

**Науковий журнал** **4.2010**

---

# **ВІСНИК**

**Хмельницького  
національного  
університету**

**Економічні науки**

---

**Том 1**

**Хмельницький 2010**

# ВІСНИК

## Хмельницького національного університету

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

*Засновано в липні 1997 р.*

*Виходить 6 разів на рік*

---

**Хмельницький, 2010, № 4, Т. 1 (154)**

---

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

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

### Ч л е н и р е д к о л е г і ї

#### *Економічні науки*

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

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

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,  
протокол № 11 від 23.06.2010

**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://library.tup.km.ua/visnyk_tup.htm)  
<http://visniktup.narod.ru>  
<http://vestnik.ho.com.ua>

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

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

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

<b>П. Г. ІЛЬЧУК, П. І. ВІБЛИЙ, Х. В. ГОРБОВА</b> ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР У МАШИНОБУДУВАННІ УКРАЇНИ .....	7
<b>М. В. ЖЕЛІХОВСЬКА</b> МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РІВНЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА .....	10
<b>І. П. ДЕНИСЕНКО</b> ПОЗИЦІЙНА ДІАГНОСТИКА МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА .....	13
<b>О. В. ОЛІЙНИК</b> ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В МЕЖАХ РІЗНИХ ТИПІВ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ .....	17
<b>Ю. А. БУРЕНКО</b> ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРОИЗВОДСТВА .....	22
<b>Л. В. БОНДАРЧУК</b> ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ОРГАНІЗАЦІЙНО-СТРУКТУРНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ МАШИНОБУДІВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ .....	27
<b>М. С. ПАШКЕВИЧ</b> УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ПРОЦЕСУ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	30
<b>О. В. АНТОНЮК</b> ОЦІНКА СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ НЕЙРОННОЇ МЕРЕЖІ ХОПФІЛДА .....	34
<b>А. О. АЗАРОВА, Л. В. БАЙДАЛЮК</b> МОДЕЛЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	38
<b>Г. Т. П'ЯТНИЦЬКА, Т. П. АМБРОЗЕВИЧ</b> ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА ТА КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НЕЮ .....	42
<b>Н. І. ОСТАШОК</b> МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ .....	47
<b>С. М. ШАПОВАЛОВА, П. С. СОЛОДОВНИК</b> ОЦІНКА ЯКОСТІ ПЛАНУВАННЯ ЗАТРАТ НЕТРАДИЦІЙНИМИ МЕТОДАМИ МАТЕМАТИКИ .....	51
<b>Л. С. СТЕФАНИШИН</b> ЕВОЛЮЦІЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ .....	55
<b>Т. В. ЛЕНДЮК</b> ОПТИМІЗАЦІЯ РЕСУРСНИХ І ЯКІСНИХ ОБМЕЖЕНЬ В УПРАВЛІННІ ОСВІТНИМИ ПРОЕКТАМИ .....	60
<b>Г. С. ЛІХОНОСОВА</b> КОНЦЕПЦІЯ САМООРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА .....	68
<b>ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ</b>	
<b>П. В. ПОЛІЩУК</b> ОЦІНКА НАУКОВИХ ПІДХОДІВ СТИМУЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА .....	74

<b>О. А. КОВАЛЬЧУК</b> ФОРМУВАННЯ МНОЖИНИ ПОКАЗНИКІВ, ЩО ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ РІВЕНЬ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ .....	77
<b>І. М. КРАВЕЦЬ, У. М. ШЕВЦОВА</b> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ .....	81
<b>Н. І. КАРПИШИН, М. П. КОМУНІЦЬКА</b> ДЕРЖАВНІ СОЦІАЛЬНІ ГАРАНТІЇ З ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ .....	84
<b>В. В. СПІВАК</b> НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО СТАНОВЛЕННЯ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	89
<b>ОБЛІК ТА АУДИТ</b>	
<b>В. О. ІВАНЕНКО</b> ПОБУДОВА МАКРОПОКАЗНИКІВ ЩОДО ОБСЯГУ ВИРОБНИЦТВА ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ .....	92
<b>В. С. СЕМЙОН</b> ОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНСЬКІЙ ТА УГОРСЬКІЙ ОБЛІКОВІЙ ПРАКТИЦІ .....	96
<b>Н. С. БРОХУН</b> КОНТРОЛІНГ В УМОВАХ ВИКОРИСТАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ .....	101
<b>С. М. КСЬОНДЗ</b> ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ .....	105
<b>М. П. БУКОВИНСЬКА</b> СОЦІАЛЬНА ЗВІТНІСТЬ І СОЦІАЛЬНИЙ АУДИТ: ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАЦІЯМИ .....	110
<b>О. Я. МЕЛЬНИК</b> ІНДИКАТОРИ РІВНЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ .....	114
<b>Л. Ю. МИХАЛЬЧИК, О. А. МЕЛЬНИЧУК</b> ОПТИМІЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗАСОБАМИ АУДИТУ .....	120
<b>М. М. ШИГУН, Ю. Г. ГАРГОЛА</b> МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ НАДАННЯ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ .....	123
<b>ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА</b>	
<b>С. М. ДІДИК</b> ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЮ .....	127
<b>А. Ю. СЕМЕНОГ</b> МОДЕЛІ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ У РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ .....	129
<b>О. В. ПИЛИПЯК</b> ДЕЯКІ ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ В УМОВАХ РИЗИКІВ .....	133
<b>Л. М. КЛАПКІВ</b> ПРАГМАТИЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ, ВЛАСТИВИМИ СТРАХОВИМ ПОСЛУГАМ .....	137
<b>М. В. ЧУХРІЙ</b> ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ .....	141

<b>Д. М. РУСАК, А. В. ТЕРЕС</b> ПОРІВНЯЛЬНІ ПЕРСПЕКТИВИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ КРАЇН ЦСЄ В КОНТЕКСТІ ЇХ ВХОДЖЕННЯ У ЄВРОЗОНУ .....	145
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

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

<b>М. А. ЙОХНА, С. В. ДЕКАЛЮК</b> ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА .....	150
-------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

<b>Л. П. ШВЕЦЬ, О. В. ПИЛИПЯК</b> ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ МОДИФІКОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ .....	154
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

<b>О. Г. КІРДІНА</b> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ЗАЛІЗНИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ .....	161
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

<b>І. Б. МАРКОВИЧ</b> РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО ЧИННИКА В ЗРОСТАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ НА СВІТОВОМУ РИНКУ .....	166
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

<b>І. Ю. БЕРЕЖНА</b> ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ .....	170
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

<b>А. А. КАРЕЛОВА, Т. В. МИХАЛЬЧИК</b> СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ .....	178
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

### **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ**

<b>В. Л. КАРПЕНКО</b> ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ КОРИСТУВАЧІВ ІНТЕРНЕТ-ПОСЛУГ В УКРАЇНІ .....	185
-----------------------------------------------------------------------------------------	-----

<b>Р. В. БОЙКО, Ю. А. ВОЗНЮК</b> ПЕРСПЕКТИВИ І ПРОБЛЕМИ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В УКРАЇНІ ЗА УМОВ КРИЗИ .....	189
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

<b>Є. М. ЗАБУРМЕХА</b> ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ .....	192
--------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

<b>А. В. ДРАБАНІЧ</b> ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ЕКСПЕРТНИХ ОЦІНОК ЯКОСТІ ШВЕЙНИХ ВИРОБІВ НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ .....	197
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

<b>И. А. ГОРЧАКОВА, Н. Н. ВАРВАРОВСКАЯ</b> ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИНДЕКСА ЦЕН НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ СРЕДСТВАМИ ARIMA-МОДЕЛИ И НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ .....	201
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

<b>О. В. ЧЕРНИШ</b> СПЕЦИФІКА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ .....	204
-----------------------------------------------------------------------------	-----

### **ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ**

<b>П. І. СОКУРЕНКО, І. М. АВРАМЕНКО, О. І. АВРАМЕНКО</b> СВІТОВА ТОРГІВЛЯ: СТАН ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ .....	207
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

<b>І. Є. ЖУРБА</b> МІСЦЕ ТА РОЛЬ ІНСТИТУЦІЙНОГО ТА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УКРАЇНІ .....	211
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

<b>В. Й. БАКАЙ, І. П. ПАСІЧНИК</b> ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ .....	215
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

---

<b>Л. С. ПАНЬКОВСЬКА</b> ОПТИМІЗАЦІЯ ТОВАРНОЇ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ ЗА РАХУНОК ЗБІЛЬШЕННЯ ПОСІВНИХ ПЛОЩ ПШЕНИЦІ .....	218
<b>Г. С. ЧЕРНІКОВА</b> СУТНІСТЬ СПОЖИВЧОЇ КОРИСНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ЦЕНТРУ .....	222
<b>Х. І. СКОП</b> КЛЮЧОВІ ЕЛЕМЕНТИ МЕТОДОЛОГІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ .....	229
<b>Д. О. ГРИЩУК, Л. С. ПАНЬКОВСЬКА</b> АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ МОРСЬКИХ ТОРГОВИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ .....	233
<b>І. О. КОНДАУРОВА, О. М. ХАСНУТДІНОВА</b> ВІД ІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ДО ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ .....	235
<b>Т. Я. ГАНДЗІЙ</b> ВИХІД НА ГЛОБАЛЬНІ РИНКИ ЗНАНЬ ЗА ДОПОМОГОЮ ВЕРБАЛЬНИХ ТА НЕВЕРБАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ І ГЕОМЕТРИЧНОЇ ТОЧКИ .....	238
<b>Л. С. ПАНЬКОВСЬКА, О. Б. ГУСАК</b> ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ ВІТРОВИХ ЕЛЕКТРОСТАНЦІЙ, ПОРІВНЯННЯ ЇХ ПОТУЖНОСТІ З ПОТУЖНОСТЯМИ АТОМНИХ ЕНЕРГОБЛОКІВ .....	241
<b>І. Ю. ПРИВАРНИКОВА, К. С. КУЗЬМЕНКО</b> ВПРОВАДЖЕННЯ СТАНДАРТІВ ISO 9000 НА ПІДПРИЄМСТВАХ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ: МОЖЛИВОСТІ, НЕБЕЗПЕКИ, ЕТАПИ .....	244
<b>А. Д. ВОЙТОВИЧ</b> КЛАСТЕРИЗАЦІЯ РЕГІОНІВ ЗА РІВНЕМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ .....	248
<b>К. М. МОЛЧАНОВА</b> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ОБСЛУГОВУВАННІ ПАСАЖИРОПОТОКІВ .....	253
<b>О. В. ВОРОНА</b> ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ .....	257
<b>О. А. ВАСИЛЬЄВ</b> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ ЗА УМОВАМИ ЖИТТЯ .....	263
<b>Л. П. ЛУЦКОВА</b> ОСОБЛИВОСТІ ВИНИКНЕННЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ ПРИ ВИБОРІ ОПТИМАЛЬНОГО ВИДУ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	272
<b>І. О. ШКОЛЬНИК, І. С. ДІДЕНКО</b> ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ .....	275
<b>С. А. МАТЮХ</b> ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ .....	278
<b>А. Р. СТОЯНОВСЬКИЙ</b> ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНОЇ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ .....	282

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

УДК 338.45:621:65.016.4

П. Г. ІЛЬЧУК, П. І. ВІБЛИЙ, Х. В. ГОРБОВА  
Національний університет "Львівська політехніка"

### ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР У МАШИНОБУДУВАННІ УКРАЇНИ

*У статті проаналізовано перспективи створення вертикально інтегрованих структур у машинобудуванні. Наведено усі головні переваги які надають підприємствам машинобудування вертикально інтегровані структури.*

*In the article the prospects of creation of apeak computer-integrated structures are analysed in machine-building industry. All main advantages are adopted which give the enterprises of mashinobudivl'noy industry apeak computer-integrated structures.*

*Ключові слова: вертикально інтегровані структури, машинобудування.*

**Постановка проблеми.** В економіці України перед машинобудівними підприємствами постали проблеми підвищення рівня конкурентоспроможності на міжнародному ринку та залучення додаткових фінансових і матеріальних ресурсів, чим і зумовлено актуальність даного дослідження.

На сучасному етапі розвитку світової економіки її особливістю є те, що найбільш конкурентоспроможними є не окремі суб'єкти господарювання, а об'єднання чи групові утворення підприємств.

Це пояснюється тим, що дані структури здатні забезпечувати вироблення та реалізацію необхідних рішень у короткостроковому періоді та адаптацію щодо змін, які відбуваються в економіці, перебудовувати й оновлювати підприємства, що суттєво підвищує рівень конкурентоспроможності та ефективне функціонування в майбутньому.

**Аналіз останніх досліджень.** Питанням утворення вертикально інтегрованих структур приділяють значну увагу в своїх дослідженнях багато провідних вчених: П.Ю. Буряк, Г.С. Панова, М.А. Денисенко, В.В. Зуденко, Л.І. Федулова, В.П. Кузьменко, Д.Г. Лук'яненко, Р.В. Сеньков, Ф.І. Євдокимов, Н.В. Розумна, А.А. Пилипенко, І.В. Ярошенко, В.М. Горбатов, В.С. Пономаренко.

Основними чинниками, які стали передумовами створення вертикально інтегрованих структур, на думку професора П. Ю. Буряка, виступають фактори, що прямо пов'язані із глобалізацією світової економіки. Він зазначає, що сучасний стан економіки характеризується швидкоплинністю кризових явищ, неадекватністю економіки на встановлені заходи щодо запобігання рецесії, а також невизначеністю розвитку подій. Ці умови спонукають підприємства вести політику виживання у складних умовах світової конкуренції за рахунок активізації внутрішнього потенціалу і здійснювати ефективної організаційно-економічної взаємодії між учасниками виробничого процесу [1, с. 42].

Зокрема, як зазначають А.А. Пилипенко і І.В. Ярошенко, головною метою стратегічної орієнтації діяльності вертикально інтегрованих структур повинна стати інноваційність функціонування і розвитку. Головною причиною створення таких структур названо посилення ринкової конкуренції і зниження виробничих і комерційних витрат [4, с. 40].

Цілями даної статті є висвітлення головних передумов та переваг створення вертикально інтегрованих структур, зокрема в машинобудуванні.

#### Виклад основного матеріалу дослідження

Враховуючи основні тенденції інтеграційних процесів і розвитку світових господарських зв'язків, економіка України повинна знайти свої власні форми реалізації таких тенденцій, які б повністю відповідали її економічному потенціалу та потребам у розвитку. Економічний потенціал має як конкурентні переваги, зокрема, достатній обсяг трудових ресурсів з відносно високим рівнем освіти і професійності, вигідне географічне розташування, багаті природні ресурси, так і суттєві проблеми розвитку національної економіки, які за умови погіршення кон'юнктури на міжнародних ринках та посилення кризових явищ у світовій економіці можуть негативно вплинути на динаміку подальшого економічного розвитку.

Зовнішня політика України на сучасному етапі спрямована на пріоритети, пов'язані з інтеграцією у європейські та євроатлантичні структури, зокрема Європейський Союз. Орієнтування саме на ринки Європейського Союзу повинно стати потужним стимулом для реформування української економіки. Вступ України до ЄС матиме винятково позитивні наслідки, а саме: якісно нові життєві стандарти, високий рівень технологічного розвитку, насичений споживчий ринок, стабільна система соціального захисту населення, формування інформаційного суспільства тощо [2, с. 69].

На національному рівні інтеграційні процеси можуть проявлятися у формах створення інтегрованих структур. Існують такі види інтегрованих структур: фінансово-промислові групи (ФПГ), холдинги, корпоративні об'єднання з різним організаційно-правовим статусом, об'єднання підприємств за галузевими або територіальними ознаками (кластери), локальні міжнародні угруповання у межах транскордонного

співробітництва, спеціальних економічних зон з залученням іноземних інвесторів, спільні з іноземними інвесторами підприємства; транснаціональні компанії та корпорації, стратегічні альянси тощо [3, с. 7].

У світовій практиці інтегровані структури поділяються на такі види: вертикальні, горизонтальні, змішані, а також діагональні.

Низку актуальних завдань ставить перед вітчизняною економічною наукою прагнення України до розширення інтеграційних зв'язків у системі світового господарського простору, пов'язаних із розвитком сучасних внутрішніх стратегій національної економіки загалом, і машинобудування зокрема.

На сьогоднішній день машинобудівний комплекс України охоплює понад 20 спеціалізованих видів економічної діяльності. За класифікаційною ознакою основного виду продукції та відповідно до спрямування на певний ринок, підприємства машинобудівного комплексу можна умовно об'єднати в такі групи: 1) група підприємств інвестиційного машинобудування, розвиток яких визначається інвестиційною активністю металургійного, будівельного, енергетичного і транспортного комплексів; 2) група підприємств тракторного і сільськогосподарського машинобудування, машинобудування для переробних галузей АПК і підприємств легкої промисловості; 3) група підприємств залізничного машинобудування (найбільші підприємства – Крюківський вагонобудівний завод, ВАТ Дніпровагонмаш, Стаханівський вагонобудівний завод, виробниче об'єднання Азовмаш і холдингова компанія Луганськтепловоз); 4) група підприємств автомобільного машинобудування (найбільші підприємства – ЗАТ “Запорізький автомобілебудівний завод”, ЗАТ “Єврокар”, корпорація “Богдан”, ТОВ “Кременчуцький автоскладальний завод”).

Динаміку окремих видів продукції вітчизняних машинобудівних підприємств наведено у табл. 1.

Таблиця 1

**Виробництво окремих видів продукції машинобудування за 2005-2009 рр. (тис. шт.) [5]**

Показник	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Трактори для сільського та лісового господарства	5,5	3,7	5,3	6,3	6,8
Сівалки	11,3	9,0	7,1	9,9	-
Машини пральні	322,0	208,0	173,0	229,8	140,5
Пилососи побутові	37,5	9,2	1,2	-	-
Телевізори	651,0	431,0	507,0	558,8	250,3
Автомобілі легкові	192,0	267,0	380,0	401,6	100,9
Автобуси	4,7	7,7	9,1	10,0	2,4
Автокрани	382,0	506,0	812,0	-	-
Велосипеди	312,0	392,0	373,0	-	-

Обсяги реалізованої промислової продукції вітчизняних машинобудівних підприємств у відсотках до обсягу всієї промислової продукції коливається від 11,1% до 14% протягом 2005-2009 років (табл. 2).

Таблиця 2

**Обсяги реалізованої промислової продукції вітчизняних машинобудівних підприємств за 2005-2009 рр. [5]**

Показник	2005 р.		2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Промисловість	468562,6	100	551729,0	100	71706,7	100	779126,8	100	668956,0	100
Машинобудування	59668,1	12,7	68730,6	12,5	98339,9	13,7	109273,7	14,0	74240,7	11,1
Виробництво машин та устаткування	20762,3	4,4	22423,2	4,1	30100,4	4,2	31184,1	4,0	28528,4	4,3
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	13530,5	2,9	15510,3	2,8	21216,5	3,0	20323,8	2,6	20242,8	3,0
Виробництво транспортних засобів та устаткування	25375,3	5,4	30797,1	5,6	47023,0	6,5	57765,8	7,4	25469,5	3,8

Різне падіння цін та звуження світових ринків машинобудівної продукції, спричинене глобальною фінансово-економічною кризою, загострило проблеми неефективного організування господарської діяльності українських підприємств у машинобудуванні. За умов мінімізації виробничих та трансакційних



витрат найбільш мобільними і гнучкими виявились вертикально інтегровані структури машинобудівного комплексу, які мали значні незадіяні резерви.

Вертикально інтегровані структури машинобудування набули особливого розвитку через перехресне володіння акціями. Ці структури зазвичай здійснюють виробництво і реалізацію продукції підприємств машинобудування, у яких вони підтримують структуру перехресного володіння акціями.

Вертикальну інтеграцію підприємств машинобудування можна поділити на такі види:

1) канонічна інтеграція (здійснюється шляхом створення підприємством власних виробничих потужностей, підрозділів для реалізації продукції, яку вони виготовили самостійно; може здійснюватись шляхом купівлі або об'єднання підприємств);

2) квазіінтеграція (здійснюється шляхом придбання у підприємства-постачальника або реалізації великої частини продукції господарського суб'єкта, в якому підприємство володіє певною частиною капіталу);

3) контрактна інтеграція (здійснюється шляхом укладання довгострокових договорів, які дають можливість формувати стабільні зв'язки між підприємствами) [4, с. 60-67].

У машинобудуванні можна виділити три вертикальні рівні, які потребують застосування спеціальних аспектів менеджменту, що враховують специфіку як управління промисловими, зокрема машинобудівними, підприємствами, так і об'єднаннями підприємств і відповідної стратегії розвитку: 1) сировинне забезпечення; 2) машинобудівне виробництво; 3) маркетинг та збут продукції.

Створенню вертикально інтегрованих структур в машинобудуванні сприяло те, що вони дають можливість отримувати конкурентні переваги шляхом скорочення операційних витрат та збільшення прибутку підприємств, а також сприятливі правові умови. У вертикальній інтеграції усувається конкуренція між виробниками машинобудівної продукції і постачальниками однакового виду продукції, тоді як дана умова є надзвичайно важливою для формування єдиної цінової політики [3, с. 116-118].

У машинобудуванні створення вертикально інтегрованих структур надає можливість оптимізувати ціни, умови виробництва, збуту продукції, а також проведення демпінгової політики щодо іноземних конкурентів.

Важливою перевагою створення вертикально інтегрованих структур є те, що впорядковується система оподаткування кінцевої продукції (при реалізації звичайного ланцюга «постачальник – виробник – збутове підприємство» відбувається подвійне і потрійне оподаткування). Вважають, що саме такі структури захищають вітчизняних виробників від проникнення іноземної продукції на ринок, зменшується ризик підприємницької діяльності у машинобудуванні за рахунок відновлення і розширення асортиментів продукції, а також забезпечується висока якість і безпека продукції для споживачів. Саме вертикальні структури можуть швидшими темпами здійснити технічне переоснащення за рахунок створення інвестиційних та інноваційних фондів, а також більш ефективного перерозподілу інвестиційних ресурсів за пріоритетними напрямками технічного оновлення.

Створення вертикально інтегрованих структур у машинобудуванні є перспективним, оскільки основна їх перевага полягає у технологічній незалежності і самостійності. Ці структури набувають значних конкурентних переваг, адже можуть швидко адаптуватись до змін кон'юнктури ринку та впливу підприємницьких ризиків. Також стає можливим, при створенні даних структур, підвищення ефективності використання нових інформаційних технологій; вони (їх створення) є одним з напрямів антикризової діяльності у машинобудуванні, за рахунок чого зростає інвестиційна привабливість машинобудівних підприємств.

**Висновки дослідження.** У машинобудівному комплексі України відбуваються значні економічні зміни, і це призводить до створення нових великих корпорацій, орієнтованих на діяльність на світовому ринку машинобудування. Тому поява вертикально інтегрованих структур є важливим етапом розвитку машинобудування зокрема, та економіки України загалом.

Отже перевагами створення таких структур є: зменшення витрат, пов'язаних з укладенням та виконанням комерційних контрактів; гарантії стабільних поставок сировини та матеріалів; створення потужного механізму уникнення цінового та податкового регулювання шляхом виконання операцій між підрозділами однієї вертикально інтегрованої структури машинобудування та забезпечення можливості підвищувати рівень конкурентоспроможності на ринку, що позитивно впливає на ціну і збільшує рівень прибутковості; транзакції з проміжними продуктами стають внутрішніми операціями. Також створення вертикально інтегрованих структур може стати успішною стратегією розвитку підприємств машинобудівного комплексу України.

## Література

1. Буряк П.Ю. Інтегровані підприємницькі структури: формування, ефективність, потенціал : [монографія] / Буряк П.Ю. – Львів : Логос, 2007. – 467 с.
2. Глобалізація в стратегії управління промислового підприємства : тези доп. міжн. науково-практ. конф. (22 – 23 травня 2007 р.) / Харк. нац. економ. ун-т МОН України. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 200 с.

3. Корпорації та інтегровані структури: проблеми науки та практики : монографія / [В.С. Пономаренко та ін.] – Х. : ВД “ІНЖЕК”, 2007. – 344 с.

4. Пилипенко А.А. Організація управління інтегрованими структурами бізнесу в контексті збалансованої системи показників : [монографія] / А.А. Пилипенко, І.В. Ярошенко. – Х. : ВД “ІНЖЕК”, 2007. – 152 с.

5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Надійшла 10.05.2010

УДК 330.865

М. В. ЖЕЛІХОВСЬКА  
Хмельницький національний університет

## МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РІВНЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті здійснено аналіз та оцінку основних методів задля визначення актуальності і перспектив їх застосування в практичній діяльності вітчизняних підприємств.*

*In the article an analysis and estimation of basic methods is carried out for the sake of determination of actuality and prospects of their application in practical activity of domestic enterprises.*

*Ключові слова: стратегія, стратегічний аналіз, методи, оцінка, підприємство.*

**Постановка проблеми.** При формуванні стратегії підприємства досить важливе значення надається її методичному забезпеченні. Вибір та застосування тих чи інших методів, насамперед, залежить від рівня і характеру агрегації та інтегрованості самого підприємства. У кожному окремому випадку необхідний диференційований підхід, аналіз специфіки галузі, оцінка цільового споживача.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Методологічні засади побудови стратегії розвитку підприємства досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Ансофф І., Бланк І.А., Віханський О.С., Карлофф Б., Книш М.И., Портер М., Томпсон А., Стрікленд А. та ін. У роботах цих та багатьох інших вчених напрацьовано величезний науково-теоретичний та методичний матеріал, проте процес вибору того чи іншого методу для конкретного підприємства є надто складним завданням, отже, потребує подальшого наукового дослідження.

**Метою дослідження** є аналіз основних методів оцінки фінансово-економічної діяльності та рівня менеджменту підприємства задля визначення їх актуальності та перспектив застосування в практичній діяльності вітчизняних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У наших попередніх наукових публікаціях, виходячи із досить значної кількості різноманітних методів, нами запропоновано їх умовно класифікувати на три групи: методи, які характеризують ринкові позиції підприємства (продукції); методи, які характеризують рівень менеджменту підприємства; методи, які характеризують рівень фінансово-економічної діяльності підприємства. Розглянемо основні методи.

Переваги та недоліки, а також доцільність застосування методів, які характеризують рівень менеджменту підприємства систематизовані нами у табл. 1.

**Метод SWOT-аналізу.** В основі методу лежить матриця, яка описує зв'язки між слабкими і сильними сторонами підприємства та загрозами і можливостями у зовнішньому оточенні, а також встановлює їх парні комбінації. Метод дозволяє ідентифікувати і оцінити міру впливу, а також визначити силу взаємодії різноманітних факторів зовнішнього оточення і внутрішнього середовища підприємства з метою встановлення його стратегічної позиції та вироблення напрямку стратегії. Аналіз матриці SWOT дозволяє сформулювати такі чотири загальних стратегії поведінки, а саме реалізувати: стратегію, спрямовану на зміцнення своєї позиції на ринку; стратегію, спрямовану на вибіркове покращення своєї конкурентної позиції; стратегію, спрямовану на вибіркове завоювання більшої частки ринку і пошуку нових сприятливих секторів ринку; стратегію поступового зменшення активності і планового виходу із даної сфери діяльності, або стратегію виживання.

**Метод SPASE.** Це метод комплексного, перспективного (фінансового) аналізу, який дозволяє здійснити оцінку стратегічного положення підприємства і визначитись щодо подальших дій його розвитку на основі двох груп факторів: внутрішнього стану підприємства та його зовнішнього положення. В основі методу лежить матриця стратегічного положення та оцінки дій SPASE. Оцінка здійснюється за 4-а групами критеріїв оцінки стратегічного положення підприємства: фінансової сили підприємства; привабливості сектора економіки; конкурентоспроможності підприємства і його положення на ринку; стабільності галузі. Кожний фактор оцінюється експертним шляхом за шкалою від 0 до 6. Метод призначений для діагностики ситуації та вибору варіанта стратегії для середніх та малих підприємств (фірм).

**Метод LOST.** В основі методу лежить ідея об'єднання всі елементів цілісного погляду на бізнес.

Філософія LOTS виходить із того, що компанія, державна установа або яка-небудь інша організація повинна прагнути й уміти пристосувати свої дії до вимог покупців. Метод LOTS включає детальне, послідовне обговорення ряду проблем бізнесу на різних рівнях і різній мірі складності: від корпоративної місії компанії в цілому до індивідуального проекту усередині підприємства. Передбачено здійснення 9 етапів, які стосуються існуючого положення; стратегії; довгострокових цілей; короткострокових цілей; методів і об'єктів аналізу; кадрового потенціалу; планів розвитку; організації менеджменту; звітності. Під час обговорення цих проблем використовуються різні моделі ділової стратегії та способи вирішення конкретних завдань. Кінцевою метою є вироблення позиції, яка дозволить компанії (підрозділу, індивідууму) правильно побудувати свої взаємини із зовнішнім світом.

Таблиця 1

**Методи, які характеризують рівень менеджменту підприємства**

Метод аналізу	Переваги	Недоліки	Доцільність застосування методу на вітчизняних підприємствах
Метод SWOT-аналізу	Дає можливість зіставити погрози й можливості ринку із сильними й слабкими сторонами підприємства; дозволяє вироблення стратегій діяльності	Недостатньо враховані фактори зовнішнього середовища; для аналізу навколишнього середовища необхідне складання окремої профільної таблиці; потребує значного часу й висококваліфікованого кадрового потенціалу	Застосування доцільне та необхідне
Метод SPASE	Дозволяє здійснити оцінку стратегічного положення підприємства; залежно від стратегічного стану підприємства здійснюється вибір груп механізмів стратегії	Потребує значного часу й висококваліфікованого кадрового потенціалу, можливі труднощі зі збиранням даних для проведення аналізу	Застосування доцільне та необхідне
Метод LOST	Шляхом здійснення багатofакторного аналізу враховуються практично всі аспекти господарської діяльності	Можливі труднощі зі збиранням даних для проведення аналізу; не оцінюються підприємства за основними елементами маркетингу	Застосування можливе
Метод експертного оцінювання	Дає можливість оцінити діяльність конкурентів на ринку при відсутності даних про їх фінансово-господарську діяльність	Оцінці підлягають лише елементи маркетингу; не пропонуються стратегічні рішення та рекомендації; не враховується кон'юнктура ринку та його галузева структура	Застосування можливе
Метод картування стратегічних груп	Дозволяє встановити конкурентні позиції підприємства на ринку (сприятлива, нейтральна, згубна)	Досить значна частка імовірнісного характеру в отриманих результатах; громіздкість розрахунків	Застосування можливе

*Метод експертного оцінювання.* Застосування методу для оцінки конкурентних позицій здійснюється за такими показниками: продукти, ціна, канали збуту, просування продукту на ринку. За кожним фактором вибираються змінні величини, оцінка здійснюється експертами у певному діапазоні, далі підсумовуються результати оцінки та порівнюються результати.

*Метод картування стратегічних груп.* При застосуванні методу для оцінки конкурентних позицій вибір показників аналізу здійснюється на розсуд дослідника. Такими показниками можуть слугувати наступні: ціна, якість, розмах діяльності, міра вертикальної інтеграції, ширина товарної номенклатури та ін. Побудова здійснюється на вісі координат. Результатом методу є вибір конкурентної позиції підприємства на ринку.

Переваги та недоліки, а також доцільність застосування методів, які характеризують рівень фінансово-економічної діяльності підприємства, систематизовані нами у табл. 2.

*Методи фінансово-економічного аналізу.* Це система теоретико-пізнавальних категорій, наукового інструментарію і регулятивних принципів дослідження фінансово-економічної діяльності суб'єктів господарювання. У ході аналізу застосовуються формалізовані, неформалізовані та економіко-математичні методи; описативні, предикативні та нормативні моделі; вертикальний, горизонтальний, порівняльний, коефіцієнтний, факторний, трендовий прийоми. Опис зазначених методів досить обширний, отже, характеристику методів доцільно давати по мірі їх застосування у ході майбутнього нашого наукового дослідження.

*Методи прогнозування фінансового стану підприємства.* Необхідність розробки прогнозних моделей фінансового стану підприємства обумовлена їх використанням для вироблення генеральної фінансової стратегії підприємства, що направлена на забезпечення його фінансовими ресурсами та оцінювання його можливостей у перспективі. В основі побудови прогнозної моделі лежить прогноз обсягу продажів і необхідного обсягу ресурсів. Існує чотири основних методи прогнозування фінансового стану підприємства: екстраполяція; метод термінів оборотності; метод бюджетування; метод попередніх (прогнозних) балансів.

*Екстраполяція.* В основі методу лежить припущення про існування прямого зв'язку між оборотним капіталом і обсягом продажів, що може бути виражене за допомогою коефіцієнту (відношення чистого оборотного капіталу до обсягу продажів) або за допомогою рівняння зв'язку:  $y = a + bx$ , де  $a$  – постійна величина чистого оборотного капіталу;  $b$  – коефіцієнт регресії, який відображає ступінь залежності оборотного капіталу від обсягу продажів.

*Метод термінів оборотності.* Заснований на визначенні тривалості фінансового циклу за алгоритмом: період оборотності запасів плюс період оборотності дебіторської заборгованості мінус період оборотності кредиторської заборгованості, помножений на одинденний оборот реалізації.

*Метод бюджетування.* За допомогою методу здійснюється планування надходження і витрат коштів від різних видів діяльності підприємства (основної, інвестиційної, фінансової), тобто прогнозування грошових потоків підприємства. Здійснюється розрахунок відхилень між надходженням і виплатами, який показує планову зміну коштів та є основою для прийняття відповідних управлінських рішень.

Таблиця 2

**Методи, які характеризують рівень фінансово-економічної діяльності підприємства**

Метод аналізу	Переваги	Недоліки	Доцільність застосування методу на вітчизняних підприємствах
Методи фінансово-економічного аналізу	За допомогою моделей та систем показників, інтегральних показників дається об'єктивна та повна характеристика сильних та слабких сторін підприємства; є можливість побудови ринкового рейтингу підприємства; простота та доступність у використанні	В повній мірі не враховуються елементи (індикатори) системи менеджменту та маркетингу підприємства	Застосування доцільне та необхідне
Методи прогнозування фінансового стану підприємства	Прогнозний аналіз фінансового стану підприємства дозволяє оцінити фінансову ситуацію з позиції її відповідності стратегії розвитку підприємства з урахуванням зміни внутрішніх та зовнішніх умов його функціонування	В повній мірі не враховуються елементи (індикатори) системи менеджменту та маркетингу підприємства	Застосування доцільне та необхідне
Екстраполяція	Дозволяє визначити потребу в чистому оборотному капіталі	Враховано лише один фактор – обсяг продажів, тоді коли рівень потреби залежить від терміну оборотності запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості та інших чинників	Застосування можливе, але обмежене
Метод термінів оборотності	Дозволяє прогнозувати величину чистого оборотного капіталу	Оскільки терміни оборотності не є нормативними, а змінюються під впливом різних факторів, то вони потребують додаткового прогнозування та уточнення	Застосування можливе, але обмежене
Метод бюджетування	Дозволяє визначити розміри надлишку чи недостатності готівкових коштів в обороті підприємства	Реальність прогнозів надходження і витрат коштів залежить від ступеня їхньої невизначеності	Застосування доцільне та необхідне
Метод складання прогнозного звіту підприємства	Результати прогнозування дозволяють вносити корективи у виробничу та фінансову стратегії підприємства	Існує ступінь ймовірності одержаних результатів	Застосування доцільне та необхідне

Метод складання прогнозного звіту підприємства. Переважно прогнозування застосовуються для складання прогнозного балансу підприємства та прогнозного звіту про прибутки і збитки. Прогнозна звітність дозволяє встановити та оцінити зміни, які відбуваються в активах підприємства та джерелах їх формування в результаті господарських операцій на плановий (прогнозний) період. Шляхом порівняння прогнозних значень із фактичними можна встановити, які зміни відбудуться у фінансовому стані підприємства на перспективу.

**Висновки.** Таким чином, систематизувавши методи ми дійшли наступних висновків.

1. Доцільним є розмежування сфер використання різних методів.
2. Методи, які характеризують рівень менеджменту підприємства, дозволяють оцінити (встановити) конкурентну позицію підприємства через ефективність менеджменту підприємства, вони показують, за рахунок яких управлінських рішень завойована та чи інша конкурентна позиція підприємства.
3. Для визначення стратегічного стану підприємства, при формулюванні і для оцінки альтернативних варіантів його стратегії не завжди достатньо застосувати лише матричний аналіз. Іноді виникає необхідність проведення стратегічного аналізу на основі застосування методів, які характеризують рівень фінансово-економічної діяльності підприємства. Це, в першу чергу, пов'язано з тим, що матричні (портфельні) методи не враховують деяких аспектів функціонування підприємства, зокрема механізм організації управління підприємством. Як свідчать дослідження, методи фінансового аналізу використовуються недостатньою мірою та, в основному, вважається, що фінансовий аналіз традиційно

носить ретроспективний характер. Слід зазначити, що саме перспективний фінансово-економічний аналіз дозволяє одержувати порівняльні оцінки та є базою для складання прогнозів майбутніх фінансових ситуацій підприємства, які відповідають різним варіантам стратегії підприємства (його стратегічним альтернативам). В свою чергу, методи прогнозування фінансового стану підприємства дозволяють оцінити фінансову ситуацію з позиції її відповідності стратегії розвитку підприємства з урахуванням зміни внутрішніх та зовнішніх умов його функціонування.

4. Усім методам властиві окремі недоліки та переваги, які спричиняють можливість їх застосування у практиці вітчизняних підприємств. У багатьох методах автори залишають право вибору досліджуваних змінних на розсуд дослідника, що дає можливість врахувати галузеві, технічні та інші специфічні особливості. Очевидним є те, що найбільш повну інформацію можна отримати шляхом одночасного застосування низки методів, але тільки після їх глибокої адаптації до української специфіки.

5. Позитивного ефекту від застосування того чи іншого методу можна досягти в результаті досить напруженої та творчої роботи команди висококваліфікованих професіоналів, коли такої команди немає, то варто відмовитись від використання складних моделей, а відповідні проблеми спробувати вирішити іншими, більш простими інструментами.

### Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Ансофф И. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Виханский О. С. Стратегическое управление: [учебник] / О. С. Виханский. – М. : Гардарики, 2003. – 296 с.
3. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф; [пер. с англ.]. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
4. Кныш М. И. Конкурентные стратегии : [учебное пособие] / Кныш И. М. – СПб. : Любавич, 2000. – 284 с.
5. Портер М. Стратегія конкуренції / Портер М. – К. : Основи, 1998. – 612 с.
6. Томпсон А. Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии : [учебник для вузов] / А. Томпсон, А. Стрикленд; [пер. с англ.] / под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

Надійшла 15.05.2010

УДК 005.6

І. П. ДЕНИСЕНКО

Київський національний торговельно-економічний університет

## ПОЗИЦІЙНА ДІАГНОСТИКА МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто проблеми стану сучасного менеджменту підприємств та їх причини. Якість визначено як характерну рису сучасного менеджменту. Сформульовано основні принципи якісної системи управління. Запропоновано нову універсальну модель розвитку підприємств шляхом застосування філософії постійного вдосконалення діяльності. Визначено шляхи формування вітчизняного менеджменту.*

*It is considered problems of condition of modern management of the enterprises and their reasons. Quality is determined as prominent feature of modern management. Main principles of a qualitative control system are formulated. It is offered new universal model of development of the enterprises by application of philosophy of constant improvement of activity. Ways of formation of domestic management are determined.*

*Ключові слова: менеджмент підприємства, система управління.*

Характерною рисою сучасного менеджменту є зосередженість на процесах досягнення якості. Звичайно, якість в усі часи була, є і буде головним механізмом розширеного відтворення економічних систем, яке саме і віддзеркалює їх конкурентоспроможність на внутрішніх та зовнішніх ринках товарів і послуг. Для більшості теоретиків та практиків головною проблемою стає не стільки відсутність уявлень щодо суті якості менеджменту, як невизначеність вибору формату найбільш прийнятної для їх умов діяльності цілісної моделі досягнення досконалості. Але дійсний відтворювальний потенціал даного механізму завжди обумовлений певними координатами конкретної господарюючої організації, її можливостями генерувати та втілювати наявні можливості і здобутки у практику. Одночасно підкреслимо й те, що незалежно від суб'єктного рівня, на якому здійснюється менеджмент, масштаби та динаміка зовнішніх та внутрішніх процесів унеможливають прийняття кожним окремим суб'єктом оптимальних для нього управлінських рішень у рамках його індивідуальних часових, інформаційних та інтелектуальних можливостей. Тим більше, що фундаментальні закони природи взагалі накладають обмеження на принципову можливість пізнання будь-якої системи. Тому беззаперечним фактом стають твердження про те, що наявні формально-логічні інструменти менеджменту залишаються недостатніми для прийняття повністю адекватних та обґрунтованих управлінських рішень.

Певне узагальнення проблемності стану менеджменту зробив Пітер Ф. Друкер [ 1 ], за твердженнями якого головною причиною існуючих дисциплінарних негараздів є помилковість наукових уявлень про існування єдиного правильного типу організації, структур тощо. Особливо беручи до уваги думку Дж.М. Кейнса про те, що приймаючи рішення, підприємці частіше всього керують не перейманням точністю розрахунків, а переважно власними „тваринними інстинктами” [ 2 ]. Результати аналізу тенденцій розвитку теорії управління дозволяють зробити висновок, що переважна більшість існуючих проблем в організаціях викликана появою так званого феномену управлінської моди на певні теорії, які «дозволяють краще зрозуміти механізми ведення бізнесу та стають поживою для роздумів у вигляді нових ідей» [ 3 ]. Подальша неадекватність лінгвістичних та концептуальних засобів для реалістичного опису організації обумовлює використання «принципів управління», які насправді є лише описовими критеріями для діагностування деяких ситуацій. [ 4 ]. Таким чином незалежно від суб'єктного рівня, на якому здійснюється менеджмент, масштаби та динаміка зовнішніх та внутрішніх процесів унеможливають прийняття кожним окремим суб'єктом оптимальних для нього управлінських рішень у рамках його індивідуальних часових, інформаційних та інтелектуальних можливостей. І віддаючи належне наявним досягненням «менеджменту» як науки, професії та виду діяльності, актуальним стає критичне сприйняття і осмислення зв'язку його онтогенезу та філогенезу [5].

З цього приводу наведемо декілька роз'яснень причин виникнення ситуації, що склалася. На нашу думку, по-перше, якість належить до особливого класу явищ, оцінювання та опис яких вимагає особливої методологічної основи. По-друге, загальний рівень володіння знаннями про природу, логіку втілення та механізм впливу на підприємство для забезпечення якості є недостатніми. По-третє, якість можна зарахувати до тих явищ, які незалежно від рівня їх об'єктивності можуть мати суб'єктивне сприйняття. По-четверте, дослідники дуже часто допускають семантичні перекручення, коли, як зазначає П. Девідсон, у дискусіях використовують однакові терміни, але в різному контекстному наповненні, або сприяють створенню множинності інтерпретацій певних термінів, що традиційно використовуються в повсякденності як прості слова [6]. Отже, коли йдеться про опис такого явища, як якість менеджменту підприємства, абсолютно природно виникає протиріччя між «спресованим у культуру організованим досвідом минулого і конкретною ситуацією, яка завжди насичена безкінечними нюансами» [7]. До того ж в ситуації, де домінують фундаментальні принципи симетрії, закони системи, яка підпорядковує, накладаються на систему, яка їй підпорядковується, саме таким чином, що у підпорядкованій системі залишаються лише ті ступені свободи, які є прийнятними для системи, яка підпорядковує. Прямі/опосередковані зв'язки із зовнішнім середовищем можуть сприйняти реконфігурацію його внутрішнього наповнення. Тому будь-яке визначення є апіорі недосконалим. З цього можна зробити висновок:

- серед представників наукового політикуму немає єдиної уніфікованої ідеології щодо змісту якісного менеджменту, що пов'язане з великим різноманіттям можливих організаційних процесів;
- кожний дослідник зацікавлений у власній версії трактування історичних подій і свідомо стає ініціатором виникнення суб'єктивного трактування сутності та змісту внутрішньоорганізаційних процесів;
- існування міфу є обов'язковою складовою будь-якої наукової теорії, оскільки через нього стає можливим найбільш повне втілення особистісного авторського ставлення й особливе розуміння справжньої сутності теорії;
- організаційні міфологеми відіграють суттєву роль у процесі безперервного формування та передавання історичної пам'яті щодо сутностей, можливостей та перспектив розвитку підприємства у цілому;
- свідоме системне виявлення реальних засад щодо досягнення якості менеджменту дозволяє зберігати позитивні надбання кожної з теорій, а також забезпечити їх перетворення на потужний дослідницький інструмент.

На сьогодні наука управління формується під впливом набутого за останні сто років досвіду переходу від індустріального до постіндустріального суспільства, а також відсутністю сформульованого фундаментального постулату стосовно того, як взагалі управляти [8]. Важко сподіватись на те, що за такий незначний термін будь-яка наука сама по собі створить власний фундамент. Все існуюче, за словами Аристотеля, не бажає бути погано керованим [9]. На думку М.Мескон [10], дійсно ефективним керівник може бути тільки тоді, коли будь-яку ситуацію у процесі прийняття управлінських рішень він розглядає як ціле і завжди аналізує взаємозв'язки між частинами організації та організацією та її зовнішнім середовищем. Тим більше, що фундаментальні закони природи взагалі накладають обмеження на принципову можливість пізнання будь-якої системи. Тобто, менеджмент в своїй роботі враховує ситуаційні розбіжності і діє з випередженням, при цьому завжди носить виключно системний характер. Те, що загальний рівень розвитку усіх країн світу віддзеркалює досконалість функціонування підприємств, не вимагає доказів. Але безумовним є і те, що така досконалість є лише іншим виразом якості менеджменту господарюючих суб'єктів, його здатності своєчасно адаптувати сукупний потенціал до платоспроможного попиту ринку. Якщо менеджмент у принципі є спроможним до випередження конкурентів у частині організації дієвого процесу капіталоутворення (у розрізі об'єктивних та суб'єктивних факторів), то на відповідні результати цілком слушно може розраховувати не тільки саме підприємство, а й суспільство загалом.

П. Друкер [1] висунув важливу тезу про те, що менеджмент взагалі існує задля результатів, які установа досягає у зовнішньому середовищі. За Г.Мінцбергом [11], однією з передумов результативності дій підприємства є адекватність стандартизації його норм та дій, тобто те, що М.Мескон [10] визначає як рухливість зовнішнього складного середовища, спрямоване на спрощення (керованість) функціонуючих у ньому систем. Саме тому менеджмент підприємств необхідно реалізувати в узгоджених рамках форматів внутрішньо організаційного та зовнішнього господарських просторів. Що ж стосується гармонізації розвитку підприємств, то вони, на думку С.Янга [12] повинні мати перманентний характер. В іншому разі, враховуючи темп прискорення зовнішніх змін, ризик підприємства перетворитись на аутсайдера буде стрибкоподібно зростати.

Зазвичай, всі підприємства прагнуть практично здійснювати свою власну діяльність таким чином, щоб матеріально-технічна їх база своєчасно оновлювалась і була здатна до виробництва і реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках конкурентноздатних товарів та послуг. Взагалі, менеджмент як специфічна діяльність, що спрямована на гармонізацію усієї сукупності складових функціонування та розвитку підприємства, повинен, у першу чергу, забезпечити узгодженість тих видів діяльності, які у найбільшій мірі впливають на його стратегічні здобутки. Одночасно слід відзначити, що згідно з [13] кожне вітчизняне підприємство створюється для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної та іншої господарської діяльності, повинно враховувати у своїй діяльності показники прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку, може отримати державні пільги і переваги у здійсненні господарської діяльності тільки при врахуванні ним суспільних інтересів, відображених у вищезгаданих документах. Тобто, розуміння якості менеджменту для національного підприємництва з введенням даного кодексу докорінно змінюється. Це обумовлено спрямованістю на суспільно прийнятну інтегрованість трудових і соціальних факторів виробництва з формами реалізації економічної політики, створення, функціонування та розвитку підприємств, розподілу владних повноважень, регулювання відносин власності, особливо інтелектуальної. Без цього будь-які позитивні зрушення малоімовірні. Традиційно виділяють два типи стратегій функціонування підприємства [14]: стабілізаційні (збереження досягнутого рівня виробництва, частки ринку тощо) і розвиваючі (розширення виробництва, частки ринку, збільшення прибутку тощо). Однак, як свідчить практика, перші можуть принести тільки тимчасовий успіх і не можуть забезпечити тривалого виживання підприємств на ринку відповідно до їх місії і прийнятої мотивації бізнесу.

Нова модель розвитку підприємств та зростання економіки України повинна передбачати зміну самого поняття науково-технічного прогресу і науково-технічного розвитку, появу таких нових пріоритетів, як інтелектуалізація діяльності, екологічність. Людина як ключовий елемент підприємства стає носієм здатностей до швидкого та адекватного оцінювання і реагування на змінюваність зовнішнього і внутрішнього середовища, а саме підприємство – це центр співробітництва та протистояння її учасників. Наповнення критеріїв, що відображають певну реальну ситуацію, вимагатиме особливого профілю досконалості менеджменту [15]. Система управління вдосконаленням та розвитком підприємства повинна мати універсальний, інтегрований характер. Складність використання сучасних моделей розвитку обумовлена здебільшого неможливістю передбачити сценарні особливості процесу організаційних змін. Чим вища складність самої системи, що зазнає змін, тим більша імовірність того, що процес перетворення буде відбуватися за складним сценарієм. Розвиток ринку, прискорення науково-технічного прогресу, динамічність навколишнього середовища, загострення конкурентної боротьби обумовлюють потребу у застосуванні нової філософії постійного вдосконалення діяльності підприємства – від управління якістю діяльності до управління якістю менеджменту. Універсальність запропонованої моделі буде виявлятися у поєднанні концептуальних положень управління якістю, збалансованого керованого розвитку та управління організаційними компетенціями, що сприятиме досягненню синергетичного ефекту і дасть змогу застосувати її у будь-якому підприємстві. А кожне підприємство, ґрунтуючись на основних концептуальних засадах, повинно розробляти власний стандарт якості управління. Основними принципами якісної системи управління повинні стати:

- спрямованість на узгодженість та задоволення інтересів стейкхолдерів;
- стратегічна сфокусованість механізмів управління;
- гармонізація цілей всіх рівнів працівників, менеджменту, власників та суспільства;
- орієнтація на інноваційні процеси та внутрішньоорганізаційне інтрапренерство;
- соціально відповідальна поведінка кожного із стейкхолдерів;
- безперервність удосконалень, збалансованість та керованість розвитку.

Слід звернути увагу на обмежену можливість створення специфічних ресурсів як джерел високої продуктивності через недостатню спроможність ринкової організації, а саме: низьку здатність планування спільних дій, недостатню точність і швидкість їх виконання, неповне узгодження графіків виробництва, невисоку швидкість навчання і обміну досвідом, складність точної оцінки наявних ресурсів, відсутність інтенсивних технологічних інновацій. Створення і реалізація на підприємстві організаційного формалізованого та неформалізованого знання повинно відбуватися безперервно, розповсюджуватися по всіх рівнях, мати беззаперечну підтримку з боку всіх працівників незалежно від їх формального та/або

неформального статусу. Спеціалізована підготовка, що буде забезпечувати підвищення компетентності як підприємства і системи менеджменту, так і всіх категорій управлінських працівників, повинна бути орієнтованою на формування:

- комплексу знань і практичних навичок, необхідних для щоденного кваліфікованого ведення торговельної діяльності;
- уявлень про оцінку комерційного потенціалу технологічних продуктів (технологій) для формування нових товарних категорій;
- навичок управління новими сферами фінансово-господарської діяльності підприємства, пов'язаної з управлінням науковими дослідженнями і розробками, залученням інвестицій, здійсненням трансферу технологій;
- здібностей розробляти, обґрунтовувати і приймати стратегічні рішення з питань комерційного використання досліджень, ноу-хау та інших результатів науково-технічної творчості;
- комплексних знань у сфері оцінки, правової охорони і захисту інтелектуальної власності та уміння застосовувати їх на практиці з урахуванням інтересів підприємства та набуття навичок оцінки та прогнозування технологічного розвитку, здатностей і бажання активно впливати на виробництво з метою створення нових споживчих якостей для потреб ринку та формування попиту на новий товар;
- здатностей приймати ефективні рішення щодо інтеграції нових технологій у загальну діяльність, здійснювати фінансово-інвестиційну політику в короткостроковій і довгостроковій перспективі розвитку інноваційної діяльності.

Зростання рівня культури споживання, переорієнтація споживачів із цінових критеріїв на критерії якості обслуговування та якості товарів, що пропонуються до реалізації, а також на інші якісні споживчі характеристики, вимагають створення нових стандартів якості менеджменту на підприємствах. У соціально-економічному середовищі ми оперуємо певною системою цінностей, за допомогою яких можна визначити напрями і характер окремих явищ. Такий стан речей є цілком природним. Організаційна ентропія може приводити до дезорганізованості, руйнізуванню цілісності, послабленню продуктивних взаємин, зниженню загальної ефективності. Згідно з правилом У.Р. Ешбі [16], будь-яка керуюча система буде здатна виконувати свої управлінські функції стосовно керованої системи тільки тоді, коли має рівну або більшу потенцію відтворення. Якість менеджменту буде залежати від здатності організації нарощувати свої компетенції та/або підтримувати їх на достатньому рівні, що не буде дозволяти можливому зростанню ентропійних процесів переходити доступний для кожної окремої організації поріг надійності.

Оцінки для підприємства мають бути орієнтирами у здійсненні заходів, виконання яких дозволяє створювати або ж покращувати умови для зміцнення його позицій у майбутньому. Ось чому результати оцінювання можливостей ринку є важливим сигналом для формування потенціалу розвитку підприємства. При створенні нового підприємства необхідно формувати відповідні пропорції у ресурсному забезпеченні його діяльності. Якщо ж підприємство вже функціонує, то необхідно вносити певні зміни у структуру та режим використання потенціалу розвитку з метою формування необхідних передумов для успішного задоволення перспективних потреб ринку. Таким чином, оцінювання моделей потенціалу розвитку дозволяє забезпечити ефективне управління та розвиток підприємства за рахунок формування як адекватного механізму запровадження запобіжних дій щодо зміцнення конкурентних позицій на ринку, подальшого їх втілення у проекти й відслідковування ходу реалізації відібраних проектів і програм у діяльності підприємств.

Таким чином, формування вітчизняного менеджменту повинно здійснюватись на основі можливостей підприємств:

- чіткого орієнтування на ті документи економічного і соціального розвитку, якими визначена принципова можливість отримання пільг та переваг;
- приведення механізмів менеджменту підприємств у відповідність до динаміки та форматів вітчизняного та глобального господарського просторів;
- посилення інноваційності світогляду керівників підприємств до рівня знань, адекватного світовим стандартам якості.

### Література

1. Друкер. Задачи менеджмента в XXI веке / Друкер, Питер, Ф. ; [пер. с англ.]. – М. : Изд. дом. «Вильямс», 2003. – 272 с.
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс // Антология экономической классики : Т. 2. – М. : Эконом, 1993. – 354 с.
3. Афанасьев О. Периодическая система менеджмента / О. Афанасьев // Стратегии. – 2006. – Сентябрь.
4. Саймон Герберт А. Административна поведінка: Дослідження процесів прийняття рішень в організаціях, що виконують адміністративні функції / Саймон Герберт А. ; [пер. с англ.]. – К. : АртЕк, 2001. – 392 с.



5. Карлофф Б. Деловая стратегия / Карлофф Б. ; [пер. с англ.]. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
6. Дэвидсон П. Посткейнсианская школа в макроэкономической теории / П. Дэвидсон // Вопросы экономики. – 2006. – № 6. – С. 85.
7. Ахиезер А.С. Критические пороги социальных систем / А.С. Ахиезер, Г.А. Гольц // Обществ. науки и современность. – 1992. – № 1.
8. Риггс Дж. Производственные системы: планирование, анализ, контроль / Риггс Дж. ; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1972. – С. 28.
9. Аристотель. Метафизика / Аристотель ; [пер. с древнегреч. ] // соч. в 4-х т. Т. 1. – М. : Мысль, 1976. – С. 63–368.
10. Мескон М.Х. Основы менеджмента / Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. ; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 2002. – 704 с.
11. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Минцберг Г. ; [пер. с англ.]. – СПб : Питер, 2001. – 512 с.
12. Янг С. Системное управление организацией / С. Янг ; [пер. с англ.]. – М. : Советское радио, 1972. – 456 с.
13. Господарський кодекс України : [станом на 15 вересня 2004 р.]. – К. : ВЕЛЕС, 2004. – 164 с.
14. Ілляшенко С.М. Формування ринку екологічних інновацій: Економічні основи управління : [монографія] / С.М. Ілляшенко, О.В. Прокопенко ; [за ред. С.М. Ілляшенка]. – Суми : Університет. книга, 2002. – 250 с.
15. Бай С.І. Інноваційно-активна поведінка підприємства як критерій досконалості менеджменту / С.І. Бай // Науковий вісник ПУСКУ. – 2008. – № 1 (26): Економічні науки. – С. 121–126.
16. Эшби У.Р. Введение в кибернетику / Бай С.І. – М., 1959. – С. 294.

Надійшла 26.05.2010

УДК 657.62:338.24

О. В. ОЛІЙНИК

Житомирський державний технологічний університет

## ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В МЕЖАХ РІЗНИХ ТИПІВ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*Обґрунтовано підходи до організації системи економічного аналізу в межах різних типів організаційних структур суб'єктів господарювання, що забезпечить формування та рух аналітичної інформації, адекватне реагування на зміни внутрішнього й зовнішнього середовища, взаємодію планової, облікової, аналітичної і контрольної підсистем.*

*The approaches towards organization of economic analysis system in different types of organizational structures of business entities have been grounded, which will provide forming and movement of analytical information, adequate reacting on changes in the internal and external environment, interaction among planning, accounting, analytical and control subsystems.*

*Ключові слова: економічний аналіз, об'єкт господарства, організаційна структура.*

**Постановка проблеми.** Для суб'єктів господарювання стає актуальною адаптація різних бізнес-систем до функціонування в нових умовах, насамперед, через зміни їх організаційної структури. Удосконалення організаційних структур пов'язане також з посиленням інтеграційних та інноваційних тенденцій світової економіки, спробами вітчизняних підприємств підвищити власну інвестиційну привабливість. Разом з тим, практично поза увагою дослідників-аналітиків залишаються питання формування ефективних організаційних структур системи економічного аналізу, які б дозволяли адекватно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища і враховували особливості організаційної структури суб'єкта господарювання. Раніше такі питання не виникали, дослідження зосереджувалися на технологічній стороні економічного аналізу, адже, як правило, суб'єкти господарювання не володіли достатніми ресурсними можливостями, першочерговим завданням було “вижити” в нових ринкових умовах господарювання, управлінський персонал і власники не замислювалися над потребою в удосконаленні організаційної структури, формалізації проведення таких робіт, як аналітичні. Принципово іншою є ситуація на сучасному етапі, все більше власників усвідомлюють необхідність і доцільність здійснення економічного аналізу і відповідної організації такої діяльності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання організації економічного аналізу на підприємстві досліджуються вченими аналітиками протягом всього періоду розвитку аналітичної науки, висвітлюються у переважній більшості підручників та навчальних посібників з економічного аналізу, зокрема І.П. Житної, В.М. Мельника, Є.В. Мниха, М.Я. Коробова, П.Я. Поповича, Г.В. Савицької, Н.В. Тарасенко, М.Г. Чумаченка та інших. Проблеми удосконалення організації аналітичної роботи широко обговорювалися на сторінках відомих фахових періодичних видань: “Бухгалтерський учет”, “Економіка України”, “Фінансовий контроль”, “Деньги и кредит” Відзначаючи цінність результатів досліджень названих вчених і значні досягнення сучасної економічної науки, слід зауважити, що підходи до організації

економічного аналізу потребують суттєвих змін з урахуванням суспільно-економічних трансформацій, макро- та мікроекономічних умов функціонування суб'єктів господарювання, досягнень суміжних галузей знань. Таким чином, актуальність теми дослідження визначається ускладненням управлінських завдань на макро- та мікрорівнях, необхідністю створення системи економічного аналізу, адекватної запитам сучасного управління. Потрібними є розробки, що враховують особливості організаційних структур управління підприємств і забезпечують створення та рух аналітичної інформації, адекватне реагування на зміни внутрішнього й зовнішнього середовища, взаємодію планової, облікової, аналітичної і контрольної підсистем.

**Метою дослідження** є обґрунтування підходів до організації системи економічного аналізу в межах різних типів організаційних структур суб'єктів господарювання, а саме: при функціональній, регіональній, матричній, дивізіональній, що забезпечить формування та рух аналітичної інформації, адекватне реагування на зміни внутрішнього й зовнішнього середовища, взаємодію планової, облікової, аналітичної і контрольної підсистем.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дослідивши вихідні положення організації системи економічного аналізу дійшли висновку, що на сучасному етапі актуалізуються завдання з розробки типових програм організації, розвитку і удосконалення системи економічного аналізу для різних суб'єктів господарювання за організаційно-правовими формами, видами і масштабами діяльності, розмірами, організаційними структурами управління.

При цьому, насамперед, маємо усвідомлювати основні групи чинників, що впливають на організацію економічного аналізу (рис. 1).

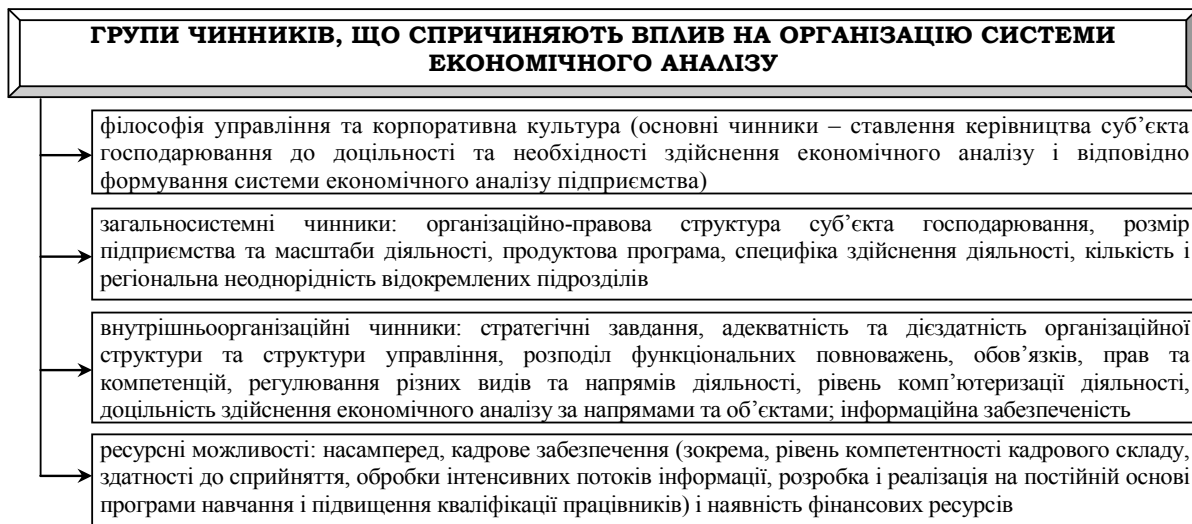


Рис. 1. Групи чинників, що спричиняють вплив на організацію системи економічного аналізу

Такі програми повинні бути диференційованими і розроблятися з урахуванням різних базових умов та можливостей підприємств, тенденцій розвитку національної економіки і світових чинників, національних та місцевих традицій, що склалися; менталітету працівників і сформованої корпоративної культури. Перспективним є створення каталогу таких програм на суб-, мезо- та макрорівнях.

Розглянемо різні типи організаційних структур суб'єктів господарювання і місце в них аналітичної служби.

Функціональна організаційна структура базується на функціонально спеціалізованих відділах і характерна для підприємств з одним або кількома спорідненими видами діяльності. Така організаційна структура управління зумовлює здійснення економічного аналізу за функціональними напрямками управління (наприклад, виробничий, технічний, комерційний напрями). Система економічного аналізу забезпечує потребу управління в аналітичній інформації за визначеними функціональними ознаками з подальшим узагальненням в цілому на рівні суб'єкта господарювання. За такої організаційної структури розподіл праці між працівниками відбувається з урахуванням їх підпорядкованості. При такій організації аналітичної роботи досягається підвищення ефективності діяльності за рахунок повторюваності та рутинності завдань, можливість здійснення централізованого контролю в межах організації досягнутих результатів. З іншого боку, спостерігається повільний рух інформації і прийняття рішень (є характерним для лінійно-функціональної організаційної структури), надмірна фрагментація стратегічно важливих процесів, диспропорції в межах суб'єкта господарювання викликані переоцінкою значень окремих функцій, низький рівень оперативності реагування на зміни середовища і адаптації до таких змін, що пов'язано з централізацією процедур прийняття рішень і функціональною обмеженістю, нерозвиненість у фахівців-аналітиків системного бачення об'єкта.

Регіональні організаційні структури базуються на виділенні географічних районів, сегментів, зон і характерні для підприємств, діяльність яких відбувається на різних географічних ринках або таких, що обслуговують достатньо великі території. Такі суб'єкти господарювання проводять різні стратегії у різних регіонах і організаційна структура формується за територіальною ознакою. Така організаційна структура управління викликає потребу в організації і здійсненні аналітичних робіт у межах визначених територіальних (географічних) сегментів (регіонів, зон). У межах таких сегментів виокремлюються самостійні центри відповідальності за встановленими критеріальними ознаками, враховуючи особливості діяльності та технологічного процесу, масштаби та ризикованість бізнес-процесів та ін. Як правило, доцільно в межах кожного територіального сегмента формувати відповідну аналітичну службу. Для забезпечення потреб управління за окремими сегментами та в цілому за суб'єктом господарювання формується аналітична інформація в розрізі виділених центрів відповідальності, узагальнюється в межах територіального сегмента і далі – на рівні суб'єкта господарювання в цілому. За такої організації аналітичних робіт суб'єкт господарювання отримує ряд переваг, а саме можливість більш точного врахування специфіки кожного географічного регіону, врахування територіальних конкурентних переваг при розробці стратегії суб'єкта господарювання в цілому. Разом з тим формується можливість дублювання функцій в центральному управлінському апараті та на рівні окремих географічних суб'єктів, що спричиняє зростання додаткових витрат.

Матрична організаційна структура передбачає наявність не менше двох складових основного бізнес-процесу з однаковими стратегічними пріоритетами. За такої структури відповідальність за прийняття рішень у кожному елементі матриці розподіляється між менеджерами бізнес-проектів (видів діяльності, венчурних підрозділів – сегментами) і менеджерами функціональних підрозділів і процесів, тобто відбувається розмежування центрів управління між визначеними сегментами та функціональними напрямками. Тим самим досягається компроміс між функціональною спеціалізацією та орієнтацією на певний вид діяльності, проект або особливі венчурні підрозділи. Матрична організаційна структура управління зумовлює організацію аналітичних робіт з урахуванням наявності двох напрямів підпорядкованості: 1) адміністративно-ієрархічний напрям – підпорядкованість аналітичних працівників реалізується у межах виділеного сегмента (виду діяльності, бізнес-проекту), 2) функціональний напрям – підпорядкованість аналітичних працівників за функціональними напрямками (наприклад керівнику підрозділу, де здійснюється економічний аналіз, наступний щабель – підпорядкування фінансовому директору). Типову матричну організаційну структуру управління і місце аналітичного підрозділу зображено на рис. 2.

За матричної організаційної структури актуалізується і значно зростає необхідність чіткого розподілу завдань та обов'язків між працівниками-аналітиками із встановленням меж відповідальності кожного. Звичайно, посадове регламентування саме аналітичних робіт не завжди виправдане, враховуючи їх переважно творчий характер, але при такій організаційній структурі є необхідною умовою ефективної діяльності суб'єкта господарювання.

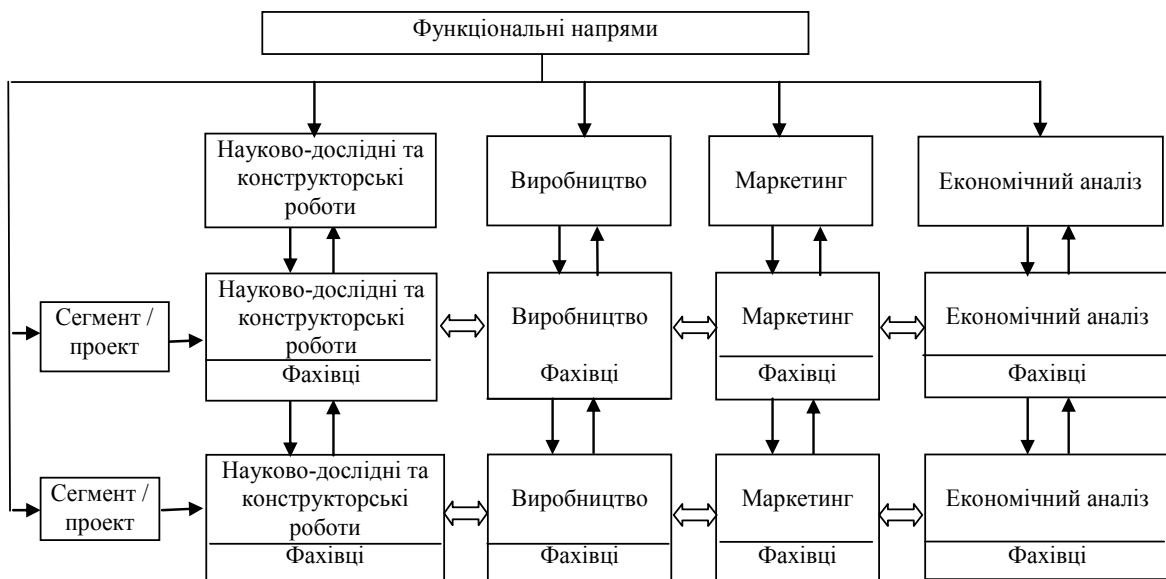


Рис. 2. Матрична організаційна структура управління: типова модель

Відповідно при використанні матричної організаційної структури управління аналітична інформація формується в розрізі виділених сегментів (бізнес-процесів, видів діяльності) та функціональних напрямів (наприклад, науково-дослідний, виробничий, комерційний), а далі узагальнюється на рівні суб'єкта

господарювання. За результатами аналітичних робіт система управління має можливість отримувати диференційовану та узагальнену аналітичну інформацію, а саме:

- окремо за кожним сегментом та загалом на рівні суб'єкта господарювання;
- окремо за кожним функціональним напрямом та загалом на рівні суб'єкта господарювання в межах функціонального розподілу;
- в розрізі функціональних напрямів за кожним сегментом.

Матрична організаційна структура є однією із найскладніших ієрархічних організаційних структур. Організація економічного аналізу за наведеною схемою сприяє реалізації таких переваг: можливість управлінського персоналу надавати увагу усім стратегічним напрямам, розвивати в диверсифікованих підприємствах стратегічну відповідність на функціональній основі, координація типових дій. З іншого боку, можливий прояв таких недоліків: складність управління та поєднання двох напрямів підпорядкованості та, відповідно, відповідальності, можливість значного ускладнення робіт та нераціональних затрат часу в результаті розподіленої відповідальності, нечіткість повноважень і потреба отримання схвалення суб'єктів двох напрямів. Для нівелювання потенційних недоліків необхідно враховувати, що при використанні матричної організаційної структури виникає потреба у зростанні рівня формалізації, регламентації та автоматизації управлінської системи в цілому, а не тільки економічного аналізу.

Отже, на практиці найбільшого поширення набули ієрархічні структури лінійного, функціонального або лінійно-функціонального типу і структури матричного типу, решта структур є результатом накладання на первинні ознаки групування вторинних, як це має місце в територіально-розподілених структурах.

Розглянемо типову дивізійну організаційну структуру. На великих підприємствах з дивізійною організаційною структурою функціонують як самостійні, так і несамостійні підрозділи, дочірні підприємства, за якими закріплюються окремі продукти, продуктові групи тощо. За такої організації виокремлюються дивізійні керівники аналітичних робіт – дивізійні аналітики. Окрім стандартних аналітичних завдань (концептуального та системного характеру), керівник аналітичних робіт в межах концерну вирішує і такі основні додаткові завдання з урахуванням особливостей конкретного дивізіону: формування консолідованих аналітичних звітів, координація дій підрозділів концерну у забезпеченні продуктової програми, виробничих потужностей, постачання, виконання крупних проєктів. Дивізійні аналітики (аналітики окремих бізнес-проєктів) виконують типові завдання за аналогією із завданнями економічного аналізу на підприємствах з функціональною організаційною структурою. За необхідності у дивізіонах можуть виокремлюватися посади аналітиків функціональних підрозділів, продуктових програм, проєктів. Отже, ієрархія аналітиків відповідає сформованій структурі. Окрім аналітичних структур на підприємствах з відносно однорідною продуктовою програмою необхідно перекласти окремі роботи з інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності підрозділів і центральних служб концерну на інші центральні координуючі відділи.

За умов матричної організаційної структури між посадовцями центрального управління та дивізійними можуть виникати конфліктні ситуації. Для нівелювання негативних проявів аналітичні роботи за аналогією із “інформаційною павутиною (мережею)” мають охопити весь суб'єкт господарювання.

Активний розвиток отримують суб'єкти господарювання, що отримали назву транснаціональних компаній (корпорацій) (ТНК). Вони, з одного боку, є продуктом міжнародних економічних відносин, що розвиваються, а з іншого – могутнім механізмом впливу на них, оскільки у ряді випадків, їх загальний прибуток переважає бюджети деяких країн. Відмінною характеристикою ТНК є наднаціональна діяльність. У транснаціональних, організованих за дивізійним принципом підприємствах, як правило, у підпорядкуванні вищого керівництва знаходяться регіональні або національні (за країнами) структурні одиниці, яким, у свою чергу, підкоряються розташовані в інших країнах і регіонах дочірні підприємства зі своїми відділеннями. Таким чином, сформована організаційна структура значно ускладнює управління суб'єктом господарювання за рахунок додаткових рівнів – регіонального та національного. Ієрархія аналітиків має відповідати сформованій структурі транснаціональної компанії.

Концептуально іншим є підхід до загальної координації діяльності на вищому рівні управління. Застосовують такі варіанти координації в транснаціональних компаніях за функціями: продуктами / продуктовими групами; регіонами / країнами. При здійсненні економічних (аналітичних, фінансових) робіт необхідно враховувати, зокрема, такі зовнішні чинники: відмінності у законодавчому регулюванні в різних країнах питань складання звітності, оподаткування, інвестування; психологічні, ментальні, культурні бар'єри; різні рівні економічного розвитку, рівні інфляції; коливання курсів валют.

У транснаціональному концерні, структурованому за бізнес-відділеннями, керівництво цих відділень несе відповідальність за конкурентоспроможність продуктів і прибуток у глобальному масштабі, а керівники, що відповідають за окремі регіони і країни, вирішують ряд специфічних завдань, а саме: аналіз ситуації і прогнозування розвитку нових можливостей для бізнесу в окремих регіонах і країнах; розробка консолідованої звітності і оптимізація податкових платежів та фінансових потоків в цілому; фінансування і розподіл повноважень серед місцевих менеджерів; підтримка контактів з місцевою владою, підприємцями і громадськістю. Керівники регіональних відділень і відділень країн можуть самі здійснювати керівництво

аналітичними роботами, можливим є виокремлення окремих посад регіональних аналітиків (служб), аналітиків (служб) за певними країнами. Крім того, виконання функцій координації в межах компанії вцілому забезпечується і аналітиками функціональних підрозділів.

Організація такої складної системи економічного аналізу з аналітиками центральних управлінських служб, аналітиками бізнес-відділень, окремих регіонів, країн, функціональними аналітиками, аналітиками за продуктами, проектами потребує чіткої регламентації системою внутрішніх документів, належного рівня горизонтальної та вертикальної інтеграції.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Таким чином, за результатами дослідження обґрунтовано формування ефективних організаційних структур системи економічного аналізу, які б дозволяли адекватно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища і враховували б особливості організаційної структури суб'єкта господарювання.

Організація ефективної системи економічного аналізу надасть можливість: забезпечити ефективне функціонування, стійкість і розвиток суб'єкта господарювання в конкурентному середовищі; підвищити дієвість системи управління підприємства за рахунок, насамперед, цільової орієнтації, інтеграції і координації всіх процесів на підприємстві; своєчасно виявляти та мінімізувати ризики діяльності як зовнішнього середовища, так і внутрішньосистемні; оптимізувати використання ресурсного потенціалу та можливостей суб'єкта господарювання; сформувати відповідну сучасним, таким, що постійно змінюються, умовам діяльності систему інформаційного забезпечення всіх рівнів управління, що надає можливість своєчасно адаптувати функціонування суб'єкта господарювання до змін внутрішнього та зовнішнього середовища; отримати синергійний ефект від взаємодії належним чином організованих планової, облікової, аналітичної і контрольної систем.

### Література

1. Глиненко Л.К. Проектирование организационных структур управления / Л.К. Глиненко, Е.В. Лужко. – К. : Нора-Друк, 2005. – 728 с.
2. Житна І.П. Економічний аналіз : [навч. посібник] / І.П. Житна, І.В. Тацій, П.Є. Житний. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2006. – 296 с.
3. Івахненко В.М. Економічний аналіз : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / В.М. Івахненко, М.І. Горбатюк, В.С. Львовичкін – К. : КНЕУ, 1999. – 176 с.
4. Кини Р.Л. Принятие решений при многих критериях: предпочтения и замещения / Р.Л. Кини, Х. Райда. – М. : Радио и связь, 1981. – 163 с.
5. Колпаков В.М. Теория и практика принятия управленческих решений : [учеб. пособие.] / Колпаков В.М. – [2-е изд. перераб. и доп.]. – К. : МАУП, 2004. – 504 с.
6. Коробов М.Я. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий : [навч. посібник] / Коробов М.Я. – К. : Знання, КОО, 2000. – 378 с.
7. Ланге О. Оптимальные решения / Ланге О. – М. : Прогресс, 1967.
8. Любушин Н.П. Теория экономического анализа : [учебно-методический комплекс] / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, Е.А. Сучков; под ред. проф. Н.П. Любушина. – М. : Юристъ, 2002. – 480 с.
9. Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : [учебное пособие] / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – М. : ФОРМУМ: ИНФРА-М, 2007. – 192 с.
10. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [підручник] / Мних Є.В. – К. : Київ. Нац.-торг.-екон. ун-т., 2008. – 514 с.
11. Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін : [монографія] / Олійник О.В. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 653 [7] с.
12. Савицкая Г.В. Экономический анализ : [учеб.] / Савицкая Г.В. – [9-е изд., испр.]. – М. : Новое знание, 2004. – 640 с.
13. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами : [учеб. пособие для вузов] / Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 639 с.
14. Сурмі Ю.П. Аналітична діяльність : [посібник для аналітика неприбуткової організації] / Сурмі Ю.П. – К. : Центр інноваційного розвитку, 2002. – 95 с.
15. Тейлор Ф.У. Научная организация труда / Тейлор Ф.У. – М., 1925. – 104 с.
16. Хан Дитгер. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / Хан Дитгер, Хунгенберг Харальд. Пик.; [пер. с нем.; под ред. Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича и др.] – М. : Финансы и статистика, 2005. – 928 с.
17. Чумаченко Н.Г. Принятие решений в управлении производством / Чумаченко Н.Г., Савченко А.П., Корнев В.Г. – К. : Техніка, 1978. – 192 с.
18. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа : [учебник] / Шеремет А.Д. – [2-е изд., доп.]. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 366 с.

Надійшла 26.05.2010

## ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРОИЗВОДСТВА

*Предложена структура организационно-экономического механизма управления перерабатывающим производством, позволяющая исключить субъективизм в принятии управленческих решений за счёт изменений внешних условий хозяйствования.*

*A structure is offered organizationally – economic mechanism of management of processing operations, allowing to eliminate subjectivism in acceptance of administrative decisions due to the changes of external terms of management.*

*Ключевые слова: стратегия, механизм, информационные ситуации, структура.*

**Актуальность проблемы.** Развитие национальной экономики Украины в значительной степени определяется повышением эффективности результатов производственной деятельности на всех уровнях хозяйствования. Практика рыночных отношений требует интенсификации исследований проблемы создания новых и совершенствования ныне действующих организационно-экономических механизмов, форм и методов управления [1]. Это обусловлено тем, что неблагоприятная внешняя среда может привести к деформации условий хозяйствования предприятий, возникновению кризисных ситуаций. Это вынуждает и объективно предусматривает формирование особого механизма их функционирования с целью выживания, самосохранения, выхода из кризиса и дальнейшего развития.

**Анализ публикаций по обозначенной проблеме.** В единой системе оценки эффективности общественного производства организационно-экономические аспекты требуют особого внимания, как со стороны производителей, так и со стороны предпринимателей, поскольку ставят себе конечной целью получение максимальной прибыли при обеспечении качества и полном использовании имеющихся ресурсов. Развитие демократических принципов управления производством, независимо от форм собственности настоятельно требует глубокого изучения и использования в практических условиях работы современных методов, форм и механизмов управления производством.

Исследованию проблем организации производства в условиях стратегических изменений уделяли внимание много ученых, как в Украине, так и за рубежом [1-7]. 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.

К нерешенным частям общей проблемы построения механизма стратегического управления развитием производства относятся установление возможности учёта количественных характеристик изменения внешней среды и их вкладов в процесс принятия решений.

**Цель работы** структуризация механизма стратегического управления развитием перерабатывающего производства и построение этапов его реализации.

**Изложение основного материала.** Стратегическое управление развитием производства предполагает укрепление конкурентных позиций на рынке, долгосрочное развитие бизнеса и действия по повышению конкурентоспособности. Стратегическое управление по своей сути является творчески интуитивным процессом, осуществление которого в нестабильных условиях среды функционирования предприятия требует постоянного мониторинга результатов реализации стратегии и гибкую систему её коррекции в виде современных и адекватных изменений в создании ситуации.

Стратегическое управление [4, с. 369] можно определить и как систему управления организацией в условиях нестабильной, быстро изменяющейся среды, обеспечивающей динамизм, адаптацию и конкурентоспособность развития. Оно тесно связано с конкурентоспособностью организаций, т.е. ее способностью добиваться своих целей в условиях рынка, на котором с аналогичными целями действуют другие организации.

Концепция стратегического управления отражает четкое позиционирование предприятия, представленное в системе принципов и целей функционирования, механизмов взаимодействия субъектов и объектов управления, характера взаимоотношений между элементами хозяйственной и организационной структуры, форм адаптации к изменяющимся условиям внешней среды [4].

В условиях Украины практика стратегического управления пока не нашла широкого распространения. Ошибочно считается, что в современных условиях невозможно решать перспективные вопросы. Вместе с тем, стратегическое мышление и такой его инструмент как стратегическое управление является важнейшим фактором успешного выживания в конкурентной борьбе.

Различают следующие стадии процесса стратегического управления:

- определения идей, миссии, целей, заданий и приоритетов;
- анализа окружающей среды и оценки своего текущего состояния;

- определения вариантов развития организации, стратегий отдельных бизнес-процессов, функциональных стратегий;
- выбора стратегических альтернатив;
- разработки программы действий по реализации выбранной стратегии, внесение изменений в элементы внутренней среды организации.

Все стадии процесса стратегического управления взаимосвязаны, цикличны.

Основой стратегического управления на всех уровнях являются стратегические решения, определяющие рынки, товары, ресурсы и каналы, которые будут иметь наибольшую ценность в будущем.

Рынок реализации продукции перерабатывающих производств характеризуется сильной зависимостью от запросов потребителей. Поскольку эти факторы являются доминирующими, целесообразно рассмотреть варианты динамики их изменений во временной последовательности.

В случае, когда сегменты рынка и характеристика потребителей сохраняются неизменными в течение долгого времени, накопленная статистика, устоявшиеся традиции и стереотипы помогают составлять прогнозы на основе использования трендов, являющихся основой выполняемых действий.

В случае, когда характеристики потребностей являются предсказуемыми, при принятии управленческих решений необходимо учитывать давление внешней среды. Тогда стратегическое управление вынуждено разрабатывать оригинальные решения, подключая интуицию, создавая гибкие технологии оказания услуг и технических решений. Для рынков этого типа прогнозирование заключается в установлении зависимости текущего состояния производственной ситуации от предшествующих состояний, т.е. здесь присутствуют элементы принципов причинности.

В случае, когда значения характеристик потребностей изменяются непредсказуемым образом, серьёзная аналитика не может адекватно отразить сложившуюся ситуацию, т.к. состояние системы не всегда определяется её предыдущим развитием и классические методы управления решений здесь ещё не применимы.

Предложены основные компоненты и этапы формирования механизма стратегического управления развитием перерабатывающих предприятий, условия, функционирования которых характеризуются неоднозначностью и неопределённостью информационной составляющей управления и непредсказуемостью реакций внешней среды (рис. 1).

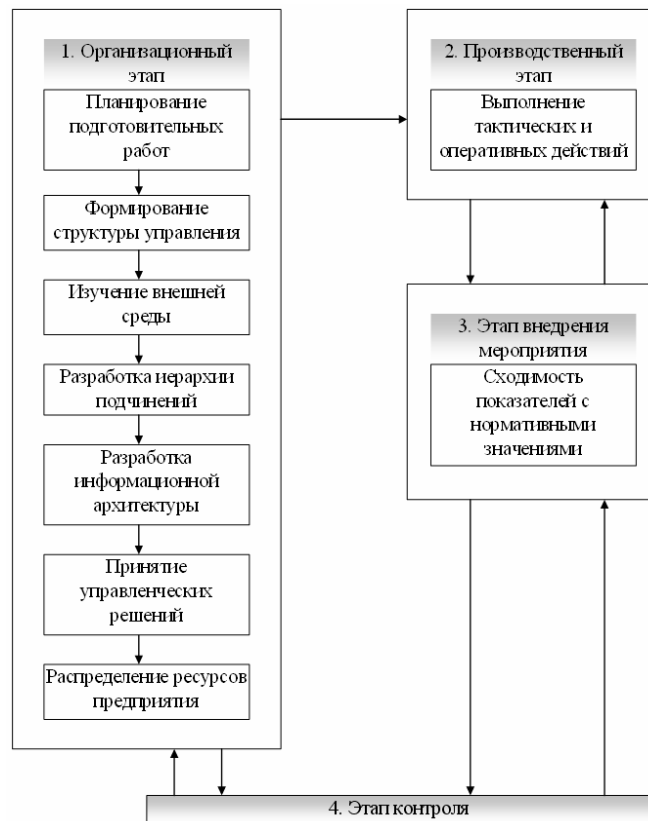


Рис. 1. Основные компоненты и этапы формирования механизма стратегического управления развитием перерабатывающего производства

Первый организационный этап механизма стратегического управления развитием перерабатывающего производства начинается с процесса планирования подготовительных работ, который

предусматривает в его 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 устойчивого экономического развития.

Перерабатывающие предприятия характеризуются территориальной распределённостью и разноаспектностью решаемых задач. Управление ими требует исследования рынка, определения необходимых объемов производства и структуры поставок, обеспечения условий для развития конкурентоспособности, планирования и стратегического управления, рационального использования существующих ресурсов, повышения их привлекательности.

Основной компонентой организационного этапа механизма стратегического управления является формирование структуры управления. Проблема выбора централизованного и децентрализованного управления многогранна и сложна. Централизованное управление оправдывает себя в случае концентрации большей части капитала в одних руках, в организациях, где труд можно легко формализовать и нормировать в массовых и серийных производствах. Децентрализованное управление оправдывает себя при приватизации и разгосударствлении предприятий, в случае экономических кризисов и спадов производства.

Принятие решения в нестабильных условиях должна обязательно производиться с учётом изучения внешней среды. Классификатор информационных ситуаций  $I$ , характеризующих поведение среды в процессе принятия решений, может быть представлен следующим набором характеристик [2]:

$I_1$  – задано распределение вероятностей на этапах множества  $Y$ ;

$I_2$  – задано распределение вероятностей с неизвестными параметрами;

$I_3$  – задана система линейных отношений порядков на компонентах априорного распределения состояний среды;

$I_4$  – распределение вероятностей на этапах множества  $Y$  не известно;

$I_5$  – интересы среды в процессе принятия решений носят антагонистический характер;

$I_6$  – промежуточная информационная ситуация между  $I_1$  и  $I_5$ , характеризующая оценки состояний среды в этих фиксированных положениях;

$I_7$  – множество состояний среды является нечётким.

На основе детального изучения методологии стратегического управления, моделей и методов принятия решений в состоянии неопределённости составлена, карта характеристик информационных ситуаций, направленности их разрешения и экономического содержания (табл. 1), позволяющая глубже понять сущность стратегического управления производством в условиях динамических изменений внешней среды.

Таблица 1

**Карта характеристик информационных ситуаций, направленности разрешения и экономического содержания операций управления конкурентоспособностью**

№ п/п	Характеристика ситуации	Реакция на изменения среды	Направленность разрешения	Экономическое содержание	Ожидаемый результат
1	Распределение вероятностей с известными параметрами	Априорное распределение вероятностей	Обеспечение адекватной реакции на изменения среды	Разработка альтернативных сценариев	Определение предпочтительного варианта управления
2	Распределение вероятностей с неизвестными параметрами	Параметрический синтез оптимальных решений	Установление границ действия выбранного варианта	Качественный ситуационный анализ	Прогнозирование изменений конъюнктуры рынка
3	Фиксирован порядок параметров распределения вероятностей	Многомерность неопределённости	Составление обособленных сценариев	Диагностика состояний и ситуаций	Позиционирование предприятия
4	Тип распределения вероятностей не известен	Отсутствие сведений о возможных изменениях среды	Разработка информационной поддержки	Анализ конкретных форм организаций предприятия	Составление процедур управления
5	Определение интересов хозяйствующих субъектов	Активное противодействие среды	Поиск компромиссных решений	Изучение реакции на рыночные взаимодействия	Разработка модели согласования интересов
6	Вероятностный характер распределения интересов	Не полна информация о поведении среды	Согласование компромиссных решений	Формализация ситуационного управления	Поиск наилучшей альтернативы
7	Неопределённость оценки состояний среды	Непредсказуемость состояния	Установление лимитирующих ограничений	Разработка схем компромиссов	Координация и распределение полномочий



Інформаційна ситуація *I* характеризується сукупністю критеріїв прийняття рішень. Під критерієм прийняття рішень розуміється алгоритм, що визначає для кожної ситуації прийняття рішень і інформаційної ситуації *I* єдине оптимальне рішення. Критерій прийняття рішень можна розглядати як операцію вибору на множині рішень з урахуванням елементів невизначеності варіаційних параметрів середовища, упорядковуючу сукупність рішень в послідовність, установлену в порядку переважності.

Невизначеність в прийнятті рішень обумовлена недостатком надійності та обмеженим обсягом інформації, на основі якої орган прийняття рішень здійснює свій вибір.

Існують різні види невизначеності:

- 1) невизначеність, викликана браком інформації та її надійності;
- 2) невизначеність, породжена надто високою або недоступною ціною за установлення певності;
- 3) невизначеність, породжена органом прийняття рішень внаслідок браку його досвіду та знань факторів, що впливають на об'єктивність прийняття рішень;
- 4) невизначеність, пов'язана з обмеженнями в ситуації прийняття рішень: обмеження по часу та елементам простору, на які поширюється рішення та ін.;
- 5) невизначеність, викликана непередбачуваністю поведінки зовнішнього середовища, правовою незахищеністю, частими змінами законодавчої бази, зміною пріоритетів господарювання, посилення конкуренції.

Не менш важливою в структурі організаційного етапу механізму стратегічного управління переробляючого виробництва є розробка ієрархії підпорядкування. В [3] запропонована ієрархічна структура управління конкурентоспроможністю виробництва шляхом оптимізації ресурсного забезпечення, що представляє собою сукупність рівнів управління з вертикальними та горизонтальними зв'язками, що йдуть один за одним в порядку певного пріоритету. Зібрані разом ієрархічні рівні утворюють свою підсистему, з своїми зв'язками, структурами та цілями, яка, накладаючись на основну систему організації виробництва, забезпечує її трансформацію в єдину систему ресурсного забезпечення виробництва. Рекомендується керівництву організації управління переробляючими підприємствами в умовах кризи та спаду виробництва здійснювати на основі використання багаторівневої ієрархічної структури з використанням делегування повноважень в ієрархічному дереві підпорядкування.

На діяльність підсистем будь-якого рівня, крім верхнього, безпосереднє вплив здійснюють підсистеми, розташовані на інших рівнях, хоча таке вплив спрямоване зверху вниз, успіх функціонування системи в цілому та кожного з рівнів окремо залежить від поведінки всіх елементів системи. Втручання підсистем вищого рівня передують діям нижчих рівнів, тому успішність роботи підсистем вищих рівнів залежить не тільки від власних дій, але й від реакції підсистем нижчих рівнів на керуючі впливи.

В ієрархічних системах взаємозв'язок між елементами системи координується головним елементом. Діяльність всередині системи координується виконанням глобальної мети системи, але окремі елементи діють на неї, і так, щоб досягти своїх індивідуальних цілей, через що можлива конфліктна ситуація розходження інтересів. При цьому дії головного елемента повинні бути спрямовані на запобігання або зменшення конфліктів між елементами системи.

Цілеспрямованість реалізації головної мети вимагає необхідності формулювання та реалізації локальних цілей, набір яких також має багаторівневу ієрархічну структуру та виступає регулятором організації елементів системи, а їх узгодження спрямовує виконуваних в системі змін в єдине русло.

Використання в практичній діяльності продуктів інтелектуальної власності зменшує обсяги виробничих витрат, підвищує продуктивність виробництва, знижує її собівартість, що в свою чергу підвищує рівень рентабельності виробництва та його конкурентоспроможність. Тому в складі організаційного етапу механізму стратегічного управління розвитком переробляючого виробництва як важливі компоненти повинні бути включені розробка інформаційної архітектури.

Інформаційна архітектура організації є основою управління виробництвом. Сучасні інформаційні системи забезпечують оперативну зв'язку підрозділів організації, як між собою, так і з вищим керівництвом, контроль виробничих процесів, облік запасів на складах, моніторинг продажів, процесів поставок та витрат коштів. При побудові структурно-логічної схеми моделі інформаційної архітектури слід врахувати основні функції підприємства, яким надається особливе пріоритетне значення: виробництво, персонал та фінанси.

На основі узагальнення інформації про стан виробництва та можливих застосуваннях зовнішнього середовища господарювання приймаються об'єктивні обґрунтовані рішення.

Під обґрунтованим рішенням розуміється таке рішення, яке забезпечує виконання поставленої задачі в установлені терміни з витратами, що не перевищують допустимі. Задача прийняття

решений возникает в том случае, если имеется цель, которую нужно достичь, когда возможны различные способы ее достижения и когда имеется большое число факторов, определяющих пригодность различных альтернатив и вероятность их реализации. Принятие решений производится на основе учета количественных и качественных факторов, лимитирующих ограничений и оптимизации отдельных частных решений, по совокупности которых и принимается общее решение. В задачах принятия решений при заданных условиях находят оптимальные величины управляемых параметров из области их допустимых значений. Критерии оптимизации принимают, как правило, не экстремальные, а некоторые компромиссные значения, которые в совокупности наилучшим образом соответствуют основной цели компромисса. При решении задач теории принятия решений одной из основных проблем является получение необходимой исходной информации и ее прогнозирование при изменении параметров и процессов, что позволяет выявить перспективные варианты развития экономической системы.

Объективной основой создания перерабатывающих предприятий и их дальнейшего эффективного функционирования являются ресурсы, способность которых в процессе трансформаций генерировать денежные потоки и создавать новую стоимость обуславливает необходимость научно-обоснованного системного управления ими на стадиях формирования и трансформации с учётом современных тенденций развития производственных структур, которые ориентированы на долговременный экономический рост. Способность предприятия эффективно использовать ресурсную базу формирует его конкурентные преимущества.

Подходя к анализу стратегии управления перерабатывающих предприятий на основе ресурсно – ориентированного подхода как организационной системы и рассматривая развитие предприятия как непрерывный процесс приобретения и расширения его ресурсных возможностей, следует отметить строго инновационный характер развития каждого перерабатывающего предприятия, определяемый имеющимися объемами ресурсов, то есть основой планирования стратегии развития каждого предприятия является существующий ресурсный набор.

Сегодня для руководителей перерабатывающих производств, ориентированных на результаты и ликвидность, инструментом управления на всех уровнях его иерархии на передний план выходит блок показателей организационно – управленческого и финансового учёта, среди которых особое внимание уделяется ресурсам и контролю за результатами работы. Это обуславливает необходимость разработки организационно – экономического механизма контроля над использованием ресурсов, и на основе этого, реконструкцию принципов оперативного управленческого учёта, которые требуют создания соответствующей иерархической инфраструктуры производства.

Управление ресурсами предприятия – это информационная система, предназначенная для идентификации и планирования всех ресурсов предприятия, которые необходимы для осуществления 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.

Производственный этап механизма стратегического управления развитием перерабатывающего производства в условиях неопределённости внешних условий хозяйствования характеризуется выполнением тактических и оперативных действий. Качество стратегических и технических оперативных решений, принимаемых руководителями предприятий, в значительной мере определяется их способностью своевременно реагировать на изменяющиеся внешние условия, степень неопределённости которых зависит от рыночных ситуаций, поведения поставщиков, акционеров, конкурентов.

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

## Литература

1. Грузнов И.И. Эффективные организационно-экономические механизмы управления / И.И. Грузнов. – Одесса : Полиграф, 1992. – 529 с.
2. Трухаев Р.И. Модели принятия решений в условиях неопределённости / Р.И. Трухаев. – М. : Наука, 1981. – 258 с.
3. Буренко Ю.А. Иерархическая структура управления конкурентоспособностью путём оптимизации ресурсосбережения промышленного производства / Буренко Ю.А., Шарко М.В. // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2009. – Вип. 255. – Т. 6. – С. 1539–1545.

4. Василенко В.О. Стратегічне управління підприємством / Василенко В.О., Ткаченко Т.І. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 440 с.
5. Шарко М.В. Концептуальные основы инновационного развития экономики Украины: теоретико-методологические аспекты / М.В. Шарко. – Херсон : ХНТУ, 2005. – 394 с.
6. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
7. Webster F.E. The changing role of marketing in corporation / Webster F.E. // Journal of Marketing, 1992. – P. 1 – 17.

Надійшла 26.05.2010

УДК 658.310.8.012.32(045)

Л. В. БОНДАРЧУК

Хмельницький національний університет

## ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ОРГАНІЗАЦІЙНО-СТРУКТУРНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ МАШИНОБУДІВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

*Виходячи з багатоаспектності формування організаційно-структурного механізму управління машинобудівним підприємством, запропоновано його структурологічну модель.*

*Due to the multiaspect of forming the organizing-structural mechanism of managing machine-building enterprise, there has been suggested its structure-logical model.*

*Ключові слова: машинобудівне підприємство, механізм управління.*

**Постановка проблеми.** Активізація діяльності машинобудівних підприємств як однієї з базових галузей вітчизняної промисловості та їх адаптація до ринкових умов функціонування у зв'язку із трансформацією економічної ситуації та розвитком кризових явищ має поряд із оновленням виробничої бази передбачати підвищення їх загального управлінського потенціалу. Організаційно-управлінські структури є найбільш слабкою ланкою в господарському механізмі вітчизняних машинобудівних підприємств.

На сучасному етапі розвитку економіки, вітчизняні підприємства усвідомили необхідність удосконалення організаційної структури управління як одного з визначальних факторів виходу з кризи, викликаній невідповідністю їх ринкового, виробничо-господарського та управлінського потенціалу умовам зовнішнього середовища, що змінилися. Це говорить про те, що організаційна структура управління є одним із істотних організаційно-управлінських чинників, що обумовлюють стан внутрішнього середовища підприємств. Машинобудівним підприємствам необхідне удосконалення даної проблеми як одного з визначальних чинників виходу із кризи, викликаній невідповідністю ринкового, виробничо-господарського й управлінського потенціалу підприємств мінливим умовам зовнішнього середовища.

**Аналіз останніх публікацій.** Проведені дослідження свідчать про те, що відомі методики формування організаційної структури підприємства не завжди розкривають проблему визначення її ефективності і потребують уточнень та доробки. Усе це обумовлює необхідність удосконалення методики розробки структури управління та розробки ефективного механізму формування таких структур. Теоретичну та практичну розробку перелічених проблем здійснювали вчені: Альберт М., Ансофф І., Брітченко Г. І., Валуєва Б. І., Вільямсон О., Гвішиані Д. М., Гончаров В. В., Казарновский А. С., Кунц Г., Мескон М. Х., Міллер Д., Роббінс С., Румянцева З. П., Скотт Д., Соломатін Н. А., Фатхутдінов Р. А., Франчук В. І., Хедоурі Ф., Чандлер А. [1–4].

**Метою статті** є оцінка багатоаспектності формування та пошук структурологічної моделі організаційно-структурного механізму управління машинобудівним підприємством.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Формування ефективного організаційно-структурного механізму управління тісно пов'язане з наступними основними критеріями: наявність інформації, що характеризує зовнішню і внутрішню сферу об'єкта дослідження; час, необхідний на розробку, прийняття, реалізацію управлінського рішення; тип менеджменту як сукупність мети управління і алгоритму прийняття рішення. Ці критерії визначають вибір і використання методів формування оргструктури управління за типом управлінських моделей.

Процес внесення коригувань до організаційної структури управління повинен передбачати систематичний аналіз функціонування підприємств та її середовища з метою виявлення проблемних зон. Аналіз може базуватися на порівнянні конкуруючих або споріднених організацій, що представляють інші сфери економічної діяльності; розробці генерального типу вдосконалення організаційної структури; гарантії того, що програма нововведень містить максимально прості і конкретні пропозиції щодо зміни; послідовній реалізації планованих змін. Введення незначних змін має більше шансів на успіх, ніж зміна великого характеру. Заохочення рівня інформованості співробітників дозволить їм краще оцінити свою причетність і посилить їх відповідальність за намічені зміни.

До активних компонентів системи управління слід відносити ті, які мають власні інтереси і суттєво впливають на формування мети організації або її підсистеми, а також здатні самостійно змінювати свою функціональну орієнтацію.

В основі побудови апарату управління та механізму його діяльності повинна лежати об'єктивно обумовлена і науково-обґрунтована структура цілей підприємства. Ціль – це усвідомлюваний керівником і виконавцем необхідний результат діяльності, що має кількісне та якісне визначення, що впливає з обліку перспективних і поточних потреб всередині машинобудівного підприємства.

Суть цільової орієнтації організаційно-структурного механізму управління полягає в тому, що кожній організаційно-відокремленій ланці і рівню системи встановлюються самостійні завдання, впорядкована сукупність яких повністю реалізує систему цілей. Сукупність усіх складових завдань повинна бути необхідною і достатньою, щоб забезпечити повне досягнення мети. При формуванні завдання застосовуються ті ж вимоги, що і для визначення спільної мети. Отже, кожна задача формується відповідно необхідного цілісного результату, визначеного якісно і кількісно. Дотримання цих вимог забезпечить взаємозв'язок структури цілей і проектованої організаційної структури.

Досягнення мети здійснюється за допомогою опису її у вигляді ієрархічної структури, що відображає зумовленість кожного конкретного результату по відношенню до іншого або до спільної мети. Кожне завдання практично визначається як сукупність певного набору інших завдань, що мають до неї відношення підпорядковане. Структура будь-якої мети може бути описана в кількох альтернативних варіантах. При цьому, в якості ознак декомпозиції цілей використовується предметна або технологічна спеціалізація процесів їх досягнення, просторова або тимчасова характеристика одержання результатів тощо.

Багатоаспектність формування організаційно-структурного механізму ефективного управління машинобудівним підприємством показана на рис. 1. Вона полягає в тому, що сам механізм формується на основі законів еволюційного розвитку; принципів та закономірностей; інноваційних методів та критеріїв організаційної структури управління; діагностики існуючої структури управління; безпосередньо самої реорганізації відповідно до змін внутрішнього та зовнішнього середовища; оптимізації та оцінки ефективності запропонованої моделі організаційної структури управління підприємством, яка включає послідовність двадцяти етапів її формування. Побудова сучасного організаційно-структурного механізму підприємства ґрунтується на основі інноваційного, стратегічного менеджменту, менеджменту якості та проектного менеджменту.

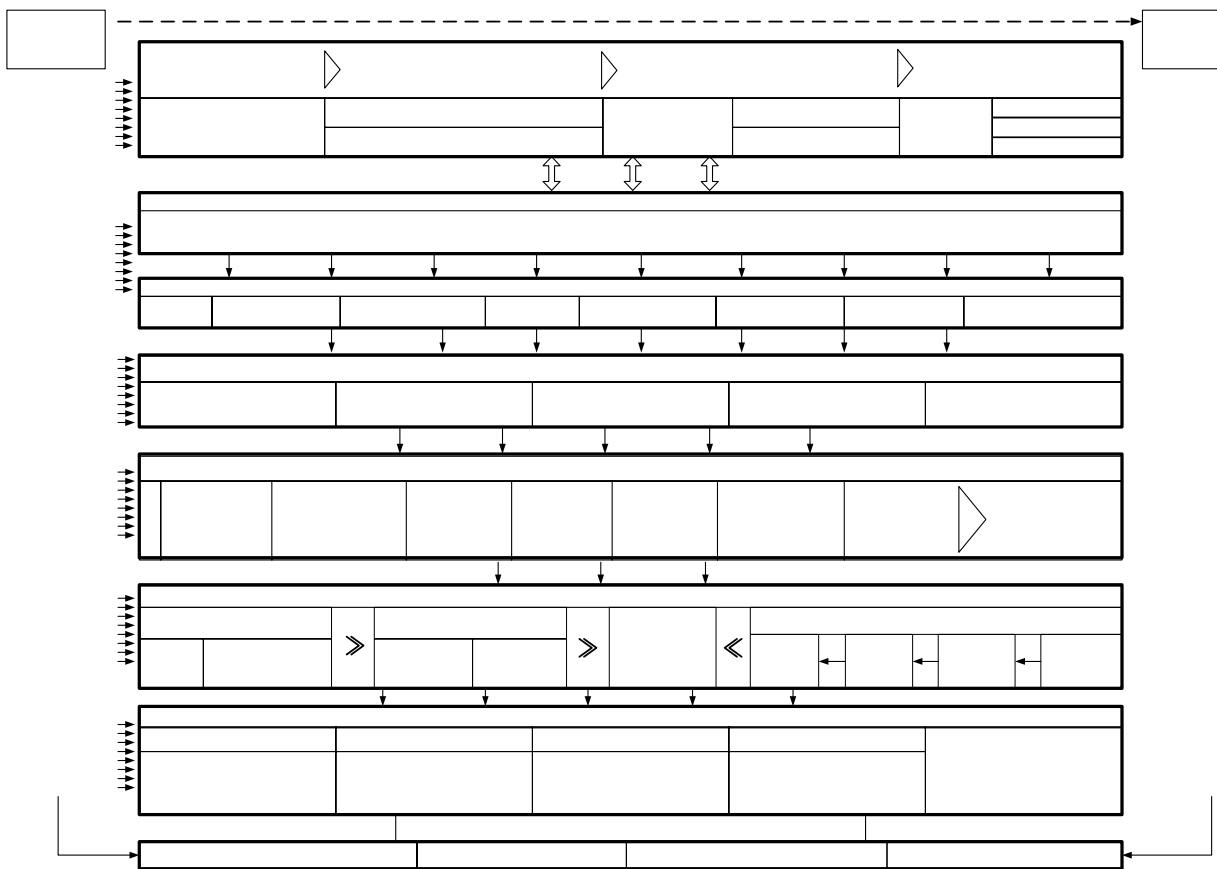


Рис. 1. Багатоаспектність формування ефективного організаційно-структурного механізму управління машинобудівним підприємством

Виходячи з цього, виникають і різні способи впорядкування складових елементів механізму: віднесення кожного виділеного результату до організаційно-відокремленого суб'єкту діяльності: підрозділу або посадової особи, що приймає рішення; здійснення процесу структуризації цілей стосовно до одного або декількох варіантів можливої побудови організаційної структури управління. Цим пояснюються значною мірою склад і послідовність двадцяти етапів вдосконалення організаційних структур; структуризація складних ієрархічних цілей у вигляді дерева завдань, тобто пов'язаного незамкнутого графа, що не має циклів. Ця форма представлення структури цілей відповідає порядку відносин управління, що виникають в строго лінійних, лінійно-функціональних (дивізіональних) структурах.

Порівняння результатів розрахунку ефективності різних моделей управління є найважливішим етапом аналізу і перевірки системності показників, що застосовуються в системі оцінки управління для досягнення цілей.

Оцінка якості та раціональності існуючої оргструктури управління – це визначення показників, які дозволяють зіставити з реальною діяльністю підприємства і виявити проблеми управління діяльністю, які не реалізуються або реалізуються незадовільно; види діяльності, невиконані відповідними особами; види діяльності, що реалізуються особами, яким вони не властиві тощо.

Модель організаційно-структурного механізму управління машинобудівним підприємством, яка розроблена автором і представлена на рис. 2, включає взаємопов'язану структурологічну схему послідовності проведення реорганізації і пошуку оптимальної організаційної структури управління машинобудівним підприємством, починаючи з оцінки якості та раціональності існуючої оргструктури управління і закінчуючи оцінкою ефективності сформованої оптимальної моделі управління підприємством.

Розроблений організаційно-структурний механізм дозволяє схематично пройти всі етапи, починаючи з оцінки якості існуючої структури управління її реорганізації з урахуванням принципів та на основі методів і запропонованих критеріїв, і закінчуючи формуванням оптимальної моделі управління та оцінкою її ефективності.

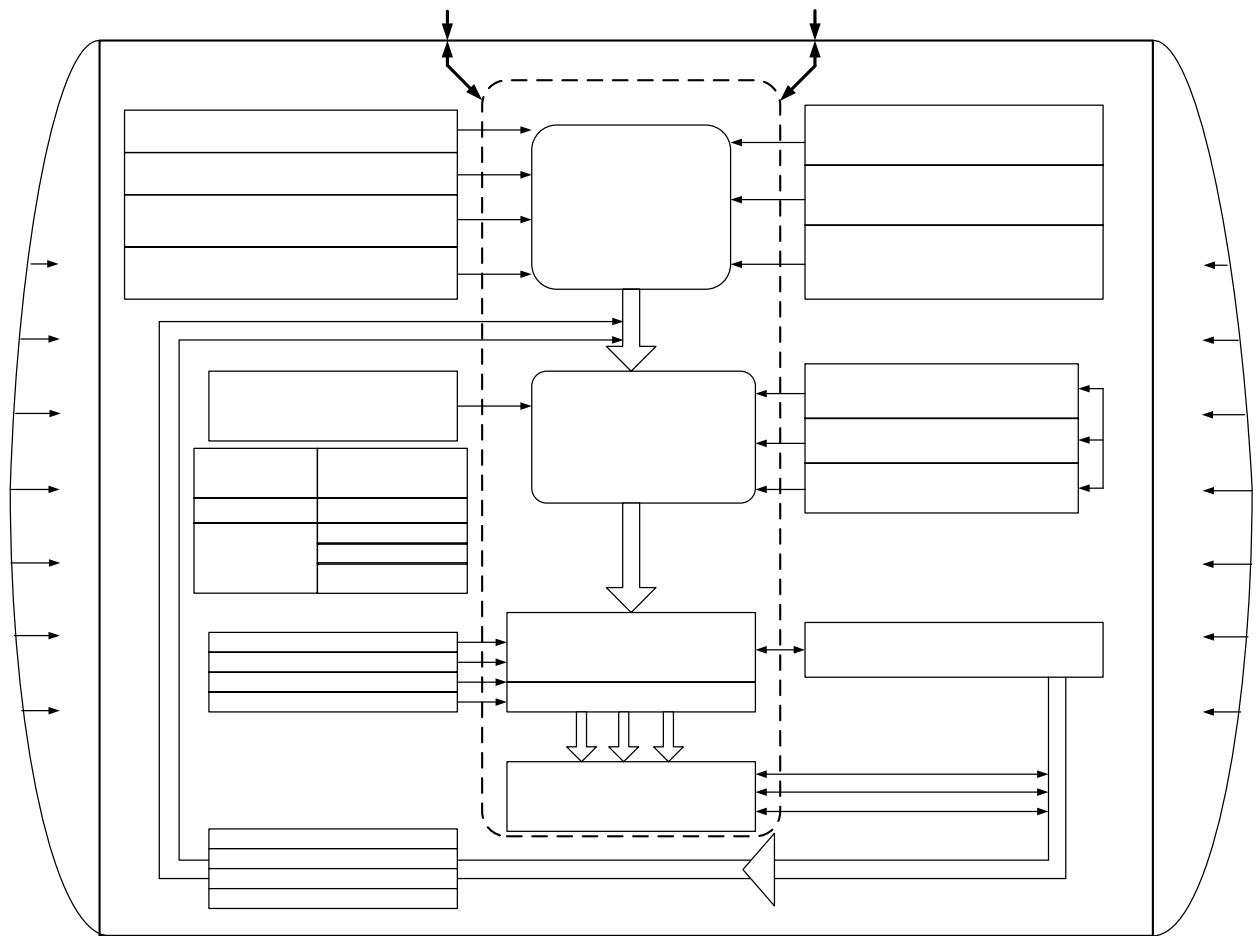


Рис. 2. Організаційно-структурний механізм управління машинобудівним підприємством

**Висновки.** Запропонованим організаційно-структурним механізмом може скористатися будь-яке машинобудівне підприємство, якщо існує неадекватність між внутрішнім та зовнішнім середовищем, що з

**Зовнішнє**

**Внутрішнє підприємство**

часом, виходячи з постійних змін, виникає. В результатів керівництвом підприємства може бути прийняте рішення про зміну організаційної структури управління.

### Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф ; [пер. с англ. ; под ред. Ю. Н. Каптуревского и др.]. – СПб. : Питер, 1999. – 414 с.
2. Гончаров В. В. В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала: опыт лучших промышленных фирм США, Японии и Западной Европы / Гончаров В. В.. – М. : МНИИПУ, 1997. – 736 с.
3. Казарновский А. С. Организационное проектирование на предприятии: игровой подход / Казарновский А. С. – К. : Наукова думка, 1990. – 214 с.
4. Франчук В. И. Основы построения организационных систем / Франчук В. И. – М. : Экономика, 1991. – 109 с.

Надійшла 28.05.2010

УДК 658:336.5.02:65.014

М. С. ПАШКЕВИЧ

Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ

## УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ПРОЦЕСУ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Обґрунтовано необхідність удосконалення теоретичних аспектів планування виробничих витрат на підприємстві у контексті завдання забезпечення повної та беззбиткової компенсації понесених витрат після реалізації продукції, що є основою подальшого відтворення використаних виробничих ресурсів. Досліджено існуюче та запропоновано удосконалене поняття «витрати звітного періоду». Досліджено теоретичні основи оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства та наведені висновки щодо її удосконалення.*

*Necessity of improvement of theoretical aspects of planning of industrial expenses at the enterprise in a context of a problem of maintenance of full and break-even indemnification of the suffered expenses after realization of production that is a basis of the further reproduction of the used industrial resources is proved. It is investigated existing and the advanced concept of "an expense of the accounting period" is offered. Theoretical bases of an estimation of efficiency of industrial activity of the enterprise are investigated and conclusions concerning its/her improvement are resulted*

*Ключові слова: планування виробничих витрат, витрати звітного періоду.*

**Вступ.** Одним з найголовніших показників діяльності підприємства, навколо якого постійно точаться наукові дискусії, є виробничі витрати. Від управління процесами, пов'язаними з формуванням, обліком, компенсацією витрат виробництва прямо залежить ефективність використання обмежених виробничих ресурсів та ефективність діяльності підприємства в цілому. Особливої уваги потребують різні аспекти управління процесом планування витрат, які несе підприємство у ході виробництва, оскільки від рівня обґрунтованості та точності прийнятих прогнозних рішень залежить економічний успіх його основної діяльності. Чимала кількість класифікаційних ознак, методик групування витрат та вирахування на цій основі прибутку розв'язує питання саме економічного обґрунтування планових рішень у процесі планування виробничих витрат залежно від прийнятої управлінської концепції та мети. Питання, пов'язані з плануванням витрат виробництва є завжди актуальними. Але в будь-якому випадку відправною позицією у процесі планування витрат слугує глибоке розуміння їх сутності та взаємозв'язку з пріоритетними цілями управління діяльністю підприємства.

Таким чином, удосконалення теоретичних основ процесу планування виробничих витрат на підприємстві є важливим науковим завданням під час розв'язання загальної проблеми підвищення ефективності діяльності підприємств України на основі ефективного управління виробничими витратами, понесеними внаслідок використання виробничих ресурсів.

Проблемам, пов'язаним з управлінням, у т.ч. плануванням, виробничих витрат підприємства присвятили наукові праці вітчизняні та зарубіжні вчені. Серед них І.О.Бланк, В.В.Бойко, О.С.Галушко, К.Друрі, А.І.Ільїн, В.М.Нижник, О.О.Орлов, Г.А.Семенов, Дж.Шанк, Дж.Шим та інші.

Однак деяким теоретичним питанням не було приділено достатньої уваги. У зв'язку із цим теоретичні основи процесу планування витрат, понесених на підприємстві у ході виробництва продукції, потребують подальшого розвитку та удосконалення.

Зокрема, у контексті важливого завдання управління витратами, яке полягає у здійсненні планування таким чином, щоб забезпечити їх своєчасну та беззбиткову компенсацію, удосконаленню підлягає власне визначення поняття «витрат», їх класифікація, порядок врахування під час економічної оцінки виробництва. На цій основі підвищується ефективність процесу планування, приймаються обґрунтовані планові рішення, метою яких є забезпечення наявності компенсованих понесених витрат та

відтворених використаних ресурсів виробництва. На цій основі процес планування виробничих витрат дозволяє передбачити їх важливі економічні показники не тільки на стадії формування витрат, але й після реалізації продукції, коли настає потреба у поверненні на підприємство грошових коштів для відтворення наступного виробничого циклу.

Таким чином, метою дослідження, результати якого викладено у даній статті, є узагальнення та розвиток наукових засад управління виробничими витратами у процесі використання виробничих ресурсів. Для цього розв'язанню підлягає задача з удосконалення теоретичних основ процесу планування виробничих витрат на підприємстві у контексті необхідності здійснення їх компенсації на принципах повноти та беззбитковості.

**Основний розділ.** Для визначення та обґрунтування показників виробничих витрат у процесі планування виробництва на підприємстві у контексті поставленої мети здійснення компенсації виробничих витрат та подальшого відтворення виробничих ресурсів необхідно з'ясувати власне поняття «витрат». Це пов'язане з тим, що у такому випадку процес планування дещо розширює свої межі, охоплюючи не тільки процес формування витрат з метою їх мінімізації, але й процес їх максимальної компенсації, тобто повернення у вигляді грошових коштів, з метою відтворення виробничих ресурсів. Таким чином, у процесі планування витрат своєрідне «коло перетворень» грошей як засіб обміну на виробничі ресурси, готову продукцію та знову гроші, повинно замикатися. І в цьому полягає надзвичайно важливе завдання процесу планування: передбачити не тільки обсяг витрат, але й ступінь їх подальшої грошової компенсації.

За положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [1], витрати звітного періоду – це зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу, при умові, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. При цьому витрати визнаються витратами певного періоду водночас з визнанням доходу, задля отримання якого вони були понесені.

Проаналізуємо зазначене визначення витрат з урахуванням впливу факторів рівня їх компенсації після реалізації продукції. Так, обсяг наявної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги містить у собі понесені виробничі витрати внаслідок використання виробничих ресурсів, що зменшує наявні активи підприємства. Загальна вартість заборгованості включається у виручку від реалізації продукції у звітному періоді. Однак, враховуючи те, що фактично грошових коштів підприємство не отримало за продукцію, реалізовану з відстрочкою платежу, вартість дебіторської заборгованості зараховується в активи підприємства по чистій реалізаційній вартості.

Таким чином, понесені витрати, які акумульовані у дебіторській заборгованості визнаються витратами без урахування обов'язковості їх відшкодування отриманими грошовими коштами після реалізації продукції. При цьому існує ризик, що зарахована у активи підприємства дебіторська заборгованість згодом може перетворитися на сумнівну або безнадійну, частини якої будуть відшкодовуватися шляхом нарахування «інших операційних витрат» у майбутніх звітних періодах на основі нарахування резерву сумнівних боргів.

Аналогічна ситуація виникає при виникненні на виробництві непродуктивних витрат (браку) з вини робітників, постачальників або з інших причин. Тоді зазначені непродуктивні витрати відповідно відображаються у статтях балансу «дебіторська заборгованість з внутрішніх розрахунків», «інша дебіторська заборгованість», «виробничі запаси».

Спираючись на вище зазначене, можна зробити наступний висновок. Прийняте на державному рівні визначення витрат присвоюється виробничому ресурсу з того моменту, як цей ресурс (або його частина) припинив бути активом, тобто відбулося зменшення активів. Наприклад, при надходженні у виробництво виробничих запасів зменшується відповідна стаття балансу і можна стверджувати, що підприємство понесло матеріальні витрати. Аналогічно відбувається з основним виробничим обладнанням: при здійсненні виготовлення продукції було зменшено їх первісну вартість та нарахована сума зносу, тобто підприємство понесло амортизаційні витрати. Однак, у кінці виробничого циклу витрачені виробничі ресурси, які вже визнані витратами, можуть перетворитися на втрати. Так, дебіторську заборгованість за продукцію може бути не відшкодовано боржником і підприємство самостійно відшкодуватиме її, непродуктивні витрати, що виникли з різних причин, у т.ч. технологічних та непередбачуваних, також є втратами, які одразу відшкодовуються шляхом включення у статті витрат звітного періоду або також зараховуються на баланс підприємства у вигляді дебіторської заборгованості.

На прикладі цих реальних економічних явищ стає зрозумілою інша сутність поняття «витрат», яка передбачає охоплення усіх стадій руху грошових коштів у виробничому процесі від придбаних виробничих ресурсів до отриманих грошових коштів після реалізації продукції; яка не може спиратися на вірогідні категорії майбутнього очікування отримання грошових коштів, а повинна спиратися на реально отримані грошові кошти від здійснення діяльності підприємства.

Тоді поняття «витрати звітного періоду» може бути удосконалене наступним чином. Витрати звітного періоду – це зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу та отримання грошових коштів (на рахунках або у касі) у звітному періоді, при умові, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. При цьому витрати визнаються витратами певного періоду водночас з визнанням доходу, задля отримання якого вони були понесені.

Обґрунтуємо запропоноване визначення поняття «витрати звітного періоду» з іншого боку. Спочатку інтегруємо у законодавче поняття «витрат звітного періоду» законодавче визначення поняття «активи», що представлено у [2]. Отримаємо витрати звітного періоду – це зменшення активів (ресурсів, що контролюються підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічної вигоди у майбутньому) або збільшення зобов'язань (заборгованості підприємства, яка виникла в результаті минулих подій та погашення якої у майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди), що призводить до зменшення власного капіталу, за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Звернемо увагу на уточнення «як очікується» у визначенні понять «активи» та «зобов'язання». Таким чином, визначення поняття «витрати звітного періоду» вже апріорі має вірогідний характер замість реального, а віднесення сум витрачених виробничих ресурсів до понесених виробничих витрат ґрунтується на прогнозних замість фактичних даних. Звідси бачимо, що негативний розвиток подій, наведений вище, коли витрати перетворюються на втрати, в сутності терміну «витрат» не враховується. Тобто підприємство може отримати, а може і не отримати економічні вигоди від використаних ресурсів, але у будь-якому випадку виробничий ресурс, що потрапив у виробництво, вже визнається витратами звітного періоду.

Тепер зробимо ще одну інтеграцію законодавчо визначеного поняття «економічної вигоди», наведеного у [2] в поняття «витрат звітного періоду». Вийде наступне: витрати звітного періоду – це зменшення ресурсів, що контролюються підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому (реалізації потенційної можливості отримання підприємством грошових коштів від використання цих ресурсів) або збільшення заборгованості підприємства, яка виникла в результаті минулих подій та погашення якої у майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди (потенційну можливість отримання підприємством грошових коштів від цих ресурсів), що призводить до зменшення власного капіталу, при умові, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Звідси видно, що вже у визначенні базових понять господарчої діяльності підприємства, таких як «активи», «зобов'язання», «економічні вигоди», на основі яких побудоване визначення поняття «витрати звітного періоду» міститься власне критерій визнання витрат витратами, який полягає в отриманні грошових коштів (на рахунках або у касі) від витрачених ресурсів, тобто від понесених витрат. Якщо внаслідок дії будь-яких факторів результати господарчої діяльності підприємства не задовольняють цьому критерію, то доцільно стверджувати понесені виробничі втрати (тимчасово у звітному періоді або остаточно).

Таким чином, запропоноване автором удосконалене визначення поняття «витрат звітного періоду» цілком відповідає та є обґрунтованим на основі норм законодавства України.

Слід зазначити, що такий підхід до розуміння сутності витрат підприємства, як теоретичної основи процесу їх планування, має важливе значення для удосконалення та розвитку у подальшому методичних підходів до визначення планових показників витрат, а також до удосконалення системи та організаційно-економічного механізму управління витратами на підприємстві. Це дозволяє зробити процес планування витрат більш точним, підвищити ступінь вірогідності настання запланованих подій, а головне, це дозволяє планувати рівень грошових надходжень на підприємство з урахуванням не тільки обсягу реалізованої продукції, але й обсягу витрачених виробничих ресурсів, які можуть перетворитися на витрати або втрати, з метою їх своєчасного та беззбиткового відтворення. Внаслідок здійснення планування виробничих витрат, що ґрунтується на запропонованому удосконаленому розумінні поняття «витрат» можуть суттєво корегуватися управління фінансами на підприємстві (обсяги кредитних ресурсів повинні бути обґрунтовані з урахуванням рівня витрат та втрат), управління дебіторською заборгованістю (обсяги реалізації продукції з відстрочкою платежу повинні бути оптимізовані за критерієм достатності інших фінансових джерел для своєчасної та головне беззбиткової компенсації понесених виробничих витрат та відтворення виробничих ресурсів).

У контексті проведеного дослідження, результати якого викладено у даній роботі, слід звернути увагу ще на одне дискусійне теоретичне питання, яке виникає навколо віднесення дебіторської заборгованості до складу активів підприємства. Воно ґрунтується на існуючій невідповідності сутності відносин, покладених в основу виникнення дебіторської заборгованості, та тлумачення взаємопов'язаних понять «активи» та «економічні вигоди». Якщо активами можуть визнаватися ресурси підприємства, які, як очікується, принесуть у майбутньому економічні вигоди, тобто грошові кошти, то питання віднесення дебіторської заборгованості до складу активів підприємства, принаймні у повному обсязі, є спірним, оскільки завжди існує ймовірність перетворення її на сумнівну або безнадійну, яка відшкодовується внутрішніми джерелами підприємства замість зовнішніх. І тут доцільно замислитися над тим, що насправді визнається активом: виробничі ресурси, акумульовані у дебіторській заборгованості, що ніби повернулися на підприємство у віртуальному стані, або власне всю суму дебіторської заборгованості як таку.

Якщо розглядати активом тільки витрачені виробничі ресурси, то їх обсяги, акумульовані в сумнівній або безнадійній дебіторській заборгованості не тільки не принесли грошових коштів, іншими словами не реалізували економічні вигоди звітного періоду, а ще й будуть зменшувати обсяги грошових коштів наступних періодів, лягаючи тягарем втрат, які необхідно відшкодовувати. Аналогічне явище



виникає з непродуктивними витратами, які зараховуються на баланс підприємства до активів у вигляді виробничих запасів та дебіторської заборгованості. Якщо розглянути питання визнання активом виробничих ресурсів, акумульованих у нормальній дебіторській заборгованості, яка сумлінно погашається або буде погашеною покупцем, то питання отримання грошових коштів знімається, натомість виникає інше економічне питання, пов'язане з фактичним рівнем обсягу отриманих грошових коштів порівняно з плановим. Це стосується, у першу чергу, впливу чинника інфляції. Однак у цьому випадку сума дебіторської заборгованості, що включається у актив балансу підприємства, повинна містити тільки понесені виробничі витрати.

Якщо розглядати активом усю суму дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію, то тоді, виходячи з визначення понять «актив» та «економічна вигода», слід обов'язково нараховувати та стягувати з боржника додаткові відсотки, які відносяться до статті активу балансу «дебіторська заборгованість за нарахованими доходами». Хоча тут виникає замкнене коло, оскільки ці відсотки знову стають активом. Слід зазначити, що враховуючи кризовий стан економіки, підприємства рідко укладають угоди поставки з нарахуванням відсотків за відстрочку платежу. Таким чином, власне сума дебіторської заборгованості рідко стає активом у законодавчому розумінні цього поняття. У більшості випадків ці суми навпаки приносять певний рівень втрат внаслідок дії фактору інфляції, якщо його врахування не було передбачено під час визначення ціни продукції в угоді.

На користь вище зазначеного наведемо висновки вченого Ж.Рішара, зроблені у результаті дослідження впливу наявності дебіторської заборгованості на економічні показники діяльності підприємства. Вчений зауважує, що у разі ліквідації підприємства заборгованість як актив, викривляє баланс, оскільки кошти фактично відсутні, а також вартість заборгованості слід розглядати як понесені виробничі витрати без урахування прибутку [3, 4].

Наступним важливим кроком на шляху удосконалення теоретичних основ процесу планування виробничих витрат на підприємстві є введення такого показника, як норматив отриманих грошових коштів на гривню або одиницю витрачених виробничих ресурсів.

Існуючі дотепер теоретичні основи, на яких ґрунтуються методичні підходи планування виробничих витрат, у понятті «витрати» синтезують власне витрати та втрати, що було висвітлено вище, а під час оцінки ефективності здійснення понесених виробничих витрат, навпаки, частково розрізняють їх. Це відображено у показнику рентабельності, який враховує усі понесені витрати від реалізації продукції, у т.ч. акумульовані у дебіторській заборгованості та у бракованій продукції з технологічних та форс-мажорних причин, окрім бракованої продукції з вини постачальника, робітника та з іншої причини. На нашу думку, це не зовсім коректно з економічної точки зору, оскільки остання являє собою також витрачений виробничий ресурс та понесені виробничі витрати.

На відміну від зазначених принципів, удосконалені теоретичні основи планування виробничих витрат передбачають наступне: розрізняти у понятті «витрати» власне витрати та втрати, а під час оцінки економічної ефективності перейти від оцінки здійснення виробничих витрат до оцінки використання виробничих ресурсів, що дозволить врахувати суми як витрат, так і втрат, та більш об'єктивно та повно оцінити виробничу діяльність підприємства.

**Висновки.** В результаті проведених досліджень можна зробити висновок про необхідність постійного удосконалення теоретичних основ процесу планування виробничих витрат з метою ефективного управління підприємством з огляду на постійні економічні виклики часу особливо у контексті необхідності здійснення повної та беззбиткової компенсації понесених виробничих витрат та відтворення витрачених виробничих ресурсів. Поняття «витрати» доцільно доповнити врахуванням обов'язковості перетворення витрачених виробничих ресурсів на грошові кошти. Це пов'язано з впливом таких економічних факторів, як дебіторська заборгованість за продукцію та виробничий брак, які викликають тимчасове або остаточне відволікання виробничих витрат від процесу виробництва та головне гальмують процес отримання підприємством економічних вигод. Доцільно під час планування розрізняти можливі витрати та втрати і застосовувати у зв'язку з цим удосконалені методичні підходи та інструментарій. У проведених дослідженнях порушено питання об'єктивності віднесення дебіторської заборгованості до активів підприємства. У результаті досліджень запропоновано удосконалені теоретичні основи оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства на основі введення показника нормативу отриманих грошових коштів на гривню витрачених виробничих ресурсів, який враховує усі витрачені виробничі ресурси, продуктивно та не продуктивно, замість понесених витрат у реалізованій продукції, та бере у розрахунок тільки реально отримані грошові кошти на рахунки або у касу підприємства. Традиційний показник рентабельності є дещо обмеженим, оскільки не враховує ті втрати, які не включаються у звіт про фінансові результати підприємства та не відшкодовуються виручкою від реалізації продукції, та навпаки враховує грошові кошти, які реально не надійшли на підприємство.

## Література

1. П(С)БО 16 “Витрати” [Електронний ресурс] : наказ : [затв. Мінфін України 31.12.1999 № 318]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00>.

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : наказ : [прийнято ВР 16.07.1999 № 996-XIV]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>. –

3. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24–36.

4. Ришар Ж. Бухгалтерський учет: теория и практика / Ж. Ришар ; [пер. с фр. / под ред. Я.В.Соколова]. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 40 с.

Надійшла 15.05.2010

УДК 330.332

О. В. АНТОНЮК  
Кредитна спілка «Либідь»

## ОЦІНКА СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ НЕЙРОННОЇ МЕРЕЖІ ХОПФІЛДА

*В статті автор пропонує визначити рівень стратегічного потенціалу підприємства за допомогою кодів значень функцій на базі нейронної мережі Хопфілда. Для цього розробляється відповідна система підтримки прийняття рішення, основний блок в структурі якої розглядається як нейронна мережа Хопфілда.*

*The author proposes to determine the level of an enterprise strategic potential using the codes of functions meaning based on Hopfield neural network in the article. An according decision making supporting system is developed. The Hopfield neural network is the main component in its structure.*

*Ключові слова: оцінка стратегічного потенціалу підприємства, мережа Хопфілда.*

**Вступ.** Велика кількість існуючих моделей та методів оцінки стратегічного потенціалу підприємства (СПП), з одного боку, дає можливість керівникам вибору у засобах прийняття рішення щодо подальшого розвитку підприємства, з іншого боку, жоден з існуючих підходів не є достатньо ефективним як за критерієм повноти аналізованої інформації, так і за точністю й швидкістю отримання результату за сучасного рівня розвитку економіки.

Питанням формування, управління й оцінки потенціалу підприємства присвячені роботи І. Ігнатієвої, Т. Кібука, О. Федоніна, А. Паракононого, А. Бидика, В. Микитенка, Н. Дробитька, С. Сутиріної, Є. Сушенка, О. Ляшенко, В. Ревенка, М. Чухрая, Б. Артем'єва, О. Добикіна та ін.

Але більшість з цих моделей виділяють обмежену кількість компонентів, що обираються для характеристики потенціалу. Крім того, наявність суб'єктивності у виборі та ранжуванні факторів внутрішнього середовища, слабка підтримка прийняття конкретних управлінських рішень ще більше ускладнюють їх практичне застосування.

Тому, автор статті пропонує оцінювати рівень СПП на базі математичного апарату нейронних мереж Хопфілда, що дозволяє не розглядати усі комбінації параметрів при прийнятті результуючого рішення, що суттєво підвищує швидкість обробки інформації та врахувати різноякісні їх типи, що дозволяє динамічно змінювати множину оцінювальних показників згідно з умовами швидкоплинного зовнішнього середовища.

**Основний розділ.** Штучні нейронні мережі будуються за принципом організації та функціонування їх біологічних аналогів. Серед кола задач, які розв'язуються нейромережевими технологіями можна виділити розпізнавання образів, ідентифікацію, прогнозування, оптимізацію, управління складними економічними об'єктами та ін.

Автор статті пропонує використовувати для оцінки рівня СПП специфічні нейронні мережі, які реалізують властивості асоціативної пам'яті.

Асоціативна пам'ять може бути визначена як система для запису, зберігання, пошуку, обробки та зчитування інформації. В такій системі дані про об'єкт можуть бути ініціалізовані по заданому фрагменту цих даних, який використовується як пошуковий.

Автор пропонує таке формулювання задачі, що розв'язується даною мережею в якості асоціативної пам'яті. Відомий набір двійкових сигналів, що є вектором тризначних кодів значень результуючих функцій  $f_i$ ,  $i = \overline{1, 8}$  ( $f_1$  – функція ефективності виробництва і реалізації;  $f_2$  – функція маркетингової діяльності;  $f_3$  – функція кадрової політики;  $f_4$  – функція собівартості продукції;  $f_5$  – функція фінансового стану підприємства;  $f_6$  – функція використання основних засобів;  $f_7$  – функція організаційної культури підприємства,  $f_8$  – функція зовнішнього середовища), що описують стратегічний потенціал підприємства (фірми), які вважаються зразковим. Мережа повинна вміти із будь-якого сигналу (будь-якого незразкового вектора значень  $f_i$ ), поданого на її вхід, виділити ("пригадати" за частковою інформацією) відповідний зразок або "дати висновок" про те, що вхідні дані не відповідають жодному із зразків.

У загальному випадку, будь-який сигнал може бути описаний вектором кодів функцій  $f_i$  як  $z_1, z_l, \dots, z_L$ , де  $L$  – число нейронів у мережі і величина вхідних і вихідних векторів. Кожний елемент коду  $z_l$  описує

значення функції  $f_i$  і дорівнює +1 або -1. Позначимо вектор, що описує  $q$ -й зразок, через  $Z_q$ , а його компоненти, відповідно,  $-z_{iq}$ ,  $q=0, \dots, Q-1$ , де  $Q$  – число зразків. Якщо мережа розпізнає (або "пригадує") якийсь зразок на основі пред'явлених їй даних, її виходи  $U$  будуть містити саме його, тобто  $U = Z_q$ , де  $U$  – вектор вихідних значень мережі:  $u_1, u_2, \dots, u_L$ . У протилежному випадку, вихідний вектор не співпадає з жодним зразковим.

Розглянемо загальну структуру мережі Хопфілда на рис. 1.

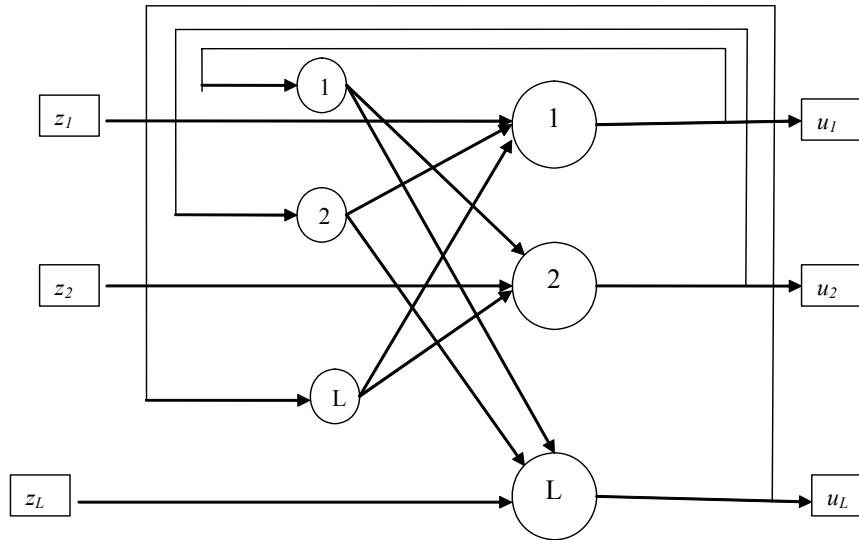


Рис. 1. Загальна структура нейронної мережі Хопфілда

Дана мережа складається з одного шару нейронів. Число нейронів визначає число входів та виходів мережі. Вихід кожного нейрону з'єднаний із входами усіх інших нейронів. Вхідні вектори подаються через окремі входи нейронів.

**Алгоритм** функціонування мережі Хопфілда є таким [1-2].

1. На стадії ініціалізації мережі Хопфілда, що розробляється, вагові коефіцієнти синапсів встановлюються таким чином:

$$w_{lj} = \begin{cases} \frac{\sum_{q=1}^Q z_l^q z_j^q}{Q}, & l \neq j \\ 0, & l = j \end{cases}$$

де  $l$  та  $j$  – індекси, відповідно, передсинаптичного і постсинаптичного нейронів;

$z_l^q, z_j^q$  –  $l$ -й та  $j$ -й елементи вектора  $q$ -го зразка.

На входи подається невідомий мережі сигнал – незразковий вектор  $P$  закодованих значень  $p_1, p_2, \dots, p_L$  функцій  $f_i, i = \overline{1, L}$ , що описують стратегічний потенціал підприємства (фірми). Його поширення безпосередньо встановлює значення виходів:  $u_l(0) = z_l, l = \overline{0, L-1}$ . Нуль у скобці справа від  $u_l$  означає нульову ітерацію в циклі роботи мережі.

Розраховується новий стан нейронів так:

$$S(t+1) = \sum_{l=1}^L w_{lj} u_l(t), \quad j = \overline{0, L-1},$$

де  $t$  – номер ітерації; а також нові значення виходів  $u_j(t+1) = f[S_j(t+1)]$ , де  $f$  – передатна порогова функція.

Перевіряємо чи змінилися вихідні значення виходів за останню ітерацію. Якщо так, то переходимо до пункту 2, інакше (якщо виходи стабілізувались) – кінець алгоритму. При цьому вихідний вектор являє собою зразок, що найкраще відповідає вхідним даним.

Отже, у статті автор пропонує визначити рівень СПП за допомогою кодів –  $z_l$  значень функцій  $f_i, i = \overline{1, n}$  на базі нейронної мережі Хопфілда.

Для цього автор розробляє відповідну систему підтримки прийняття рішення, основний блок в структурі якої розглядається як нейронна мережа Хопфілда (рис. 2).

Розроблена структурна модель багаторівневої системи підтримки прийняття рішень (СППР). (рис. 2) складається з 3-х рівнів.

На першому рівні здійснюється ідентифікація множини оцінювальних параметрів  $x_{ij}, i = \overline{1, n}, (n=8)$ , на базі первинних вхідних параметрів  $x_1^* \dots x_n^*$ . Оцінювальні параметри  $x_{ij}$  є базою для визначення результуючих функцій  $f_i, i = \overline{1, 8}$ . Такі перетворення здійснюються на другому рівні СППР. На третьому рівні СППР запропонована мережа Хопфілда дозволяє співставити образ вхідного вектора  $P=(p_l), p = \overline{1, L}$ , що описує коди значень функцій  $f_i, i = \overline{1, 8}$ , отриманих на другому рівні СППР, із найближчим еталонним вектором  $Z=(z_l)$ .

Кожен еталонний вектор  $Z$  однозначно характеризує конкретний рівень конкурентної сили –  $y_s, s = \overline{1, 5}$ , що є виходом СППР:

- $y_1$  – рівень СПП високий;
- $y_2$  – рівень СПП вище середнього;
- $y_3$  – середній рівень СПП;
- $y_4$  – рівень СПП нижче середнього;
- $y_5$  – низький рівень СПП.

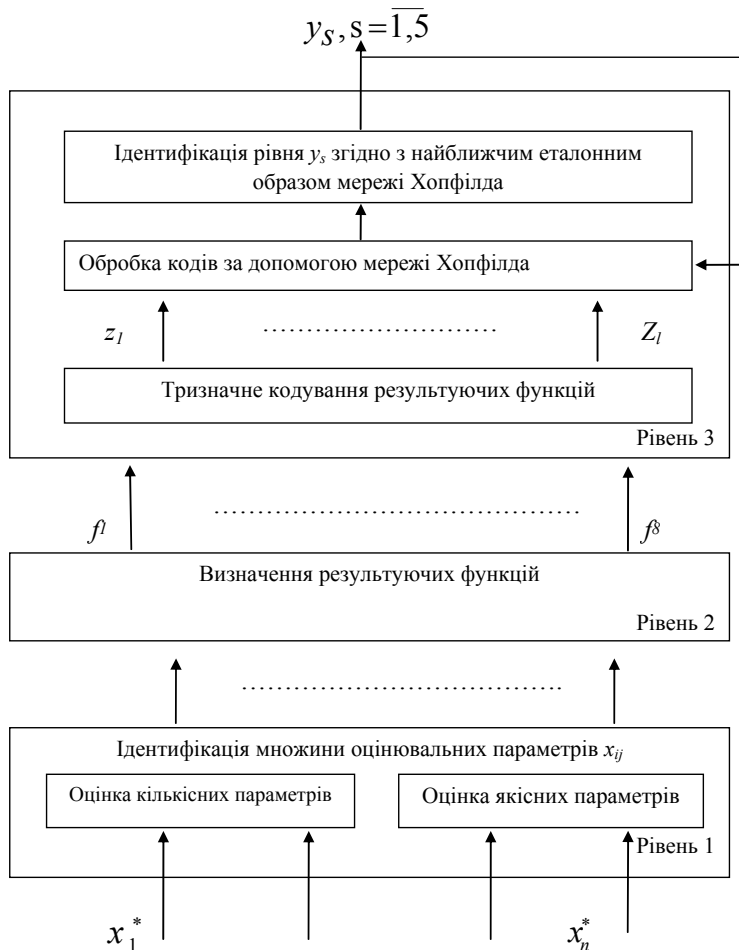


Рис. 2. Структурна модель СППР для оцінки СПП на базі нейронної мережі Хопфілда

Розглянемо більш детально третій рівень формалізації СППР.

Для мережі Хопфілда в якості нейронів, розглядають нейрони з пороговою функцією активації. Їх входи набувають значень «1» та «-1». Рівень вхідної функції  $f_i$  для формалізації СППР (за допомогою мережі Хопфілда) автор статті пропонує здійснити кодування рівня функції  $f_i$ . Формат коду буде описувати трьома цифрами, оскільки кожна із функцій  $f_1 - f_8$  характеризується п'ятьма рівнями оцінки. Отже, закодуємо їх таким чином: низький рівень функції  $f_i - (-1,-1,-1)$ ; рівень функції  $f_i$  нижче середнього  $- (-1,-1,1)$ ; середній рівень функції  $f_i - (-1,1,-1)$ ; рівень функції  $f_i$  вище середнього  $- (-1,1,1)$ ; високий рівень функції  $f_i - (1,1,1)$ .

На третьому рівні СППР після кодування мережа Хопфілда співставляє вхідний вектор, який характеризує стратегічний потенціал будь-якого підприємства, з 5 еталонними зразками, наведеними в табл. 1.

Таблиця 1

Еталонні зразки для оцінки рівнів  $y_s, s = \overline{1, 5}$  КС підприємства

$f_1$	$f_2$	$f_3$	$f_4$	$f_5$	$f_6$	$f_7$	$f_8$	$y_s$
1-1-1	-1-1-1	-1-1-1	111	-1-1-1	-1-1-1	-1-1-1	111	$y_5$
-1-11	-1-11	-1-11	-111	-1-11	-1-11	-1-11	-111	$y_4$
-11-1	-11-1	-11-1	-11-1	-11-1	-11-1	-11-1	-11-1	$y_3$
-111	-111	-111	-1-11	-111	-111	-111	-1-11	$y_2$
111	111	111	-1-1-1	111	111	111	-1-1-1	$y_1$

Отже, у табл. 1 кожен з п'яти рівнів стратегічного потенціалу  $y_s$  описаний відповідним закодованим набором значень  $z_l, l = \overline{1, L}$ . Таким чином, мережа ідентифікує той еталон, що є найбільш типовим, а кожний еталон ідентифікує певну  $s$ -у стратегію СПП  $- y_s, s = \overline{1, 5}$ .

Мережа Хопфілда автором статті була реалізована за допомогою математичного пакету програм MatLab 7.0, що дає можливість швидко і точно прийняти рішення щодо визначення СПП.

**Висновки.** Розроблено методи формалізації СППР щодо оцінювання стратегічного потенціалу підприємства з використанням апарату нейронної мережі Хопфілда з підвищеною точністю та швидкістю обробки інформації. Це дозволяє врахувати як кількісні, так і якісні параметри, що характеризують рівень СПП підприємства, прискорити швидкість обробки інформації і, відповідно, визначення належності стратегічного потенціалу підприємства до певного рівня, що набуває особливої актуальності за умов динамічного розподілу конкурентних сил у ринковому середовищі.

### Література

1. Круглов В.В. Нейронные сети. Теория и практика / Круглов В.В., Борисов В.В. – М. : Горячая линия – Телеком, 2002. – 382 с.
2. Куссуль Э.М. Ассоциативные нейроподобные структуры / Куссуль Э.М. – К. : Наук. думка, 1992. – 144 с.
3. Зюнькіна А.Г. Основи економічної теорії : [навч. посібник / за ред. А.Г. Зюнькіна]. – К. : КНТ, Центр навчальної літератури, 2007. – 232 с.

Надійшла 10.05.2010

**МОДЕЛЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

*Дана стаття присвячена вирішенню актуальної економічної проблеми, а саме підвищення ефективності збутової політики на підприємствах. Було розроблено структурну ієрархічну модель підвищення ефективності збутової політики, яка дозволяє раціонально та обґрунтовано ідентифікувати множину оцінюваних параметрів, які впливають на процес просування товарів на ринок.*

*The solving actual economic problem, namely improving the effectiveness of marketing policy in the business this article is dedicated. It was developed structural hierarchical model for improving marketing policy, which allows you to efficiently and reasonably identify the set of estimated parameters that affect the process of moving goods to market.*

*Ключові слова: збут, збутова політика, ефективність, математична модель, система підтримки прийняття рішень.*

**Вступ**

Розробка збутової політики має на меті визначення оптимальних напрямів та засобів, необхідних для забезпечення найбільшої ефективності процесу реалізації товару, що передбачає обґрунтований вибір організаційних форм та методів збутової діяльності, які зорієнтовані на досягнення поставлених кінцевих результатів. Завдяки правильно обраній політиці збуту і оптимізованим збутовим процесам можна боротися за збільшення частки ринку і конкурентні переваги у формі скорочення витрат на збут.

На жаль, мінливість конкурентного середовища та посилення ризиків невизначеності в Україні та світі в цілому загострили проблеми, пов'язані зі збутовою діяльністю підприємств різних видів економічної діяльності. Це у свою чергу актуалізувало доцільність проведення наукових досліджень, спрямованих на пошук нових, оптимальних підходів до планування збутової діяльності підприємств.

**Постановка завдання та мети дослідження**

Останнім часом опубліковано чимало наукових праць, присвячених теоретичним і методичним аспектам формування та реалізації збутової політики на підприємствах. Так, в сучасній зарубіжній та вітчизняній літературі дана тематика представлена досить широко. Теоретичні розробки цієї проблеми містяться у працях таких зарубіжних вчених, як І. Ансофф, Ф. Котлер, Г. Дж. Болт, Е. Майер, Дж. Еванс, М. Портер та ін. Серед вітчизняних дослідників слід виділити таких, як Б. А. Анікін, А. М. Гаджинський, В.Г. Герасимчук, М. І. Долішній, В. Я. Кар-даш, Ю. М. Неруш та ін. Разом з тим, низка теоретичних і прикладних аспектів розвитку збуту продукції засобами сучасних новітніх технологій потребує подальшого дослідження. Відтак, існує потреба у розробці нових та вдосконаленні існуючих методичних підходів до формування ефективної збутової діяльності підприємств, що і зумовлює актуальність даного дослідження [1, 2].

Метою статті є розробка ґрунтовних рекомендацій та пропозицій щодо підвищення ефективності збутової політики вітчизняними підприємствами засобами сучасних СППР та математичного моделювання.

**Формулювання основних задач**

Для досягнення мети було поставлено та розв'язано такі основні задачі:

- дослідити сутність, роль та значення збутової політики підприємства;
- розробити концептуальні підходи підвищення ефективності збутової політики підприємства засобами ієрархічного цільового оцінювання та СППР «Солон-2»;
- на базі складеної комплексної цільової програми запропонувати ґрунтовні рекомендації та пропозиції щодо підвищення ефективності збутової політики вітчизняних підприємств.

**Основний розділ**

Проблема прийняття рішень виникає в багатьох галузях людської діяльності. Причому кожна галузь висуває особливі вимоги, що визначає існування різних підходів до побудови системи підтримки прийняття рішень (СППР). Автори пропонують комплексну цільову програму (КЦП) управління збутовою політикою підприємства. Це зумовлює вирішення різного роду заходів (проектів), що в сукупності складають КЦП. Основними завданнями, які виникають при плануванні КЦП, є: формулювання цілі КЦП; визначення перспективних напрямків її виконання; відбір найбільш ефективних проектів та розподіл ресурсів між ними. Для розв'язання цієї задачі, автори пропонують використовувати такий підхід, що складається з чотирьох основних етапів.

1 етап. Декомпозиція головної цілі та побудова ієрархії цілей. Побудова ієрархії цілей здійснюється двома шляхами: прямим і зворотним.

2 етап. Визначення часткових коефіцієнтів впливу (ЧКВ) підцілей.

3 етап. Обчислення коефіцієнтів впливу проектів на досягнення головної цілі, які використовуються як показники потенційної ефективності проектів [3].

4 етап. Виділення пріоритетних напрямків фінансування у КЦП згідно із скороченням потенційної ефективності проектів.

Отже, на базі вище викладеного підходу із залученням експертів було розроблено ієрархію цілей, що являє собою комплексну цільову програму (КЦП) підвищення ефективності збутової політики на вітчизняних підприємствах.

Опишемо вербально структуру побудованої ієрархії цілей. Прийняті позначення: назви проектів записані курсивом, назви цілей — прямим шрифтом. У круглих дужках записані номери безпосередніх надцілей, у квадратних дужках — номери безпосередніх підцілей.

- 0 g0 – підвищити ефективність просування товару на ринок [1–6].
- 1 g1– підвищити ефективність маркетингу (0, 12, 13, 54) [7–9].
- 2 g2– укріпити позиції на ринку (0) [9–12].
- 3 g3– вийти на нові ринки збуту (0) [13, 14].
- 4 g4–підвищити ефективність організації руху товару (0, 8) [6, 27].
- 5 g5– стимулювати продажі (0, 13) [19, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33].
- 6 gb – підвищити ефективність корекції діяльності по збуту згідно з життєвим циклом товару (4, 8) [25].
- 7 g7 – підвищити ефективність стратегічних маркетингових досліджень (1) [15, 16, 17, 71, 5].
- 8 g8 – підвищити ефективність тактичних дій (1) [4, 6, 18, 19, 25].
- 9 g12– створити нові моделі (1, 2, 11) [19, 23].
- 10 g9 – зменшити ціни на оптимальну величину (2, 7, 25) [15, 71, 20, 21, 25].
- 11 g11– удосконалити продукцію (2) [9, 22, 23].
- 12 g13 – географічно розширити ринок (3) [1, 14].
- 13 g14 – освоїти нові сегменти ринку (3) [1, 5].
- 14 x1– *підвищити ефективність зовнішньої торгівлі (12).*
- 15 g15– збільшити достовірність результатів вивчення ринку (7,10) [40, 24, 39].
- 16 g16– підвищити достовірність результатів вивчення покупців (7) [40, 24, 39].
- 17 g17 – підвищити достовірність результатів вивчення потенційних конкурентів (7) [40, 24, 39].
- 18 g20– підвищити ефективність тактичних маркетингових досліджень (8) [24, 25].
- 19 g21 – підвищити ефективність реклами (5, 8, 9) [34, 26, 32, 35, 36, 37, 38].
- 20 x2– *врахувати потреби покупців щодо даного товару (10).*
- 21 x3– *врахувати платоспроможність покупців (10).*
- 22 g22– підвищити якість товару (11, 43) [46, 48, 49, 50].
- 23 g23– зменшити терміни розробки нових товарів (9, 11) [40, 45].
- 24 x4–*залучити кваліфікованих системних аналітиків (15, 16, 17, 18, 57).*
- 25 x5 – *застосовувати систему підтримки прийняття рішення (4, 5, 6, 7, 8, 10, 18).*
- 26 x6 – *проводити виставки-продажі (5, 19).*
- 27 x7 – *проводити лотереї для покупців (5).*
- 28 x8 –*стимулювати продавців товару (5).*
- 29 x9 – *лізинг(5).*
- 30 x10 – *залучати торговельні кредити (5).*
- 31 x11 – *встановлювати торгові знижки, залежні від обставин (5).*
- 32 x12 – *ознайомити покупців з підприємством-виробником (5).*
- 33 x13 – *розроблення ексклюзивного пакування (5).*
- 34 g24 – розміщення реклами в Інтернеті (19) [39].
- 35 x17 – *розміщувати рекламні оголошення в пресі (19).*
- 36 x18 – *розміщувати рекламні оголошення на телебаченні (19).*
- 37 x19 – *розміщувати рекламні оголошення по радіо (19).*
- 38 x20 – *видати спеціальні проспекти (19).*
- 39 x21 – *підключитися до мережі Інтернет (34).*
- 40 g25 – забезпечувати розробників достовірною інформацією про предметну область (15, 16, 17, 23, 59, 69) [39, 41, 42].
- 41 x22 – *підписатися на спеціальні видання (40).*
- 42 x23 – *брати участь у професійних конференціях (40).*
- 43 g26 – зменшити ціни на продукцію [22, 44, 62, 70].
- 44 g27 – підвищити ефективність післяпродажного сервісу (43) [54, 55, 56].
- 45 x24 – *закуповувати сучасні системи автоматизації проектування (23, 59).*
- 46 g28 – підвищити споживчу якість продукції (22) [48, 49, 47, 52].
- 47 x25 – *зменшити експлуатаційні витрати (46)*
- 48 g29 – підвищити надійність продукції (22, 46) [53].
- 49 g30 – знизити показники енергозатрат при використанні продукції (22, 46) [59, 52].
- 50 g31 – підвищити відносні показники виробництва (22) [59, 51, 52].
- 51 x26 – *використовувати сучасні матеріали (50, 59, 60).*
- 52 x27 – *закупка повної елементної бази (46, 49, 50, 53).*
- 53 g32 – підвищити довговічність продукції (48) [60, 52].

- 54 g34 – оптимально розміщувати сервісні центри (44, 55) [1, 57].  
 55 g35 – підвищувати якість післяпродажного сервісу (44) [54, 56, 58, 65].  
 56 x28 – зменшувати ціну післяпродажного обслуговування (55)  
 57 g36 – впроваджувати на підприємстві систему підтримки прийняття рішення (ППР) і технологій ППР (54) [24]  
 58 x29 – підвищити оперативність сервісного обслуговування (55)  
 59 g37 – підвищити якість проектування (49, 50, 62) [40, 66, 45, 51, 52, 65]  
 60 g38 – підвищити якість виготовлення продукції (53, 62) [69, 51, 52, 65, 67].  
 61 g39 – знизити енергоємність виробництва (62) [67, 68].  
 62 g33 – знизити собівартість продукції (43) [59, 60, 61, 63, 64, 65].  
 63 x30 – знизити вартість сировини (62).  
 64 x31 – використовувати системний підхід при розподілі праці при виготовленні продукції (62).  
 65 x32 – знизити накладні витрати (62).  
 66 g40 – залучати кваліфікованих спеціалістів-розробників (59) [65].  
 67 x33 – закуповувати сучасне оснащення для виробництва продукції (60, 61).  
 68 x34 – закуповувати сучасні технології виробництва продукції (61, 69).  
 69 g41 – використовувати нові технології виробництва продукції (60) [40, 54].  
 70 x35 – розширити комплекс супутніх послуг (2, 43).  
 71 x36 – Враховувати правові аспекти торгівлі на ринку (7, 10).

Для досягнення головної цілі — підвищити ефективність просування товару на ринок – необхідно здійснити ідентифікацію усіх часткових коефіцієнтів впливу (ЧКВ) проектів і підцілей. Для цього скористаємося експертними оцінками щодо впливу кожної підцілі на досягнення своєї надцілі.

Для визначення ЧКВ параметрів оцінки кожної підцілі/проекту скористаємося методом парних порівнянь Сааті [4]. Розглянемо його застосування на прикладі визначення ЧКВ підцілей надцілі 15 — «g15 – Збільшити достовірність результатів вивчення ринку».

Підцілями такої надцілі є: підціль 24 (проект) — «x4 – Залучати кваліфікованих системних аналітиків»; підціль 39 (проект) — «x21 – Підключення до мережі Інтернет»; підціль 40 — «g25 – Забезпечувати розробників достовірною інформацією».

Для застосування методу Сааті при оцінці ЧКВ вищевикладених підцілей експертам було запропоновано попарно порівняти між собою вплив кожної з вище викладених підцілей на досягнення надцілі 15.

Кожним з експертів було сформовано відповідні матриці порівнянь, які були перевірені на узгодженість. Тобто, якщо матриця **D** задовольняє такій умові:

$$d_{ij} = d_{ih} d_{hj}, \quad (1)$$

то вона має лише одне характеристичне число  $\lambda_{\max} = k$ , де  $k$  – порядок системи рівнянь, тобто кількість підцілей. Як показник ступеня узгодженості елементів матриці **D** використаємо величину індексу узгодженості  $CI = (\lambda_{\max} - k)/(k - 1)$ .

Для оцінки достатності ступеня узгодженості скористаємося таким співвідношенням (CR) [4]:

$$CR = CI/CIS, \quad (2)$$

де CIS – середнє значення CR, розрахованих для великої кількості випадковим чином згенерованих матриць парних порівнянь у фундаментальній шкалі, які відповідають умові (1).

Отриманих чотири матриці порівнянь для надцілі 15 усереднимо та округлимо, як розглянуто у табл. 1.

Таблиця 1

Результуюча матриця парних порівнянь Сааті для надцілі 15

Параметри	x <sub>4</sub>	x <sub>21</sub>	g <sub>25</sub>
x <sub>4</sub>	1	4/3	2
x <sub>21</sub>	3/4	1	5/3
g <sub>25</sub>	1/2	3/5	1

Дана матриця задовольняє вимоги (1) та (2) і тому є повністю узгодженою. Систему лінійних рівнянь, що відповідає характеристичному рівнянню матриці, представлено у вигляді (3).

$$d_j = \begin{cases} (1-\lambda)x_4 + 3/4x_{21} + 2g_{25} = 0; \\ 3/4x_4 + (1-\lambda)x_{21} + 5/3g_{25} = 0; \\ 1/2x_4 + 3/5x_{21} + (1-\lambda)g_{25} = 0. \end{cases} \quad (3)$$



Після нескладних перетворень отримаємо характеристичні числа матриці, з яких  $\lambda_{\max} = 3$ . При цьому  $CI = (3 - 3) / 2 = 0$ ,  $CR = 0$ , що підтверджує повну узгодженість матриці порівнянь. Підставимо  $\lambda_{\max}$  в (3), доповнимо цю систему рівнянням нормування  $x_4 + x_{21} + g_{25} = 1$  і, розв'язуючи цю систему, отримаємо значення ЧКВ підцілей, що забезпечують досягнення надцілі 15:

$$x_4 = 0,38; x_{21} = 0,28; g_{25} = 0,34.$$

Аналогічно було визначено решту ЧКВ впливу проектів і підцілей на надцілі.

Розрахунок ефективності цілей та проектів здійснимо за допомогою СППР «Солон 2» (рис. 1, рис. 2). Підцілі, що мають найбільші значення цих показників визначають напрямки виконання КЦП.

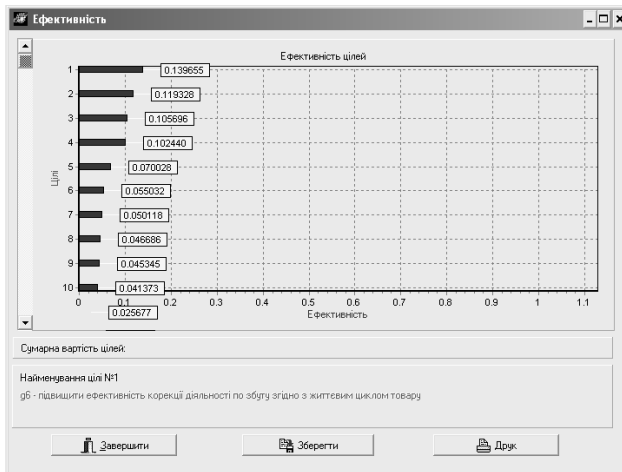


Рис. 1. Розрахунок ефективності цілей

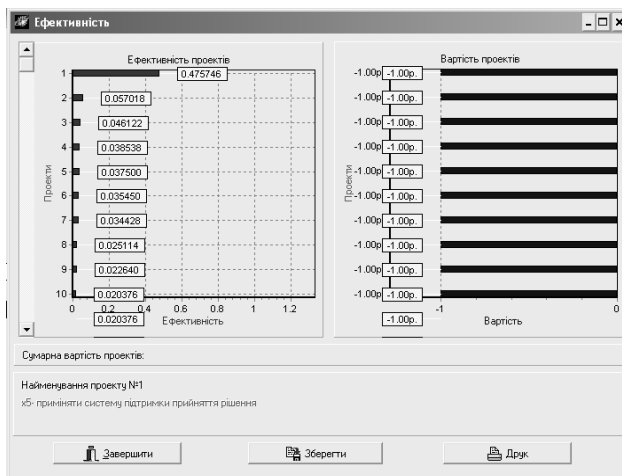


Рис. 2. Розрахунок ефективності проектів

Отримавши за допомогою СППР „Солон 2” значення ефективності цілей та проектів, можна визначити, що найбільший вплив на досягнення головної надцілі мають такі цілі: «Підвищити ефективність корекції діяльності по збуту згідно з життєвим циклом товару» (13,97%), «Підвищити ефективність маркетингу» (11,93%), «Стимулювання продажів» (10,57%), «Підвищити ефективність організації руху товару» (10,24%). Підвищення ефективності реклами призведе до виконання головної надцілі на 5,5%.

За результатами розрахунку ефективності проектів, можна відзначити, що найперспективнішою є реалізація проекту «Застосовувати систему підтримки прийняття рішення». Її реалізація забезпечить виконання головної надцілі на 47,57%. Важливими проектами для досягнення головної цілі є «Підключення до мережі Інтернет» (5,7%), «Проведення виставок-продажів» (4,61%), «Розширити комплекс супутніх послуг» (3,75%), «Залучати кваліфікованих системних аналітиків» (3,54%), «Ознайомлювати покупців з підприємством-виробником» (3,44%), «Закуповувати сучасні системи автоматизації проектування» (2,51%), «Залучати торговельні кредити» (2,26%) і т.п.

Отже, найперспективнішим напрямком фінансування процесу управління збутової політики є підвищення її ефективності згідно з життєвим циклом товару. Це означає, що для покращення ефективності просування товару на ринок, передусім, необхідно вживати заходів щодо вдосконалення процесів розробки, впровадження, зростання, зрілості, падіння товару. Оскільки дана концепція надає можливість визначити

динаміку обсягу продажів та прибутків, етап на якому знаходиться товар у даний момент часу, це зумовлює формування достатньої маркетингової підтримки.

Наступним важливим напрямком використання фінансових ресурсів є підвищення ефективності маркетингу, оскільки, виходячи з вивчення та урахування ринкового попиту, потреб і вимог споживачів до продукції, підприємство може якнайкраще реалізовувати свої збутові цілі.

Доцільним також є вкладання коштів у стимулювання продажів. Адже, проведення різноманітних виставок, лотерей для покупців, лізингу, купонів, премій, стимулювання продавців товару, безперечно буде сприяти підвищенню ефективності роботи посередників і продавців та, у свою чергу, залучатиме більше споживачів.

Наступним за перспективністю інвестування коштів є напрям підвищення ефективності організації руху товару. Оскільки, правильно організований рух товарів у каналах розподілу знизить ризик виникнення помилок, що, у свою чергу, надає можливість досягти очікуваних результатів діяльності фірми.

Розглянуті проекти є складовими частинами забезпечення виконання напрямків вкладання фінансових ресурсів для покращення збутової політики. Їх реалізація відповідно до ступеня впливу на досягнення головної мети і є конкретними кроками на шляху до підвищення ефективності управління збутом продукції.

### Висновки

Таким чином, побудована КЦП підвищення збутової політики дає можливість обґрунтувати розподіл ресурсів між пріоритетними чинниками, що впливають на процес реалізації продукції. Застосування КЦП, складеної засобами СППР «Солон-2», дозволяє обґрунтувати найперспективніші напрямки використання фінансових ресурсів для підвищення його збутової політики.

Застосування розробленого методу для моделі оцінки збутової діяльності дає можливість не лише виявляти найвпливовіші економічні показники, пов'язані з просуванням товарів на ринок, а й прогнозувати її рівень при зміні будь-якого з цих показників. Це дає можливість без особливих труднощів визначати можливі шляхи впливу на агрегований показник збутової політики підприємства, що є дуже важливим для кінцевих фінансових результатів підприємства.

### Література

1. П'ятницька Г.Т., Амброзевич Т.П. Збутова діяльність та її планування в системі управління підприємствами ресторанного господарства [Електронний ресурс] Режим доступу. – [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vdnuet/econ/2009\\_3/21.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2009_3/21.pdf)
2. Котлер. Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер ; [пер. с англ.; под ред. Л. А. Волковой, О. А. Третьяка, Ю. Н. Каптуревского]. — СПб. : Питер, 1999. — 896 с.
3. Тоценко В.Г. Методы и системы поддержки принятия решений. Алгоритмический аспект. / Тоценко В.Г. — К. : Наукова думка, 2002. — 381 с.
4. Подиновский В. В. Методы анализа и системы поддержки принятия решений: учебное пособие / В. В. Подиновский, М. А. Потапов. – М. : Спунтик +, 2003. — 249 с.

Надійшла 15.05.2010

УДК 658.81:640.43

Г. Т. П'ЯТНИЦЬКА

Київський національний торговельно-економічний університет

Т. П. АМБРОЗЕВИЧ

Київський економічний інститут менеджменту

## ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА ТА КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НЕЮ

*Проведено аналіз результатів збутової діяльності підприємств ресторанного господарства в Україні та визначено складові системи управління нею. Розроблено імітаційну модель і сформульовано концептуальні принципи формування ефективної системи управління збутовою діяльністю підприємств у сфері ресторанного господарства.*

*The results of restaurant trade enterprises sales activity in Ukraine are analyzed. Elements of sales activity management system are determined. Model and conceptual principles for formation effective management system of sales activity in restaurant business are developed.*

*Ключові слова: формування системи управління, збутова діяльність, підприємства ресторанного господарства, модель, концептуальні принципи, об'єкт та механізми управління, витрати на збут.*

**Постановка проблеми.** Динаміка розвитку ресторанного господарства як в Україні, так і у світі в цілому свідчить про загострення галузевої конкуренції. Це, а також невизначеність, пов'язана з турбулентністю зовнішнього середовища (особливо в період розгортання загальноекономічної кризи), посилили значущість забезпечення конкурентних переваг в процесі розвитку сучасних підприємств

ресторанного господарства (РГ) та актуалізували необхідність формування ефективної системи управління їх збутовою діяльністю.

Варто зазначити, що деякі проблемні питання планування та організації збутової діяльності на підприємствах різних видів економічної діяльності досліджувалися як іноземними, так і вітчизняними науковцями: Д. Барканом, Б. Бераном, Г. Болтом, А. Вовчаком, Н. Куденко, В. Рущим, Л. Балабановою та іншими. Окремі елементи збутової діяльності у сфері ресторанного господарства (переважно пов'язані із організацією обслуговування) вивчалися Дж. Уокером, Дж. Гловером, О. Кочергою, Н. П'ятницькою, В. Антоною та іншими. Проте аспектам формування системи управління збутовою діяльністю підприємств РГ в умовах ринкових трансформацій до цього часу практично не приділялось належної уваги. Тому цілями нашого дослідження є: 1) проведення аналізу результатів збутової діяльності підприємств РГ України протягом 2004–2008 рр. та особливостей управління нею з позицій теорії стратегічного управління та базових функцій управління організацією; 2) розробка імітаційної моделі процесу управління збутовою діяльністю на підприємстві РГ в ринкових умовах господарювання; 3) визначення етапів та концептуальних принципів формування ефективної системи управління збутовою діяльністю підприємств РГ.

**Основні результати досліджень.** Відповідно до базових функцій управління за М. Месконом [4], послідовність управління збутовою діяльністю підприємств РГ складається з таких етапів: визначення цілей збутової діяльності, показників, критеріїв і методів управління, планування збутової діяльності, її організація, мотивація та контроль (рис. 1). З позиції теорії стратегічного управління збутова діяльність підприємства РГ реалізується через формування / вибір відповідної стратегії, її реалізацію та оцінювання результатів. При цьому певний(і) працівник(и) підприємства РГ в ході управління збутовою діяльністю бере на себе зобов'язання щодо виконання поставлених на тому чи іншому етапі управління збутовою діяльністю завдань.

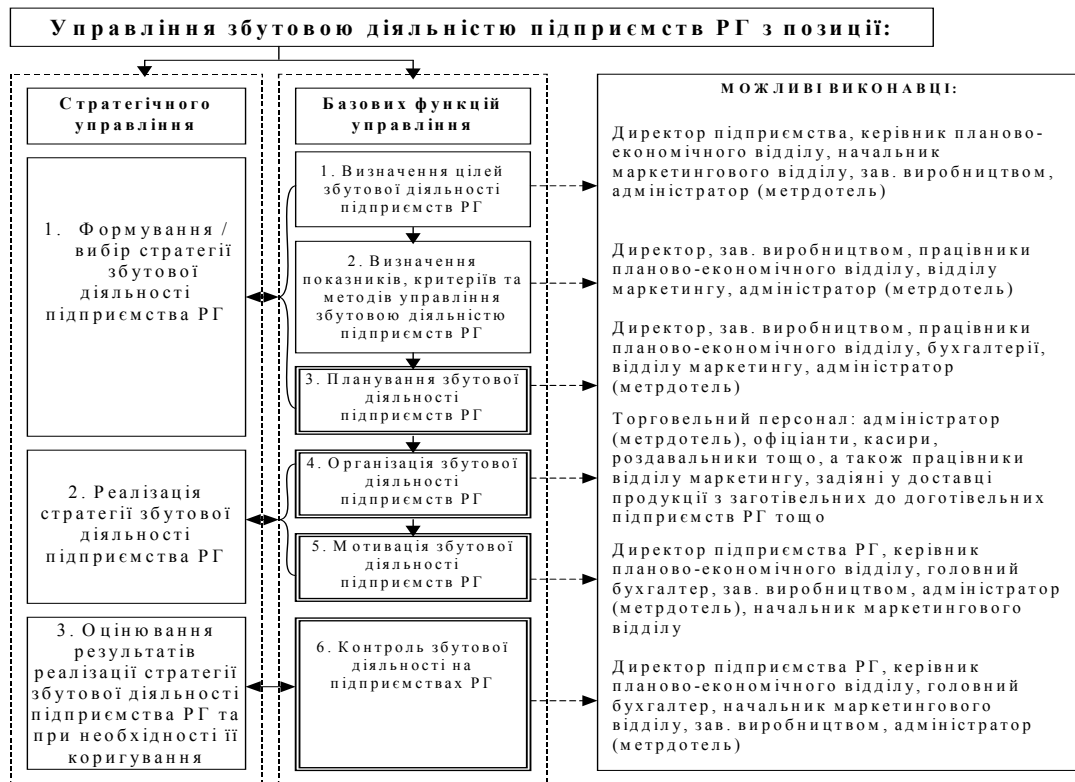


Рис. 1. Етапи управління збутовою діяльністю на підприємствах ресторанного господарства та їх виконавці

Спираючись на процесовий підхід до трактування сутності поняття «управління», а також результати наших попередніх досліджень [5; 6 та ін.] вважаємо, що система управління збутовою діяльністю підприємств у сфері ресторанного господарства являє собою сукупність об'єктів, механізмів та складових процесу організації управління, які забезпечують досягнення поставлених у збутовій діяльності підприємств РГ цілей. При цьому з метою формування ефективної системи управління збутовою діяльністю конкретного підприємства РГ вважаємо за доцільне рекомендувати проводити порівняльний аналіз показників, що характеризують його збутову діяльність, з аналогічними середньозваженими показниками по сфері ресторанного господарства в цілому або по окремому її сегменту. До переліку таких показників, на нашу думку доцільно включити показники: доходу, витрат на збут, рентабельності продажів, витратомісткості збутової діяльності, покриття витрат на збут тощо.

Проведений аналіз результатів збутової діяльності підприємств РГ України впродовж 2004–2008 рр. свідчить, що загальний обсяг доходів досліджуваних підприємств за цей період збільшився у понад 2,4 рази.

Поряд з цим варто зазначити, що зростання доходів підприємств РГ відбувалося не тільки за рахунок збільшення обсягів попиту на продукцію ресторанного господарства та ефективного управління збутовою діяльністю, а і внаслідок зростання цін. Загальний вплив інфляції на результати збутової діяльності підприємств у сфері РГ України нині можна оцінити за допомогою моделі:  $y = 2345,8 + 0,2x_1 - 10,9x_2$ , де  $y$  – товарооборот ресторанного господарства у порівнянних цінах, *млн грн*;  $x_1$  – товарооборот ресторанного господарства у фактичних цінах, *млн грн*;  $x_2$  – індекс цін за видом економічної діяльності «Готелі та ресторани», %. Зауважимо також, що розгортання інфляційних процесів в період кризи призвело до збільшення частки збиткових підприємств РГ, що неефективно управляють своєю збутовою діяльністю.

Сезон новорічних свят 2009 р. показав, що від кризи в Україні, в першу чергу, потерпають ресторани так званих середніх та високих цінових сегментів. Менеджери київських ресторанів з високими цінами, серед яких нами проводилось опитування наприкінці 2008 р. та у січні – червні 2009 р., зауважили, що протягом листопада 2008 р. – червня 2009 р. їх підприємства повною мірою відчули всі ознаки спаду у розвитку. Багато менеджерів цих ресторанів у приватних інтерв'ю повідомили про те, що прибутки підприємств, де вони працюють, зменшилися у 2 – 3 рази. Водночас за результатами наших маркетингових досліджень загальнодоступні підприємства РГ (переважно бари, арт-кафе, підприємства швидкого обслуговування), в яких відносно помірний рівень цін і в деяких з яких організуються та проводяться концертні програми і/або звучить так звана «жива» музика, мали не дуже значні падіння обсягів товарообороту як у перші, так і подальші місяці кризового періоду. Окремі підприємства типів «бар», «кафе», «закусочна» навіть покращили фінансові результати від своєї операційної діяльності та збільшили свої ринкові частки за рахунок підвищення цінової чутливості попиту споживачів на продукцію ресторанного господарства і, як наслідок, відмови частини з них від «дорогих» ресторанных послуг. Це, зокрема, підтверджують і дані про фінансові результати від операційної діяльності барів і ресторанів за 2008 р. (табл. 1).

Таблиця 1

**Основні показники результатів управління збутовою діяльністю підприємств РГ України у 2004–2008 рр.<sup>1</sup>**

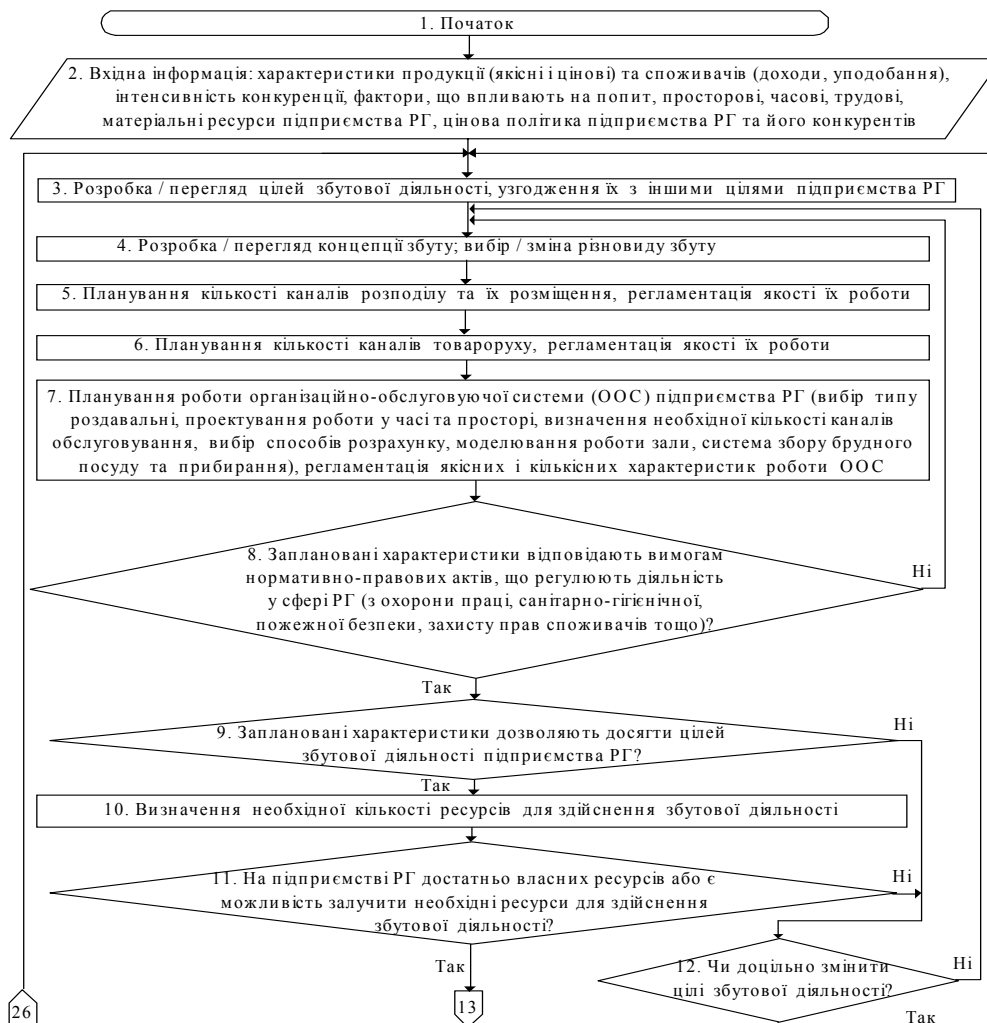
Показники	Ресторани			Бари			Ідальні та постачання готової їжі			Разом по всім підприємствам РГ					Середньорічні темпи зростання, %
	2004	2006	2008	2004	2006	2008	2004	2006	2008	2004	2006	2008	Абсолютне відхилення		
													2006 від 2004	2008 від 2006	
Дохід (виручка) від реалізації продукції, <i>млн грн</i>	1451,7	1682,9	3181,4	56,1	116,4	118,5	100,2	420,7	1368,1	1928,5	2581,8	4668,0	653,3	2086,2	124,73
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, <i>млн грн</i>	1219,0	1415,1	2662,0	51,1	97,4	100,4	377,2	700,5	1190,9	1647,3	2213,0	3953,3	565,7	1740,3	124,46
Витрати на збут, <i>млн грн</i>	219,7	344,5	741,9	18,4	17,3	23,0	63,2	124,9	168,4	301,3	486,7	933,3	185,4	446,6	132,66
Операційні витрати, <i>млн грн</i>	1202,5	1372,3	2990,3	45,0	104,8	101,6	382,2	787,5	1226,2	1629,7	2264,6	4318,1	634,9	2053,5	127,58
Фінансові результати від операційної діяльності, <i>млн грн</i>	46,3	82,2	-112,6	7,5	1,2	2,0	1,9	18,0	-0,8	55,7	101,4	-111,4	45,7	-212,8	-
Чистий прибуток (збиток), <i>млн грн</i>	26,9	34,6	-215,3	5,1	-1,3	0,3	0,5	4,6	-6,6	32,5	37,9	-221,6	5,4	-259,5	-
Кількість підприємств у вибірці, <i>одиниць</i>	396	382	257	46	63	28	182	185	145	624	630	430	6	-200	91,11
з них частка таких, що одержали чистий збиток, %	32,58	27,23	32,68	19,57	28,57	25,00	31,32	25,95	21,38	31,25	26,98	28,37	-4,27	1,39	97,61
Рентабельність продажів, %	3,80	5,81	-4,23	14,68	1,26	1,96	0,50	2,57	-0,06	3,38	4,58	-2,82	1,20	-7,40	-
Коефіцієнт витратомісткості збутової діяльності підприємств	0,183	0,251	0,248	0,409	0,165	0,226	0,165	0,159	0,137	0,185	0,215	0,216	0,030	0,001	103,95
Коефіцієнт покриття витрат на збут	5,548	4,108	3,588	2,773	5,622	4,374	5,965	5,609	7,073	5,465	4,547	4,236	-0,918	-0,311	93,83
Коефіцієнт координації у співвідношенні операційних витрат і витрат на збут	4,473	2,984	3,031	1,445	5,048	3,424	5,044	5,306	6,283	4,407	3,653	3,627	-0,754	-0,026	95,25

Примітка. Розраховано за зведеними даними звітів про фінансові результати по великим і середнім підприємствам РГ України.

Збитки на підприємствах РГ України, згідно з результатами наших досліджень, останнім часом часто обумовлені високими обсягами витрат, що пов'язані як з виробництвом продукції, так і з її збутом. Як бачимо з даних табл. 1, середньорічне зростання обсягу витрат на збут в цілому по підприємствах РГ України перевищує середньорічне зростання обсягів їх доходів більше, ніж на 8%. Достатньо висока витратомісткість збутової діяльності (особливо ресторанів) та її тенденції до зростання в період економічного спаду свідчать про недостатньо зважені управлінські рішення менеджерів, задіяних в управлінні збутовою діяльністю підприємств РГ України.

Динаміку коефіцієнта покриття витрат на збут підприємств РГ України у 2004–2008 рр. в цілому також можна охарактеризувати як таку, що негативно позначається на ефективності збутової діяльності цих підприємств (див. табл. 1). Якщо у 2004 р. за рахунок 1 грн витрат на збут на підприємствах РГ України формувалося 5,5 грн чистого доходу, то у 2008 р. – лише 4,2 грн, тобто у 1,3 рази менше. На кінець 2008 р. порівняно з аналогічним періодом 2004 р. в цілому погіршилася тенденція щодо зміни коефіцієнта у співвідношенні операційних витрат і витрат на збут (тобто зменшилася сума операційних витрат, що формувала 1 грн витрат на збут цих підприємств). Все це свідчить про неефективність наявної у багатьох підприємств РГ України системи управління їх збутовою діяльністю та обумовлює доцільність пошуку нових наукових підходів щодо її формування.

Більшість запропонованих до цього часу вітчизняними та іноземними науковцями [1; 2; 3 та ін.] моделей управління збутом / збутовою діяльністю, на жаль, неможливо або важко без попередньої адаптації застосовувати на підприємствах РГ, оскільки в них не враховується специфіка збуту / збутової діяльності у ресторанному господарстві. Так, наприклад, запропонована О. Кривешко [2] модель, що ґрунтується на застосуванні інтегрованих маркетингових комунікацій на підприємствах харчової промисловості, спрямована на забезпечення ефективного управління збутом виробників продукції, які не надають ніяких послуг і самостійно не реалізують свою продукцію на ринку. Л. Балабанова і А. Балабаниць [1] розробили модель маркетингового аудиту системи збуту торговельних підприємств, тобто підприємств, що не здійснюють ніякої виробничої діяльності на відміну від підприємств РГ. У зв'язку з цим побудована нами імітаційна модель процесу управління збутовою діяльністю для підприємств РГ (рис. 2) суттєво відрізняється і за змістом, і за формою від вищеназваних моделей.



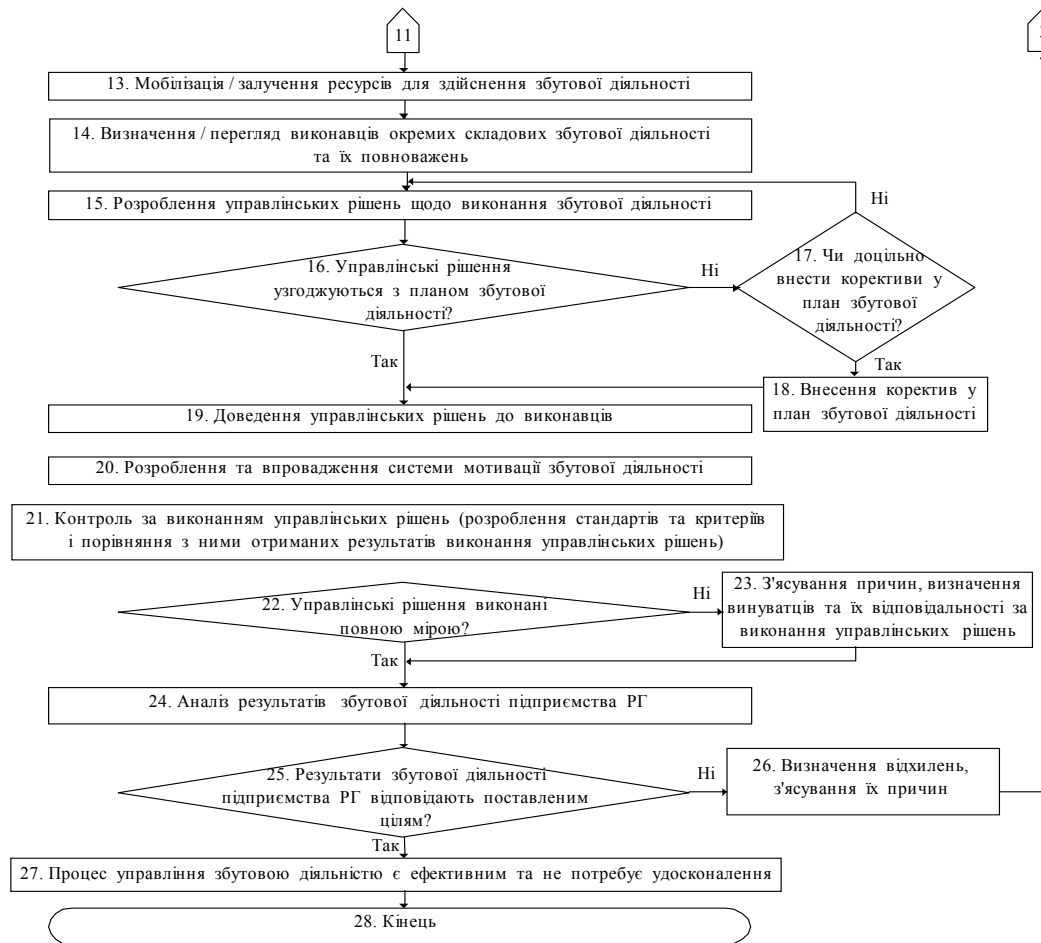


Рис. 2. Імітаційна модель процесу управління збутовою діяльністю підприємства ресторанного господарства

У спрощеному вигляді, згідно з моделлю на рис. 2, процес управління збутовою діяльністю підприємства РГ забезпечується розробкою пов'язаних зі збутом управлінських рішень та їх виконанням. Розробці зазначених управлінських рішень передують складний процес планування окремих складових елементів збутової діяльності відповідно до наперед встановлених цілей. У свою чергу визначення цілей збутової діяльності має ґрунтуватися на вхідній інформації щодо продукції та послуг, які передбачається збувати, а також інформації про попит і пропозицію інших підприємств-конкурентів на ринку тощо. З метою уникнення розбіжностей між цілями збутової діяльності та планами щодо її проведення запроваджується контроль. Зауважимо, що контроль повинен здійснюватися і на стадії розроблення управлінських рішень для їх перевірки на відповідність плану збутової діяльності підприємства РГ. Поряд з цим, реалізація управлінських рішень пов'язана з мотивацією працівників, задіяних у збуті продукції ресторанного господарства, що, у свою чергу, впливає на їх ставлення до своїх обов'язків. Звичайно реалізація запропонованої моделі на практиці повинна здійснюватися з урахуванням чинного законодавства, що регламентує діяльність (у тому числі й збутову) у сфері РГ.

Вважаємо, що в умовах ринкових трансформацій процес формування ефективної системи управління збутовою діяльністю підприємств РГ має базуватися на таких концептуальних принципах:

1. Гнучкості, згідно з яким моделювання процесу управління збутовою діяльністю підприємства РГ, а також прийняття стратегічних рішень щодо розвитку збутової діяльності цього підприємства має здійснюватися з урахуванням змін чинників зовнішнього середовища, що впливають на збутову діяльність підприємства РГ.

2. Узгодженості та послідовності, згідно з яким основна мета та виконання кожного етапу формування системи управління збутовою діяльністю підприємства РГ узгоджуються між собою і здійснюються у логічній послідовності.

3. Відповідності, згідно з яким вибір того чи іншого виду збуту та збутової діяльності для певного підприємства РГ має відповідати його типу та внутрішньому стратегічному потенціалу.

4. Зворотного зв'язку та контролю, згідно з яким для забезпечення ефективності системи управління збутовою діяльністю підприємства РГ потрібно проводити контроль за якістю виконання різних операцій в процесі його збутової діяльності та оцінювати загальні результати управління цією діяльністю. При цьому, за умови незадоволення результатами контролю чи оцінювання приводиться в дію зворотний

зв'язок, на основі якого вносяться корективи у процес формування системи управління збутовою діяльністю підприємства РГ на будь-якому з його етапів. Таких етапів, на нашу думку, має бути не менше шести: 1) проведення аналізу / прогнозу проектування внутрішнього стратегічного потенціалу підприємства РГ для здійснення різних видів збуту та збутової діяльності; 2) моделювання процесу управління збутовою діяльністю підприємства РГ з урахуванням впливу чинників зовнішнього середовища; 3) визначення стратегічних цілей і прийняття управлінських рішень щодо стратегії збутової діяльності підприємства РГ з використанням кластерного аналізу, матричних методів та технології збалансованих показників; 4) розробка стандартів якості збутової діяльності підприємства РГ; 5) впровадження моделі процесу управління збутовою діяльністю підприємства РГ, стандартів її якості та реалізація управлінських рішень щодо стратегії збутової діяльності; 6) оцінювання результатів управління збутовою діяльністю підприємства РГ. Зауважимо, що всі етапи вищезазначеного процесу взаємозв'язані, оскільки помилки чи прорахунки на одному з етапів призводять до помилок і прорахунків при виконанні іншого етапу і, як наслідок, не дозволяють сформувати ефективну систему управління збутовою діяльністю на підприємстві РГ.

5. Адекватності, згідно з яким збутова діяльність підприємства РГ та процес формування системи управління нею мають бути адекватними визначеним підприємством загальним стратегічним орієнтирам його розвитку та очікуванням споживачів.

**Висновки.** Результати проведеного аналізу показників збутової діяльності підприємств РГ України протягом 2004–2008 рр. свідчать про наявність недоліків в системі управління збутовою діяльністю цих підприємств, що особливо чітко проявилися в період економічної кризи. Впровадження побудованої імітаційної моделі процесу управління збутовою діяльністю підприємств РГ різних типів в умовах ринкових трансформацій дозволить упорядкувати процес управління збутовою діяльністю у сфері РГ України, визначаючи логічну послідовність виконання різних його етапів як у період стабільного розвитку підприємств, так і за умови прояву кризових явищ. Встановлено, що процес формування ефективної системи управління збутовою діяльністю підприємств у сфері РГ повинен складатися з шести етапів і базуватися на концептуальних принципах: відповідності, гнучкості, узгодженості та послідовності, зворотного зв'язку та контролю, адекватності.

#### Література

1. Балабанова Л.В. Маркетинговий аудит системи збуту : [навч. посіб. для вищих навч. закладів] / Балабанова Л.В., Балабаниць А.В. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 224 с.
2. Кривешко О.В. Управління збутовою діяльністю підприємств в умовах ринкової трансформації економіки України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н : спец. 08.02.03 / Кривешко О.В. – Л., 2006. – 19 с.
3. Ланкастер Дж. Организация сбыта / Ланкастер Дж., Джоббер Д. ; [пер. с англ. Л.В. Измайлова, В.В. Козлов]. – Минск : Амалфея, 2003. – 379 с.
4. Мескон Майкл Х. Основы менеджмента / Мескон Майкл Х., Альберт М., Хедоури Ф. ; [пер. с англ. М.А. Майорова]. – М. : Дело, 2000. – 704 с.
5. П'ятницька Г.Т. Збутова діяльність та її планування в системі управління підприємствами ресторанного господарства України / Г.Т. П'ятницька, Т.П. Амброзевич // Вісник ДонНУЕТ. – 2009. – № 3. – С. 155–167.
6. П'ятницька Г.Т. Ресторанне господарство України: ринкові трансформації, інноваційний розвиток, структурна переорієнтація : [монографія] / Г.Т. П'ятницька. – К. : КНТЕУ, 2007. – 465 с.

Надійшла 15.05.2010

УДК 379.85

Н. І. ОСТАПЮК

Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника

### МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ

*У статті проведено дослідження туризму ринкової системи зі своєю внутрішньою структурою, ієрархією окремих елементів і взаємозв'язками; на основі системного підходу виявлені особливості розвитку туризму в Україні на фоні сучасної ринкової макроекономічної ситуації.*

*In the article there is the conducted research of tourism as market and system with the underlying structure, hierarchy of separate elements and intercommunications; on the basis of systems approach there are the exposed features of development of tourism in Ukraine on a background a modern market macroeconomic situation.*

*Ключові слова: туризм, планування, модель.*

Проблеми і особливості розвитку туризму знайшли своє відображення у наукових дослідженнях: передумови виникнення, принципи функціонування підприємств рекреаційно-туристичного комплексу,

класифікація їх форм і видів, організація діяльності у ринкових умовах, методологія розробки і реалізації державної та регіональної туристичної політики, особливості обліку та аналізу результатів роботи, планування фінансово-господарської діяльності, світовий досвід організації туризму висвітлені у наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних учених як В. Азара, К. Борисова, Дж. Боузна, В. Главацького, Л. Гринів, Б. Данилишина, М. Долішнього, В. Євдокименка, І. Зоріна, В. Квартальнова, В. Кифяка, Ф. Котлера, В. Кравціва, О. Любіцевої, Дж. Майкенза, В. Мацоли, А. Мельник, В. Мікловди, Н. Недашківської, М. Нудельмана, В. Павлова, Г. Папіряна, М. Пітюлича, В. Сеніна, С. Харічкова, О. Шабля, І. Школи та інших. В даний час, уряд України надає велике значення розвитку інфраструктури туризму та створює привабливі умови для розвитку туристичної галузі [1].

Концепція розвитку туризму в Україні направлена на забезпечення в країні правового, організаційного і економічного середовища для формування сучасної туристичної індустрії. Головною метою державної політики у області туризму є формування в Україні сучасної високоефективної і конкурентоздатної туристичної галузі як однієї з провідних, пріоритетних галузей економіки, що забезпечує, з одного боку, попит споживачів на задоволення потреб в різноманітних туристичних послугах, з другого боку, значний внесок у соціально-економічний розвиток країни за рахунок збільшення доходу бюджету, припливу інвестицій, збільшення числа робочих місць, збереження і раціонального використання культурно-історичної і природної спадщини.

Основними задачами розвитку туризму в Україні є: формування сучасної маркетингової стратегії просування туристичного продукту на внутрішньому і міжнародному ринках; створення організаційно-правових і економічних умов для стимулювання розвитку внутрішнього туризму; зміцнення і подальший розвиток міжгалузевої і міжрегіональної координації з метою підвищення ефективності вітчизняної туристичної індустрії, покращення якості обслуговування у сфері туризму.

Система програмних заходів охоплює такі основні напрямки державної політики у області туризму:

- нормативно-правова діяльність;
- міжвідомча і міжрегіональна координація, і вдосконалення туристичної інфраструктури;
- формування сучасної маркетингової стратегії просування туристичного продукту на внутрішньому і міжнародному ринках;
- підвищення якості обслуговування у сфері туризму, підготовка кадрів;
- міжнародне співробітництво.

Розробка концепції виходить з моделі стійкого туризму, яка є пріоритетом економічного розвитку і має такі цілі [2]:

- збільшення доходів від туризму, вдосконалення системи оподаткування;
- підвищення якості життя і добробуту населення;
- приплив інвестицій і створення нових робочих місць;
- забезпечення комфортних умов перебування туристів;

Основними задачами є такі:

- формування сучасної нормативно-правової бази розвитку туризму і системи державного регулювання туристичної діяльності; створення сприятливих умов для пріоритетного розвитку туризму;
- формування туристичного ринку на основі розвитку конкуренції, поглиблення спеціалізації і кооперації в роботі туристичних структур і підприємств;
- стимулювання розвитку підприємництва у сфері туризму, підтримка розвитку малого і середнього підприємництва в цій області;
- забезпечення розвитку соціального туризму;
- стимулювання розвитку матеріальної бази туризму шляхом залучення національних і іноземних інвестицій для реконструкції і будівництва нових туристичних об'єктів, вдосконалення інфраструктури;
- створення сучасного, високоефективного і конкурентоздатного туристичного комплексу;
- створення умов для відродження і розвитку традиційних національних центрів туризму, освоєння нових туристичних зон з обширним природним і історико-культурним потенціалом;
- інтеграція в систему світового туристичного ринку і розвиток міжнародної співпраці у області туризму;
- розробка і впровадження на туристичному ринку прогресивних технологій обслуговування;
- досягнення міжнародного рівня підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації туристичних кадрів;
- вдосконалення системи інформаційного забезпечення у області туризму і створення єдиного інформаційно-рекламного туристичного простору в країні;
- визначення основних напрямів діяльності уряду по управлінню туристичними ресурсами і туристичною індустрією, реалізація концепції стійкого розвитку туризму.

Для створення в Україні високоефективного і конкурентоздатного туристичного ринку необхідно спрямувати зусилля на формування організаційної, нормативно-правової бази, механізмів державного регулювання туристичної діяльності, рекламно-інформаційного, кадрового і наукового забезпечення туристичного бізнесу в області інституційного перетворення туристичного ринку і становлення туристичної



індустрії, а також на розвиток матеріальної бази з метою реконструкції, завершення і нового будівництва об'єктів, і туристичної інфраструктури, формування сучасної маркетингової стратегії просування туристичного продукту на внутрішньому і міжнародному ринках і підвищення якості обслуговування у сфері туризму. Вибір оптимального варіанту стратегії розвитку туризму принесе в економічних умовах, що склалися, позитивні результати.

На розвиток економіки туризму впливає стан кредитно-грошової системи, рівень розвитку суміжних народногосподарських галузей, сфери послуг в цілому, податкове законодавство.

Вдосконаленням процесу розвитку туризму є перехід до принципів стратегічного планування. Модель формування державної політики розвитку туризму на основі стратегічного планування ефективно застосовується для планування розвитку туризму на державному і регіональному рівнях (рис. 1).

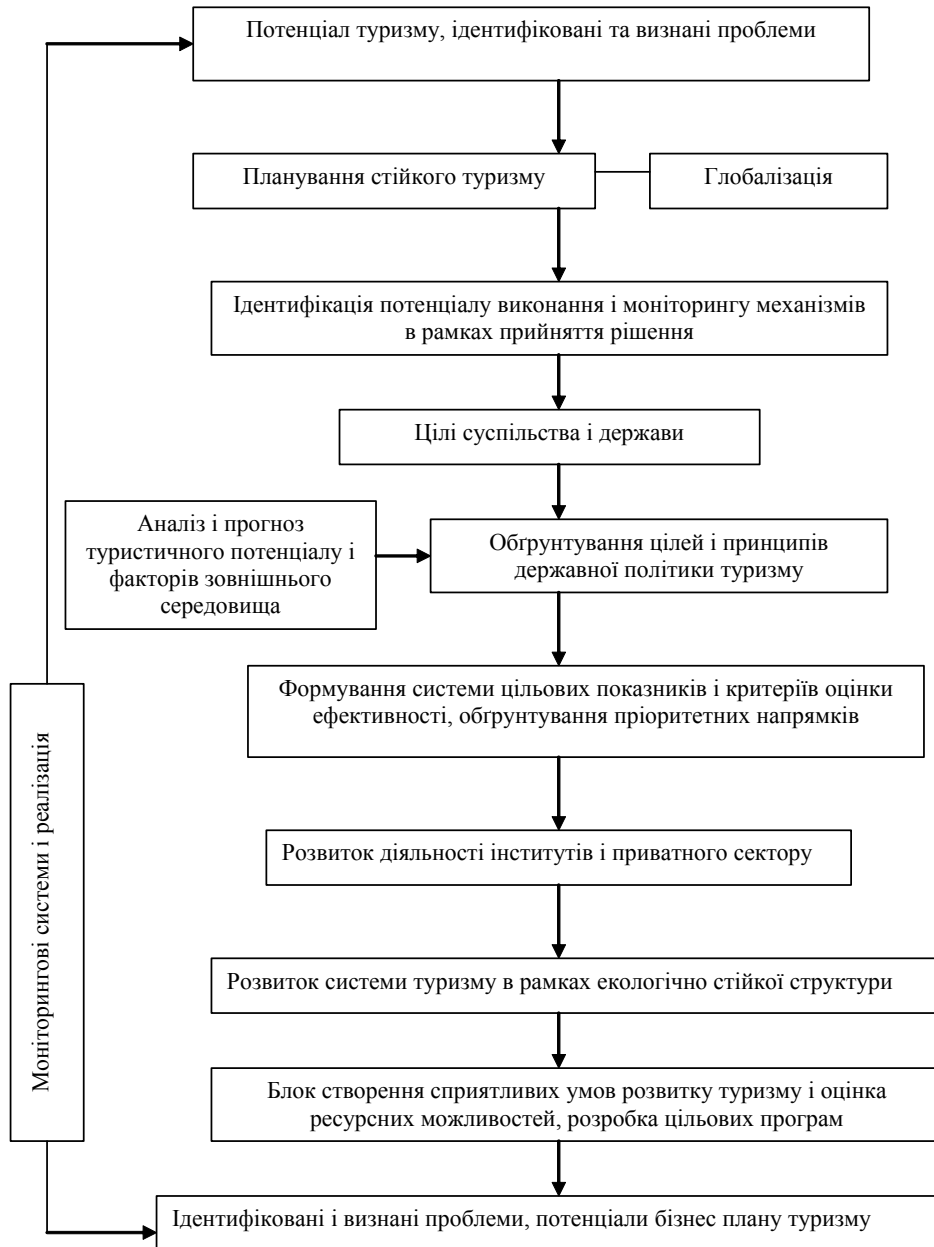


Рис. 1. Модель формування і розвитку туризму

Сучасна ситуація розвитку туризму вимагає розглядати принципи державної, національної і регіональної політики в органічній єдності, основною метою яких є забезпечення стійкого економічного зростання і відновлення економічної і політичної ваги країни в світовому господарстві.

В основу державної політики у області туризму закладається доцільність формування туристичного ринку – маркетингу з регіональним і самобутнім туристичним продуктом.

Політика розвитку туризму охоплює різноманітні сфери економічних відносин: власності, фінансово-кредитну, податково-бюджетну систему, організаційно-управлінські, виробничо-економічні,

соціальні і етнічні процеси, законодавство, характер зв'язків між ними по вертикалі і горизонталі, заходи і дії по регулюванню економічних процесів в системі міжрегіональної взаємодії і в країні в цілому.

На етапі модернізації економіки головна ставка робиться на приватну ініціативу, що вимагає подальшої дебіюрократизації і лібералізації. Роль регіональних важелів посилюється, функції регулювання економіки туристично-рекреаційного комплексу і підвищення його ефективності переходять від рівня держави до регіональних [3].

Туристична політика є сукупністю форм, методів і напрямів дії держави на функціональні сфери туристично-рекреаційного комплексу для досягнення конкурентних цілей збереження і розвитку народногосподарського комплексу.

Метою політики розвитку туристичних комплексів є подолання соціально-економічних суперечностей між розвитком виробничих галузей і туризму.

Аналіз виробничих процесів і потоку туристичних послуг дуже важливий для вироблення довготривалої кредитної, податкової та інших видів фінансової політики відносно туристсько-рекреаційних комплексів в регіональному і національному масштабах.

Ця інформація дозволяє визначити доцільність напряму потоку інвестицій в туристичні комплекси по регіонах, а також є необхідною для розробки поточних програм, інвестиційної політики і коректування оподаткування.

Системний підхід в управлінні економікою застосовується в програмно-цільовому управлінні, яке включає управління процесом розробки і здійснення цільових, комплексних програм метауправління. Концепція комплексного розвитку туризму ґрунтується на рекреаційному, економічному, міжгалузевому, маркетинговому і інвестиційному підходах.

Управління функціонуванням туризму передбачає дотримання принципів: системного підходу; подвійної інтеграції; гнучкого реагування; відтворення системи; правової регламентації управління; соціальної орієнтації туризму; наукової обґрунтованості системи управління; орієнтації на інноваційний шлях розвитку; ранжирування об'єктів управління по їх важливості; збереження і розвитку конкурентних переваг об'єкту управління; організованості управлінських процесів; співставності варіантів управлінських рішень при їх виборі.

На основі системного аналізу дослідження економіки туристичного рекреаційного комплексу формується як поетапне створення високоєфективного галузевого господарства, яке конкретизується таким чином:

- економічна оцінка рекреаційних ресурсів і рекреації; попит на рекреацію;
- розвиток і раціональне розміщення туристичного комплексу в економічних регіонах;
- побудова оптимальної мережі туристичних об'єктів, взаємопов'язаних з рештою галузей господарства;
- формування системи рекреаційних пересувань;
- резервування рекреаційних послуг.

Тому метою моделювання туризму є оптимізація туристичної рекреаційної діяльності, вдосконалення її структури і управління, створення екологічно безпечного механізму функціонування рекреаційних регіонів, формування єдиної системи туристичних зон. У зв'язку з цим необхідно визначити особливі економічні туристичні зони, в яких розвиток туристичної інфраструктури є пріоритетним по відношенню до інших галузей економічної діяльності. У туристичних зонах формуються певні туристичні продукти, прогресивним є створення туристичних продуктів, розрахованих на різні сегменти ринку, ці зони носять тематичний характер. Зонування як стратегічний напрям загальної туристичної політики країни і регіонів тісно пов'язане з реалізацією державної політики регіональної економіки, з соціально-економічними і екологічними чинниками. Тип і функціональні особливості зони залежать від туристичного потенціалу – історико-культурного або природного. Для ефективного розвитку необхідно визначити поетапний розвиток різноманітних туристичних зон на основі наступних пріоритетів – транспортне забезпечення, терміни створення або доповнення базової інфраструктури в цих зонах, попит на туристичному ринку, доцільність розвитку визначних пам'яток і об'єктів тощо [4].

Ефективне державне управління туризмом повинне бути направлене на всесторонній розвиток туристичної індустрії і активне залучення населення для виконання управлінських рішень на всіх рівнях. Такий розвиток вимагає формування системи туристичного моніторингу, проведення багатопробільних наукових досліджень за оцінкою туристичних територій, розробки методів оцінки туристичних ресурсів і ефективності їх використання, розподілу фінансових ресурсів за ступенем пріоритетності поставлених задач.

Проведений аналіз показав, що в даний час в Україні не вдосконалена система статистичних показників ринку туристичних послуг з урахуванням рекомендацій Всесвітньої туристичної організації в області побудови рахунків сателітів туризму і розробки методики оцінки і аналізу статистичних показників, що характеризують туризм; потреба в отриманні об'єктивної і достовірної інформації про стан і розвиток туристичної галузі, а також розробка рахунків сателітів туризму в Україні привели до необхідності статистичного вивчення туризму, вдосконалення системи статистичних показників ринку туристичних послуг.

## Література

1. Хвостенко С. Туризм на Україні / Хвостенко С. – К., 2006. – 300 с.
2. Song H., Witt S. F. Tourism demand modeling and forecasting. – Pergamon, Oxford, 2000, 178 p.
3. Буянов В.П. Методы и модели решения экономических задач / С.Р. Хачатрян, М.В. Пинегина, В.П. Буянов. – М.: Экзамен, 2005. – 385 с.
4. Экономика и организация туризма: международный туризм / [Е.Л. Драчева, Ю.В. Забаев и др.]. – М.: КНОРУС, 2005. – 576 с.

Надійшла 28.05.2010

УДК 657.312:657.471:334.716

С. М. ШАПОВАЛОВА

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

П. С. СОЛОДОВНИК

Луганський державний інститут культури та мистецтв

## ОЦІНКА ЯКОСТІ ПЛАНУВАННЯ ЗАТРАТ НЕТРАДИЦІЙНИМИ МЕТОДАМИ МАТЕМАТИКИ

*Доведена необхідність залучення положень теорії про нечіткі множини послугувала підставою для розробки методики діагностики моделі планових даних на підставі розрахунку значень функції належності, що дозволяє не тільки констатувати наявність дефекту у моделі планових даних, але і встановити рівень її якості. Граничні діапазони, що дозволяють оцінювати якість планування затрат у відповідності до причин, що зумовлюють відхилення між фактичними і плановими даними, дають змогу робити висновки про якість роботи структурних підрозділів підприємства.*

*The well-proven necessity of bringing in of positions of theory of fuzzy sets served foundation for development of method of diagnostics of model of the planned data on the basis of calculation of value of function of belonging, that allows not only to establish the presence of defect in the model of the planned data but also set the level of its quality. The scope ranges, allowing to estimate quality of planning of expenses in accordance with reasons, causing rejections between fact and planned sheets, enable to draw a conclusion about quality of work of structural subdivisions of enterprise.*

*Ключові слова: затрати, планування, облік, система, модель, якість, інформація, нечіткі (розмиті) множини, функція належності.*

**Вступ.** Планування затрат підприємства здійснюється в умовах футуристичної невизначеності. Це впливає на якість планів по затратах, а тому для підприємств дуже важливо мати інструмент, що здійснює оцінку їх якості.

Відомо, що критерій якості планування затрат – це відсутність відхилень між фактичними та плановими даними. Даний критерій якості планування затрат підприємства є гіпотезою, підтвердження або спростування якої під час оцінки якості планування затрат здійснюється лише за наявності достатньої статистики, зібраної протягом тривалого часу.

Недостатність статистики зумовлює формалізацію якості планування затрат завдяки теорії нечітких множин (у тому числі функції належності) – єдино-можливого та доступного в такому випадку інструмента математики.

**Основний розділ.** Порівняння фактичних та планових показників планів по затратах досягається корегуванням планових затрат на фактичний обсяг і асортимент продукції. У практичному порівнянні фактичних затрат із плановими показниками, існує певна складність, яка пояснюється неможливістю чіткого розмежування затрат на постійну та змінну частини накладних затрат підприємства, що може здійснюватися на підставі тривалого аналізу. Такі обставини об'єктивно зумовлюють нерівномірну якість планування затрат на підприємстві у часі [1, с. 144-149; 2, с. 230-235].

Аналіз зміни загального розміру затрат підприємства у зв'язку з будь-якою зміною показника плану по затратах здійснюється шляхом співставлення абсолютного рівня відхилення та загальної суми планових затрат, перерахованих на фактично вироблену продукцію. Формалізація таких розрахунків використовує в своєму арсеналі індекси затрат за видами та статтями. Посилаючись на відхилення між фактичними та плановими показниками рівня затрат, формалізуємо його за допомогою виразу:

$$d_i = \left| \frac{\Phi_i}{\Pi_i} - 1 \right|, \quad (1)$$

де  $\Phi_i$ ,  $\Pi_i$  – відповідно фактичні та планові затрати по кожному  $i$ -му рахунку ( $i = \overline{1, n}$ ). Оскільки не так важливо перевиконання чи невиконання відбувається в планових показниках по затратах, то формально це компенсується знаком модуля. Величини  $\Phi_i$  та  $\Pi_i$  у найкращому випадку повинні співпадати, а в гіршому – суттєво відрізнятися. Навіть у найгіршому випадку, коли  $\Phi_i$  та  $\Pi_i$  відрізняються на порядок, величина  $d_i$  не

перевищує десяти одиниць. Відхилення по кожному рахунку можуть бути різними, тому для подальшого аналізу важливо взяти опосередковане відхилення:

$$W = \frac{\sum_{i=1}^n d_i}{n}. \quad (2)$$

Величина  $W$ , де  $n$  – кількість рахунків, призначених для обліку затрат, може слугувати мірилом оцінки якості планування. Її значення наближається до нуля, залишаючись весь час додатною величиною. Величина відхилень, або міра наближення величини  $W$  до нуля сприймається з різним ступенем суб'єктивізму, і на кожному підприємстві визначається по-своєму. Це зумовлює необхідність у тому, щоб повернутись у подальшому до формалізації досліджень на основі теорії розмитих множин [3; 4].

Найважливішим критерієм якості планів по затратах слід вважати відсутність будь-яких відхилень між плановими та фактичними показниками. Міра наближення до нуля опосередкованого відхилення фактичних показників по затратах від планових буде характеризувати її якість. Зрозуміло, що значення величини  $W$  для конкретного плану по затратах, залишається весь час більшим за нуль. Чим ближче величина  $W$  до нуля, тим кращий план. Але наскільки ближче?

Звертаючись до діагностики планів по затратах підприємства, будемо вважати, що вхідні чинники впливають на якість планів, а  $W$  – результативний показник. Його належність множині  $A$  з діапазоном значень  $(0, a)$  відслідковують фахівці, здійснюючи моніторинг певного плану по затратах та надаючи інформацію про відхилення [5, с. 12-16]. Констатуючи ситуацію  $W=0$ , фахівці відзначають як високу якість планів. Значення  $W$ , що відрізняється від нуля, свідчать про існування дефектів. Судячи з величини  $W$ , можна з більшою або меншою мірою точності констатувати факт виникнення дефекту, який свідчить про недостатню якість планування затрат. Числове значення величини  $W$  (величина якого свідчить про рівень якості планування) в кожному окремому випадку може сприйматись по-різному, тобто є нечіткістю у визначенні рівня якості планів щодо затрат. Якщо прийняти величину  $W$  за певний критерій, то виникає нечітка множина його значень. У певний період значення  $W$  можуть бути близькими до нуля, залишаючись в діапазоні  $0 \div 0,25$ . В інші періоди цей діапазон може бути звуженим до  $0 \div 0,1$ . Нехай у загальному цей діапазон (множина  $A$ ) буде представлений відрізком  $(0, a)$ . Тоді потрібно відмовитись від достатньо чіткого формулювання мети завдання, що ґрунтується на очевидному факті – суб'єктивне уявлення про ціль (мету) завжди нечітке [4, С. 49].

У будь-якому випадку значення  $W$  повинно сприйматись як число максимально наближене до нуля, і таке, що у більшості випадків відхиляється від нього незначно. Числове значення величини  $a$  визначаються різними причинами залежно від підприємства.

У звичайній теорії множин існує декілька підходів щодо їх описання. Один із них здійснюється за допомогою характеристичної функції, яка визначається наступним чином. Припустимо, що  $W$  – так звана універсальна множина, з елементів якої утворені всі інші множини, що розглядаються в даній задачі. Наприклад, це множина  $R^+$  всіх дійсних додатних чисел. Тоді характеристична функція множини  $A \subseteq W$  – це функція  $\mu_a(W)$ , значення якої вказують “в якій мірі значення  $a$  належать множині  $W$ ”:

$$\mu_a(W) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } W \in a, \\ 0, & \text{якщо } W \notin a. \end{cases} \quad (3)$$

Особливістю цієї функції є бінарний характер її значень, тобто ці значення дорівнюють одиниці або нулю.

З точки зору характеристичної функції нечіткі множини є природним узагальненням звичайних множин, коли не можна застосувати бінарний характер цієї функції і допускається, що вона може приймати будь-які значення з відрізка  $[0, 1]$ . У теорії нечітких множин характеристичну функцію називають функцією належності, а її значення  $\mu_a(W)$  – мірою належності елементів  $W$  нечіткій множині  $A$ . Більш строго, нечіткою множиною  $W$  називають сукупність пар  $\{(W | \mu_a(W))\} \forall W \in A$ , де  $\mu_a(W)$  – функція належності, для якої справедливо  $\mu_a(W) \in [0, 1]$ . Наприклад, відповідність множині  $W = \{0,1; 0,3; 0,5; 0,7; 0,9\}$  сукупності пар  $\{(W | \mu_a(W))\} = \{(0,1|0); (0,3|0,1); (0,5|0,6); (0,7|0,9); (0,9|1)\}$  означає, що число 0,1 не належить множині  $W$ , число 0,3 належить їй в дуже малою мірою, число 0,5 достатньо належить, число 0,7 належить їй значній мірі, а число 0,9 повністю являється елементом множини  $W$  [3, с. 20-24].

У прикладних задачах використовують різні функції належності [6]. Найбільш поширені функції належності, що можуть бути корисними для описання нечітких підмножин, наведено в роботі [3, с. 160-164]. Конкретний вид функції належності, а також значення параметрів, що входять до неї, носять суб'єктивний характер. Зменшити міру суб'єктивності можна завдяки методу експертних оцінок [7, с. 173-211].

Опишемо значення  $W$  як додатну частину дійсної числової осі ( $R^+$ ) і на ній визначимо функцію належності  $\mu_a(W)$ . Найпростіша ситуація, числові значення  $W$  повністю співпадають з певним інтервалом  $(0, a)$ . Тоді, виходячи з поняття функції належності  $\mu_a(W)$ , її графік функції та її аналітичне вираження зображені на рис. 1. На горизонтальній осі відображені числові значення критерію  $W$ , а на вертикальній – осі

$$\mu_a(W) = \begin{cases} 1, & 0 \leq W \leq a, \\ 0, & W > a. \end{cases} \quad (4)$$

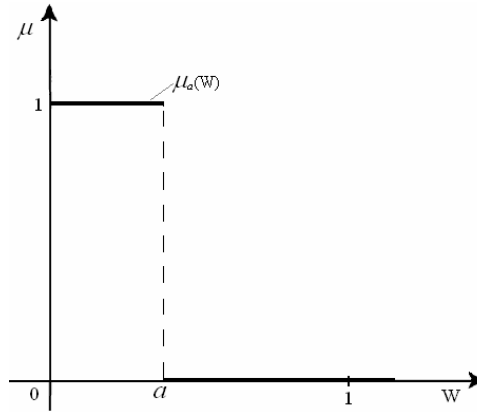


Рис. 1. Функція належності (4) для відображення якості планів щодо затрат значення, що може дорівнювати максимум 1. У загальному воно відображає міру належності до величини критерію якості планів щодо затрат підприємства

Несполучена природа факту та плану щодо затрат не може забезпечити  $W$  значення рівне нулю. Тому на основі експертних оцінок установлені граничні значення  $a$  для критерію  $W$ , що наведені у табл. 1.

Таблиця 1

**Граничні діапазони значень  $W$  для визначення функцій належності**

W	Оцінка відхилень	Причини, що можуть викликати розбіжності між плановими та фактичними показниками, впливаючи на якість моделі планових даних щодо затрат підприємства
0 ÷ 0.3	мінімальні	Стабільність впливу затратоутворювальних чинників
0.3 ÷ 0.5	оптимальні	Незначні зміни впливу затратоутворювальних чинників
0.5 ÷ 0.7	допустимі	Цінова дестабілізація. Зміни впливу найбільш вагомих затратоутворювальних чинників
0.7 ÷ 0.9	середні	Політична дестабілізація в країні, що спричиняє зменшення обсягів діяльності підприємства
0.9 ÷ 1.0	максимальні	Виникнення форс-мажорних обставин на підприємстві (стихійних лих, пожеж, техногенних аварій)
1.0 ÷ ...	недопустимі рідко можливі	Наявність систематичних відхилень, зумовлених безпосередньо неякісним плануванням затрат, або форс-мажорними обставинами для підприємства (стихійних лих, пожеж, техногенних аварій)

Введений за результатами експертних оцінок поріг  $W = 0.6$ , як допустиме середнє значення проміжку  $0.5 \div 0.7$ , визначає момент “виникнення дефекту” в плані щодо затрат. Якщо фактичні затрати перевищують планові в середньому в два рази, то лише тоді  $W = 1$ . Але і це значення не є граничним для величини  $W$ . Чим далі відходить  $W = a$  від нуля, тим гірший план (такій ситуації відповідає досить низька ймовірність).

Значенням  $W \gg 1$  відповідають форсмажорні обставини, які можуть призвести як до значного перевищення (в декілька разів) фактичних затрат над плановими, так і навпаки – затрати можуть зовсім не виникнути. Це значить, що хоча і дуже рідко, але все ж таки може бути ситуація, коли  $W \geq 3$ . Ймовірність таких значень  $W$  дуже низька, а це означає, що функція належності у цьому випадку буде мати інший характер та описуватися формулою

$$\mu_a(W) = e^{-kW}, \quad k > 0. \quad (5)$$

Відповідний графік зображений на рис. 2.

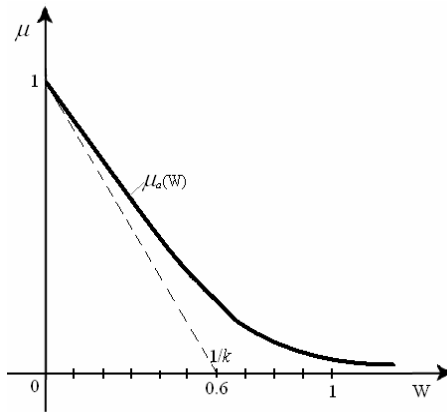


Рис. 2. Функція належності (5) для відображення якості планів щодо затрат

Значення параметру  $k$  регламентує міру нахилу кривої функції належності до горизонтальної (вертикальної) осі координат ( $W$ ,  $\mu$ ), що визначається і граничним значенням  $W$ . Якщо  $W = 0.6 = 1/k$ , то  $k = 10/6 \approx 1.7$ , а якщо  $W = a = 3 = 1/k$ , то  $k \approx 0.3$ . В окремих випадках (рис. 3) значення критерію  $W = a = 0.6$  слугує обмеженням для відхилення фактичних затрат від планових, зокрема, на відрізку  $(0, a)$  функція належності вже повинна мати характер помірної нахилу.

Незначні відхилення фактичних затрат від планових визначають “майже постійні” значення функції належності на інтервалі  $(0, a)$ .

$$\mu_a(W) = \frac{1}{1+kW^2}, (k>1) \quad (6)$$

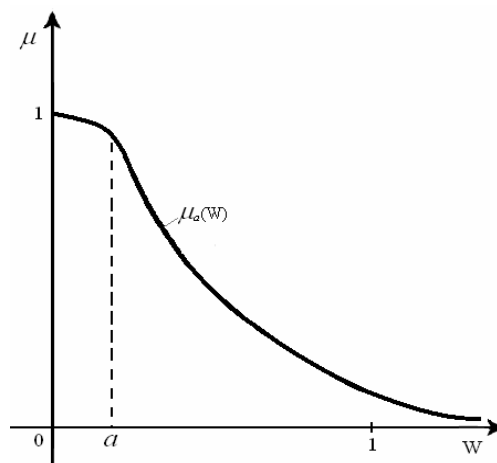


Рис. 3. Функція належності (6) для відображення якості планів щодо затрат

**Висновки.** Критерій якості планування затрат – відсутність відхилень між фактичними та плановими даними найбільшим чином характеризує результат проведеного дослідження. Даний критерій якості планування затрат підприємства є гіпотезою, підтвердження або спростування якої під час оцінки якості планування затрат, здійснюється лише за наявності достатньої статистики, зібраної протягом тривалого часу.

Недостатність статистики компенсує формалізацію якості планів щодо затрат завдяки теорії нечітких множин (у тому числі функції належності) – єдино-можливого та доступного в такому випадку інструмента математики.

### Література

1. Ющишина Л. О. Необхідність класифікації витрат на постійні та змінні / Л. О. Ющишина // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. Екон. науки. – 2007. – № 3, Т. 1. – С. 144–149.
2. Шаповалова С. М. Формування деяких підходів до планування накладних затрат в ринкових умовах господарювання / С. М. Шаповалова // Вісн. Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля. – Луганськ, 2007. – № 2(108), Ч. 1. – С. 230–235.
3. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств / А. Кофман ; [пер. с франц.]. – М. : Радио и связь, 1982. – 432 с.

4. Орловский С. А. Проблемы принятия решений при нечеткой исходной информации / Орловский С. А. – М. : Наука, 1981. – 208 с.

5. Шаповалова С. М. Про один підхід до діагностики планової моделі затрат машинобудівного підприємства / С. М. Шаповалова // Моделі та інформаційні технології в управлінні соціально-економічними, екологічними та технічними системами : матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф., 24-26 квіт. 2008 р. – Луґанськ : СНУ ім. В. Даля, 2008. – С. 12–16.

6. Прикладные нечеткие системы / [К. Асаи, Д. Ватада, С. Иваи и др.] ; под ред. Т. Тэрано, К. Асаи, М. Сугэно ; [пер. с яп. Ю. М. Чернышова]. – М. : Мир, 1993. – 368 с.

7. Балдик К. В. Эконометрия: [учебное пособие для вузов] / Балдик К. В., Быстров О. Ф., Соколов М. М. [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Юнити-Дана, 2004.

Надійшла 28.05.2010

УДК 338.242.4:339

Л. С. СТЕФАНІШИН

Івано-Франківський інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету

## ЕВОЛЮЦІЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ

*В статті розглянуто сучасні концепції управління матеріальними потоками, зокрема, на підприємствах нафтопереробної промисловості, адаптація яких значно підвищить ефективність діяльності постачальницьких служб, оптимізує матеріальні потоки і знизить собівартість нафтопродуктів.*

*In the article the modern concept of material flows, in particular, on the enterprises of refining industry, which significantly improve the adaptation performance procurement services, optimizing the material flows and reduce the cost of petroleum products.*

*Ключові слова: модель управління, матеріальні потоки.*

Інтеграція світової економіки і глобалізація бізнесу сприяли створенню логістичних систем, розвиток яких залежатиме від прогресивності менеджменту, обсягів продажу, ступеня спеціалізації і концентрації підприємства, розвитку виробничих відносин тощо. На даний час, вони мають знайти своє місце в сучасному організаційному логістичному управлінні матеріальними потоками на нафтопереробних підприємствах. Дослідження проблем, пов'язаних з управління матеріальними потоками висвітлені у наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як Альбеков А.У., Кальченко А.Г., Козловський В.А., Крикавський Є.М., Сергєєва В.И., Ліндерса М.Р., Фірина Х.Е., та інших.

Суттєве місце в організації управління матеріальними потоками займають такі логістичні технології, як:

ЛТ – Just-in-time – точно в термін;

RP – Requirements/Resource planning – планування потреб/ресурсів;

DDT – Demand-driven Techniques – логістика, орієнтована на попит;

LP – Lean Production – струнке виробництво;

SCM – Supply Chain Management – управління ланцюгом поставок / логістичним ланцюгом.

Основою концепції управління запасами “точно в термін” є принцип партнерства фірми з постачальниками сировини, матеріалів, комплектуючих тощо. Вихідною постановкою є те, що якщо виробничий графік заданий (абстрагуючись тільки від попиту, замовлень), то можна так організувати рух матеріальних потоків, що всі матеріали, компоненти і напівфабрикати поступатимуть у необхідній кількості, в потрібне місце (на складальній лінії – конвеєрі) і точно до призначеного терміну для виробництва, збирання готової продукції. При такій постановці страхові запаси, імунодефіцити грошових коштів фірми є не потрібними [1].

У концепції “точно в термін” потоки матеріальних ресурсів ретельно синхронізовані з потребою в них, що задаються виробничим графіком випуску готової продукції. Подібна синхронізація – є не що інше, як координація двох базисних логістичних функцій: постачання і виробничого менеджменту, яка призводить до мінімізації витрат, пов'язаних із створенням запасів.

Концепція управління матеріальними потоками “точно в термін” характеризується наступними основними параметрами [2]:

– мінімальним запасом матеріальних ресурсів, незавершеним виробництвом, готовою продукцією;

– коротким виробничим циклом;

– невеликим обсягом виробництва готової продукції і поповнення запасів (постачань);

– невеликим числом надійних партнерів – постачальників і перевізників;

– ефективною інформаційною підтримкою.

Системи, побудовані на даному підході, вимагають синхронізації всіх процесів і етапів постачання матеріальних ресурсів, виробництва, постачання готової продукції споживачам, передбачають наявність тривалих господарських зв'язків, точності інформації і прогнозування. Для ефективної реалізації технології

“точно в термін” підприємства повинні працювати з надійними телекомунікаційними системами, інформаційно-комп’ютерною підтримкою і в ідеалі включати постачальника в свій логістичний ланцюг.

У реальній практиці система “точно в термін” часто перекладає функції складських запасів на слабшого в господарському відношенні постачальника, який в цій системі є своєрідним буфером при несподіваних відхиленнях і збогах у виробничій програмі.

Засобом реалізації концепції “точно в термін” у внутрішньовиробничому аспекті є модуль “Kanban”, що в перекладі означає картка. Суть цього інструменту управління, направлено на його децентралізацію, полягає в тому, що певна ділянка виробництва отримує карточку-замовлення тільки тоді, коли на подальшій ділянці виникає потреба в цьому виді продукції. Тим самим запобігаються збої в матеріалопотоках, мінімізується незавершене виробництво.

Основною умовою успішної реалізації модуля “Kanban” в управлінні матеріальними потоками є наявність на підприємстві:

- системи управління якістю, направленої на зниження собівартості продукції і підвищення конкурентоспроможності виробництва і продукції;
- системи автономного контролю якості продукції – в точках виникнення витрат;
- комплексної системи забезпечення якості роботи устаткування і обслуговуючого персоналу, що дозволяє оптимально поєднувати ефективне використання виробничих потужностей і витрати на їх експлуатацію.

Використання концепції “точно в термін” в нафтопереробній промисловості України ускладнене внаслідок великої питомої ваги давальницької сировини в структурі постачань і через це в неможливості підприємства впливати на ринок товарів: у системі “точно в термін” істотну роль відіграє попит на товари.

Концепція “планування потреб/ресурсів” (RP) є однією з найбільш вживаних.

Базовими підсистемами цієї концепції у виробництві і постачанні є модулі: “планування потреб в матеріалах (MRP I)”; “виробниче планування ресурсів (MRP II)”; “планування потреб в розподілі (DRP I)”; “планування ресурсів в розподілі (DRP II)” і “оптимізована виробнича технологія (OPT)”.

Згідно з визначенням американського дослідника Дж. Орліськи, одного з головних розробників підсистеми MRP I, у вузькому сенсі вона складається з низки логічно зв’язаних процедур, основних правил і вимог, що переводять виробничий графік в “ланцюжок вимог”, які синхронізовані в часі. Модуль MRP I перепланує послідовність вимог в результаті змін у виробничому графіку, в структурі запасів або в характеристиках продукту [2].

За допомогою модуля MRP I спочатку визначають, скільки і в які терміни необхідно виготовити кінцевої продукції, потім визначається час і необхідна кількість матеріальних ресурсів для виконання виробничого графіку. На рис. 1 представлено блок-схема підсистеми MRP I, входом якої є замовлення споживачів, підкріплені прогнозом попиту на готову продукцію фірми і закладені у виробничий графік (графіки випуску готової продукції). Таким чином, як і для систем, заснованих на принципах концепції “точно в термін”, в модулі MRP I ключовим чинником є споживчий попит.

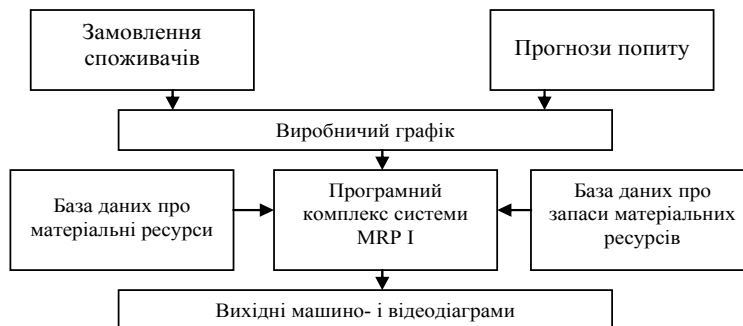


Рис. 1. Блок-схема підсистеми MRP I

Метою впровадження MRP I є підвищення ефективності і якості планування матеріальних потоків, зниження рівня запасів матеріальних ресурсів, вдосконалення процедур контролю за рівнем запасів і зменшення витрат, пов’язаних з цими функціями.

Проте використання модуля MRP I має низку недоліків і обмежень, до основних з яких відносяться:

- значний обсяг обчислень, підготовки і попередньої обробки значного обсягу вихідної інформації, що збільшує тривалість виробничого періоду;
- зростання витрат на обробку замовлень і транспортування при намаганні фірми зменшити рівень запасів або перейти на випуск готової продукції в малих обсягах з високою періодичністю;
- нечутливість до короткочасних змін попиту, оскільки вони засновані на контролі і поповненні рівня запасів у фіксованих точках проходження замовлення, недостатньо строге відслідковування попиту з обов’язковою наявністю страхових запасів;
- значне число відмов в системі із-за її великої розмірності і перевантаженості.



Зазначені вище недоліки і деякі обмеження використання модуля MRP I стимулювали розробку другого покоління систем управління матеріальними потоками RP, що отримав назву модуля MRP II і що є логічною підсистемою, в якій об'єднано виробниче планування і логістичні операції [1, 2].

Більшість західних фахівців розглядають підсистему MRP II як інструмент з планування і управління матеріальними ресурсами фірми з метою досягнення мінімального рівня запасів в процесі контролю над всіма стадіями виробничого процесу. Ця підсистема є ефективним інструментом внутрішньофірмового планування, що дозволяє інтегрувати різні функціональні сфери бізнесу при управлінні матеріальними потоками і забезпечити, за рахунок гнучкості планування, зменшення виробничих і постачальницьких витрат.

На схемі рис. 2 видно, що модуль MRP I є складовою частиною MRP II. Окрім цього, до складу модуля MRP II входять блок прогнозування і управління попитом, розрахунок виробничого графіку (графіку випуску готової продукції), розрахунок плану завантаження виробничих потужностей, блок розміщення замовлень і контролю закупівель матеріальних ресурсів та інші блоки, які складають програмний комплекс.

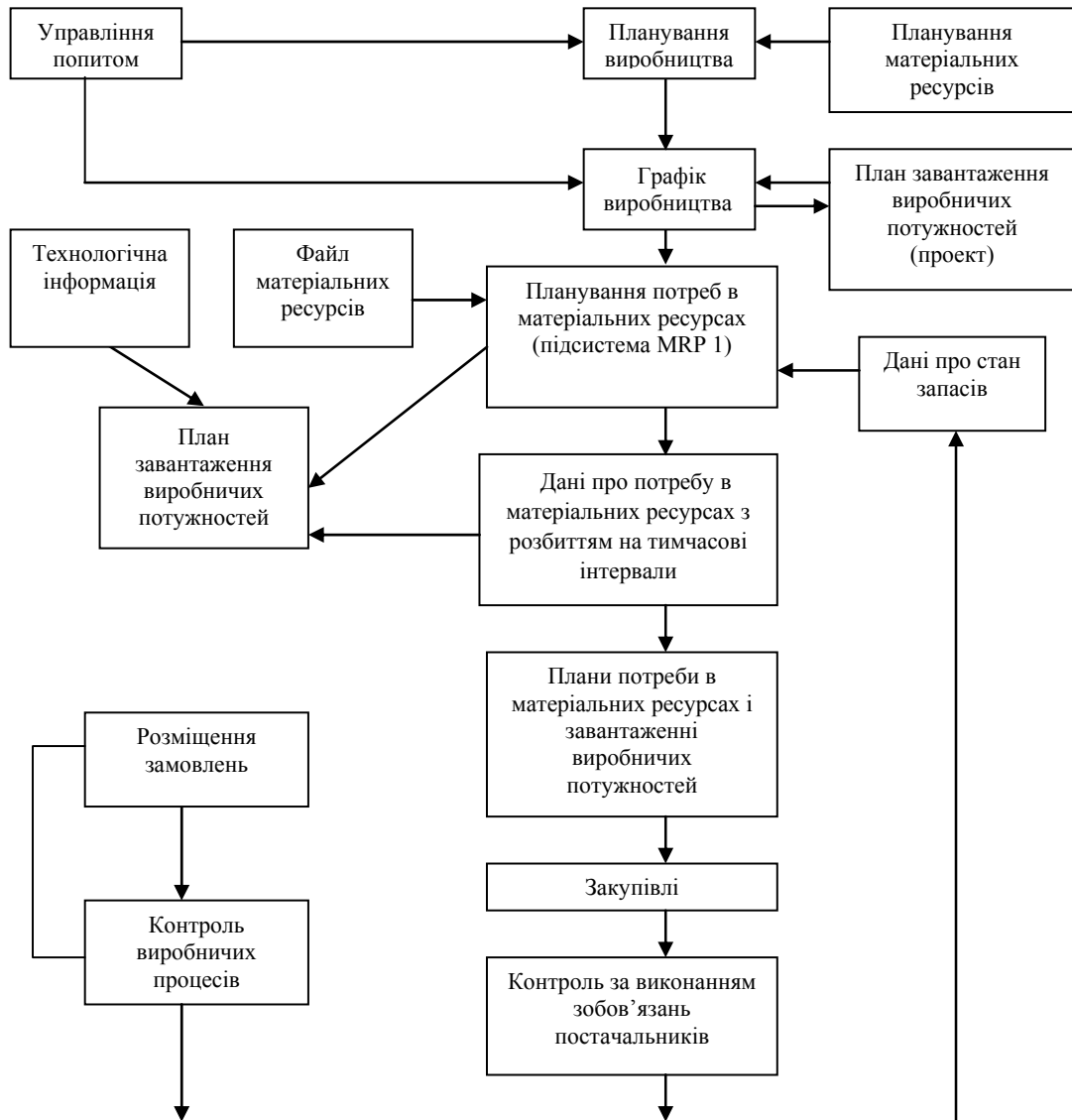


Рис. 2. Функціональна схема системи MRP II

Важливе місце в підсистемі MRP II займають алгоритми прогнозування попиту, потреби в матеріальних ресурсах, рівня запасів, а також вирішення комплексу завдань контролю і регулювання рівня запасів матеріальних ресурсів, обсягу незавершеного виробництва і готової продукції. В основні завдання управління запасами входять: вибір стратегії поповнення запасів, розрахунок критичних крапок і точок замовлення, аналіз структури запасів по методу ABC, наднормативних запасів тощо.

Останніми роками в багатьох країнах зроблені спроби створити комбіновані системи MRP II-“Kanban” для взаємного усунення недоліків, властивих кожній з цих систем окремо. Зазвичай, в таких комбінованих системах MRP II використовують для планування і прогнозування попиту, збуту і закупівель,

а систему “Kanban” – для оперативного управління виробництвом. Деякі західні дослідники позначають таку інтегровану систему, як MRP III.

Концепція “планування потреб/ресурсів” (RP) використовується і у сфері розподілу за допомогою модулів DRP I і DRP II.

Системи управління збутом, засновані на модулях DRP, дозволяють фірмам досягти певних переваг не лише в маркетингу, але і в логістичній технології [2, 3].

Серед логістичних переваг підсистеми DRP можна відзначити [1]:

- зменшення витрат, пов’язаних із зберіганням і управлінням запасами готової продукції за рахунок координації поставчань;
- зменшення рівня запасів за рахунок точного визначення величини і місця поставчань;
- зменшення потреби в складських площадках за рахунок зменшення запасів;
- зменшення транспортної складової витрат за рахунок ефективного зворотного зв’язку за замовленнями;

– покращення координації між функціями в дистрибуції і у виробництві.

В той же час, існує визначення обмежень і недостатки в застосуванні системи DRP.

По-перше, система DRP потребує точного скоординованого прогнозу відправок і поповнень страхових запасів для кожного центру і каналу розподілу готової продукції в товаропрохідній сітці.

По-друге, планування запасів в підсистемах DRP потребує високої надійності здійснення логістичних циклів між розподільними центрами та іншими ланками логістичної системи.

По-третє, інтегроване планування розподілу викликає часті зміни у виробничому графіку, що хвилює виробничі підрозділи фірми, призводить до зриву доставки готової продукції споживачам.

Вказані недоліки традиційно усуваються шляхом збільшення страхових запасів в розподільчій сітці.

Концепція “струнке виробництво” (Lean production, LP) зародилась в Японії. Відмінні ознаки цього методу управління матеріальними потоками від інших заключаються в наступному:

– максимум задач і відповідальності переноситься на співробітників, які володіють відповідним потенціалом;

– всі співробітники фірми (спеціалісти, менеджери, робочі) шукають “вузькі місця” і негайно їх ліквідують;

– усунення “вузьких місць” здійснюється при одночасному скороченні ресурсів (матеріальних, трудових тощо);

– участь в раціоналізаторській діяльності значного числа працівників.

Суть внутрішньовиробничої концепції “струнке виробництво” виражається в поєднанні високої якості продукції, невеликого розміру виробничих партій, низького рівня запасів, висококваліфікованого персоналу, гнучких виробничих технологій.

Концепція “LP – струнке виробництво” базується на таких логістичних підсистемах-модулях, як MRP II, “Kanban”, виробництво ERP. Основні цілі цієї концепції полягають у високих стандартах якості продукції і низьких виробничих витратах, швидкому реагуванні на зміну споживчого попиту і скороченні часу на переналадку устаткування.

Як і в концепції “точно в термін”, в системі “струнке виробництво” одну з ключових ролей грають взаємини з надійними постачальниками, які при тривалих взаємозв’язках переростають в партнерство.

Часто партнери – постачальники матеріальних ресурсів – розглядаються як частина фірми-виробника, що забезпечує досягнення мети компанії. Такі взаємини з постачальниками практично не вимагають вхідного контролю матеріальних ресурсів.

В той же час, постачальники матеріальних ресурсів повинні задовольняти наступні вимоги фірми-виробника готової продукції:

– доставка матеріальних ресурсів повинна здійснюватися строго по графіку;

– матеріальні ресурси повинні відповідати всім вимогам стандартів якості;

– ціни на матеріальні ресурси, які поставляються, мають бути високими з розрахунку на тривалі господарські зв’язки;

– постачальники матеріальних ресурсів повинні заздалегідь погоджувати всі питання за якістю, способами доставки продукції тощо із споживачем;

– постачання матеріальних ресурсів повинне супроводитися сертифікатами, підтверджуючими контроль якості їх виготовлення;

– постачальники продукції повинні сприяти виробникові в проведенні експертизи матеріальних ресурсів або адаптації технологій до нових їх модифікацій;

– матеріальні ресурси повинні супроводитися відповідними вхідними і вихідними специфікаціями.

Концепція “Логістика, орієнтована на попит” (Demand-driven techniques, DDT) застосовується з метою максимального скорочення часу реакції на зміну попиту шляхом швидкого поповнення запасів в тих точках ринку, де прогнозується зростання попиту на продукцію. Концепція покращує координацію і взаємини виробників, оптовиків і роздрібних торговців як ланок інтегрованої логістичної системи. У її основі знаходяться такі базові логістичні підсистеми/модулі, як “точки замовлення/перезаказу», “метод швидкого реагування”, “неперервне поповнення” і “автоматичне поповнення”.

Модуль “точки замовлення/перезаказу” застосовується для визначення і оптимізації рівня страхових запасів з метою згладжування коливань попиту. Його ефективність в значній мірі залежить від точності прогнозування попиту, тому в умовах невизначеного попиту він використовується рідше. У цих випадках використовуються такі підсистеми, як “метод швидкого реагування” і “реактивний відгук на попит” тощо, які дозволяють швидко поповнити запас в точках ринку, близьких до прогнозованого розширення попиту.

Названі підсистеми (модулі концепції DDT) мають певну схожість, так як в основному націлені на максимальне скорочення часу реакції логістичного ланцюга на зміну попиту і навіть на превентивні рішення із управління запасами готової продукції, що передбачають динаміку попиту.

Принципові системи управління матеріальними потоками. У практичній діяльності підприємств використовуються також принципові системи управління матеріальними потоками (система управління з фіксованим розміром постачань, система управління з фіксованою періодичністю замовлення, система з двома фіксованими рівнями запасів і з фіксованою періодичністю замовлення, система управління з двома фіксованими рівнями запасів без постійної періодичності замовлення, саморегульовані системи управління матеріальними потоками) [4, 5, 6].

Аналіз наведених вище концепцій і систем управління матеріальними потоками (RP, JIT, LP, DDT, тощо) показав, що в нафтопереробній промисловості, через специфічність її розвитку і зв'язків, які склалися з видобувними компаніями, можна використовувати для управління матеріальними потоками лише окремі підсистеми і модулі названих систем управління.

Такі модулі і їх окремі елементи, як MRP I, MRP II, MRP III, “Kanban”, OPT, SCM логістичних концепцій RP (планування потреб/ресурсів), JIT (точно в термін), “LP – струнке виробництво” тощо можуть успішно використовуватися для управління матеріальними ресурсами в нафтопереробній промисловості тією їх частиною, яка допомагає вирішити наступні проблеми:

- упорядкувати організацію постачань сировини і матеріалів на переробку;
- понизити транспортну складову у витратах на сировині;
- підвищити якість праці постачальницьких служб;
- скоротити час постачань сировини і підвищити їх надійність.

Однією з основних проблем нафтопереробної промисловості в даний час є зростання питомої ваги давальницької нафтової сировини в структурі постачань, що негативно впливає на економічну і господарську діяльність підприємств. На наш погляд, впровадження модуля MRP II і модуля MRP III в систему управління нафтопереробного заводу служитиме інструментом, який з часом переведе взаємини між нафтопереробними підприємствами і виробниками нафтової сировини з натуральної форми в товарно-грошову. Річ у тому, що перераховані модулі логістичної технології руху товару вирішують в автоматизованому режимі такі завдання, як:

- планування потреб в матеріалах (MRP I);
- виробниче планування ресурсів (MRP II);
- оптимізація виробничої технології, відповідальна за планування внутрішньовиробничих матеріальних потоків (OPT);
- управління ланцюгом поставок/логістичним ланцюгом (SCM) тощо.

Не менш важливою функцією, закладеною в програми модулів із управління матеріальними потоками, є функція контролю.

Тому використання нових логістичних технологій в управлінні підприємствами нафтопереробної промисловості дозволить значно підвищити ефективність діяльності постачальницьких служб, раціоналізувати матеріальні потоки і, кінець кінцем, понизити собівартість нафтопродуктів.

Отже, можна зробити наступні висновки:

1) новизна логістичного підходу до управління матеріальними потоками полягає в зміні пріоритетів між різними видами діяльності і підвищенні значущості діяльності із управління матеріальними потоками в господарсько-економічній діяльності підприємства;

2) використання сучасних модулів в системі управління матеріальними потоками робить ваговитий вплив на ефективність виробництва і в даний час стає одним з визначальних чинників конкурентної переваги підприємства;

3) наслідком впровадження нових систем управління матеріальними потоками можливе досягнення:

- інтеграції і кооперації постачань, виробництва і збуту продукції;
- орієнтації на споживчий попит; оптимізації поточкових процесів і створення гнучкого виробництва;

- повного обліку логістичних витрат від постачальника до споживача;
- мінімізації витрат на виробництво продукції за рахунок зниження обсягу запасів сировини і транспортних витрат;

- підвищення якості виробництва, постачання і збуту продукції;

4) розвиток сучасних систем управління матеріальними потоками на нафтопереробних підприємствах призведе до створення партнерських союзів і інтеграції між постачальниками нафтової сировини і їх споживачами, заснованою на обліку взаємних економічних інтересів;

5) логістичний підхід до управління матеріальними потоками підсилить координацію і взаємодію між різними функціональними ланками за рахунок використання сучасних економічних механізмів.

### Література

1. Козловский В.А. Логистический менеджмент / В.А. Козловский, Э.А. Козловская, Н.Т. Савруков. – СПб. : Политехника, 1999. – 275 с.
2. Кальченко А.Г. Основы логистики / А.Г. Кальченко. – К. : Знання, 1999. – 133 с.
3. Альбеков А.У. Логистика коммерции / А.У. Альбеков, В.П. Федько, О.А. Митько. – Ростов-на-Дону : Фенікс, 2001. – 512 с.
4. Крикавський Є.М. Логістика підприємства / Є.М. Крикавський. – Львів : Львівська політехніка, 1996. – 220 с.
5. Миротин Л.Б. Логистика для предпринимателя: основные понятия, положения и процедуры / Л.Б. Миротин, И.Э. Ташбаев – М. : ИНФРА-М., 2003. – 252 с.
6. Рыжиков Ю.И. Теория очередей и управление запасами / Ю.И. Рыжиков. – СПб. : Питер, 2001. – 384 с.

Надійшла 10.05.2010

УДК 658.338

Т. В. ЛЕНДЮК

Тернопільський національний економічний університет

## ОПТИМІЗАЦІЯ РЕСУРСНИХ І ЯКІСНИХ ОБМЕЖЕНЬ В УПРАВЛІННІ ОСВІТНИМИ ПРОЕКТАМИ

*В роботі описано взаємозалежності між основними ресурсами проекту і вимогами до якості його виконання. Показано графічну візуалізацію вибору оптимальних значень даних ресурсів. Також наведено експериментальні дані мінімізації затрат при заданій тривалості проекту.*

*In the paper interdependence between the basic project resources and requirements to its execution quality is described. Graphic visualization of these resources of optimal values choice is shown. Also the experimental data for expenses minimizations at specified project duration are presented.*

*Ключові слова: проектний менеджмент, ресурси проекту, якість виконання проекту, оптимізація ресурсів проекту.*

### Вступ

В роботі університету можна виділити два паралельних види діяльності: поточну роботу (проведення лекційних, практичних та лабораторних занять, прийом заліків та екзаменів), а також реалізацію освітніх і наукових проектів (проведення науково-дослідної роботи, акредитація нової спеціальності, впровадження системи управління навчальним закладом, системи дистанційного навчання, електронної бібліотеки, видання книг, проведення наукових конференцій тощо), що спрямовані на досягнення визначених цілей у рамках часових і бюджетних обмежень [1].

В свою чергу, проектний аналіз засвідчує, що приблизно 40% всіх проектів не доходять до завершення; майже половина виконаних проектів мають дворазове перевищення фінансових ресурсів; близько половини завершених проектів не відповідають поставленим перед ними вимогам [2]. Це зв'язано з певною часткою ризику, тому що освітні проекти містять елементи творчості, а результати їх виконання характеризуються невизначеністю.

Менеджер проекту намагається довести проект до успішного завершення і не допустити втрати ресурсів. Тобто його основним завданням є оптимальне використання наявних ресурсів і дотримання технічного завдання виконання проекту. Дані питання розглянуті в наступних працях [3–6].

Як відомо, при виконанні кожного проекту виникає необхідність розподілу ресурсів: фінансових, людських, матеріалів та обладнання. Менеджер проекту повинен постійно контролювати бюджет, тривалість і якість виконання робіт, які є головними обмеженнями проекту. Головним показником є якість виконання проекту, тобто відповідне виконання всіх запланованих завдань, а це наперед складно передбачити. Оскільки впливати на якість виконання проекту можна за допомогою двох інших обмежень, то перед менеджером проекту постає питання оптимізації обмежень і оптимального використання ресурсів [3].

Вартість проекту зростає, коли терміни виконання зменшуються до межі, за якою робота вже не може виконуватися. Функція вартості виконання роботи спадає до певного мінімуму, а при збільшенні часу виконання проекту зростає, що пов'язано з ростом непрямих затрат (орендна плата, споживання енергії обладнанням) [4].

Збільшення термінів виконання проекту також може бути пов'язане з підвищенням витрат, оскільки часто, за наявності зайвого часу, команда проекту намагається запровадити якісь інновації, покращити зроблене або забезпечити кращі результати проекту. Очевидно, що в найгіршому випадку виконання проекту може навіть припинитися через нестачу коштів.

Відхилення у термінах виконання робіт також впливає на бюджет проекту і на якість його виконання. Тому, найчастіше, основну увагу приділяють календарному плануванню робіт і контролю за дотриманням календарного графіка. А для того, щоб зуміти прискорити терміни виконання проекту, необхідне підвищення витрат.

Із вказаного вище видно, що як надмірний, так і недостатній час виконання проекту є критичним для якості. Проте при збалансованості цього обмеження з'являється цільовий коридор, що стосується термінів виконання робіт. У його межах якість буде оптимальною або ж недоліки проекту будуть мінімальними.

Проте, хоча час виконання проекту є надзвичайно важливим показником, він не є головним. При нестачі фінансових ресурсів проект виконуватися не буде, навіть за достатньої кількості часу і виконавців. При альтернативі вибору відбирають або дешевший варіант виконання проекту, або швидке виконання проекту, або проект, що забезпечить більший прибуток чи швидшу окупність. Тут теж головним критерієм вибору служать фінансові показники. Можна сказати, що гроші є спільним показником при формуванні бюджету проекту, оскільки саме в грошах можна визначити затрати на сировину, матеріали, заробітну плату проектної команди.

З іншої сторони, часові показники не можна відкидати, тому що при критично малому часі виконання, проект не буде виконуватися навіть незважаючи на значне фінансування.

Тому, найкращим варіантом, на думку автора, є оптимізація двох обмежень і постійний контроль третього, що описано нижче.

### Основний розділ

При плануванні проекту менеджер спочатку виконує структурування проекту: складає перелік робіт проекту, підраховує чисельність виконавців, складає матрицю відповідальності виконавців за виконання робіт, визначає скільки часу, коштів і матеріальних ресурсів виділяється на заплановані роботи.

Із співвідношень між витратами, термінами і якістю важко вивести максимально вірний алгоритм дій. Необхідно визначити, який з елементів складає найвужче місце. Проекти, як правило, підкоряються аспекту зниження їх вартості, тому, найімовірніше, саме витрати виявляться вузьким місцем. Отже, менеджер проекту в процесі планування і здійснення повинен спробувати надати найбільшої уваги саме цьому чиннику. Далі виникає необхідність обов'язкової відповідності певним термінам. Тут завданням менеджера проекту стає висунення на перший план саме цього аспекту. Якщо метою проекту є досягнення саме відповідного рівня якості, то основна увага звертається на цей чинник. Ці три обмеження дають менеджеру проекту орієнтир в тому, в якому напрямі в ході здійснення проекту слід діяти в першу чергу.

Якщо при цьому менеджер, відповідно до свого задуму, вибере головне обмеження проекту, не випустить з уваги решту обмежень і не дуже відхилиться від ідеальної точки трикутника, то проект можна оцінити як вдалий. Успіх проекту в даному випадку визначається місцем розташування оптимальної точки О відносно центра трикутника (рис. 1) [3].

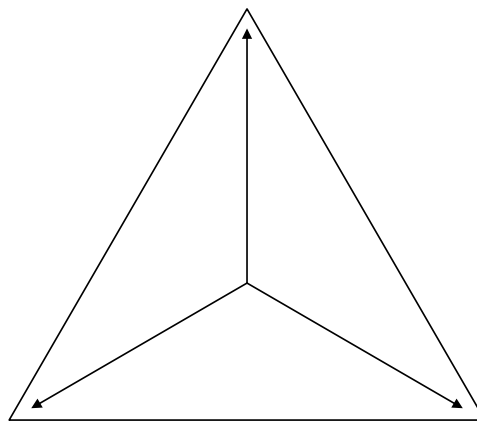


Рис. 1. Обмеження проекту

Отже, можливі три варіанти менеджменту проектів:

- 4) Спрямованість до центральної точки, яка є ідеальною точкою проекту (див. рис. 1).
- 5) Вибір точки близько центра трикутника з незначним відхиленням до бажаного кута трикутника.
- 6) Вибір точки значно віддаленої від центра трикутника із значною перевагою відповідного обмеження.

Менеджер проекту повинен з'ясувати із замовником вибір головного обмеження, визначити пріоритети і вузькі місця проекту [5].

Цільові аспекти необхідно позначати і добиватися їх в межах заздалегідь визначеного коридору допустимості. В рамках цього коридору можливе позначення верхніх і нижніх меж досягнутих цільових аспектів.

Висновки, зроблені менеджером проекту, можуть бути використані для оцінювання якості виконання проекту, тому що замовник, в першу чергу, очікує на виконання проекту в межах технічного завдання. Виконавцям проекту необхідно не просто задовольнити вимоги замовника, а навіть забезпечити додаткові характеристики проекту.

Для того, щоб мати можливість дотримуватися певних заданих значень, в менеджменті проектів використовують так звану цільову політику. Робиться спроба відповідності вибраній цільовій політиці і орієнтування проекту на неї. Наприклад, в менеджменті проектів використовуються висновки і результати, запозичені з використовуваного поняття "задані витрати", що застосовується в економіці і плануванні виробництва. Ця цільова політика відносно окремих аспектів менеджменту проектів при своєчасному використанні могла б уберегти багато проектів від невдач. Так, наприклад, синхронізація заданого часу може дати змогу більшою мірою відповідати термінам задачі проекту.

Поєднання взаємовідношень усіх ресурсів видно на області оптимальних значень ресурсів, яку зображено на рис. 2 (адаптовано автором на основі [5]).

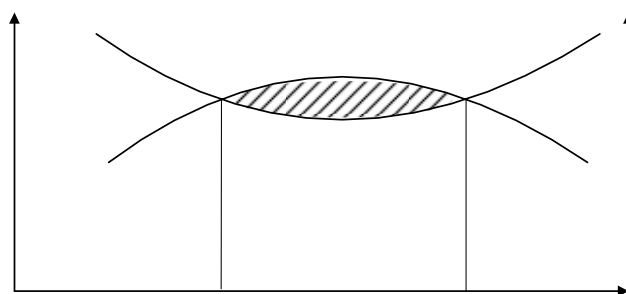


Рис. 2. Область оптимальних значень усіх ресурсів

З рисунка 2 видно залежність між усіма ресурсами проекту, а оптимальні значення ресурсів зображені у заштрихованій області.

Якщо передбачається, що тривалість проекту не буде мінятися з певних причин, то непрямі витрати як частина загальної вартості проекту можуть не враховуватися при розрахунках, оскільки вони залишаються постійною величиною. Тому загальна вартість проекту в даному випадку буде рівна сумі прямих витрат, залежних від тривалості кожної роботи окремо.

Тривалість будь-якої роботи проекту можна регулювати кількістю ресурсів, що виділяються для її виконання. У загальному випадку можна припустити, що ця тривалість може змінюватися між двома межами: песимістичною і оптимістичною оцінками. Проте, на відміну від методу PERT, в даному випадку вважається, що тривалістю робіт можна управляти шляхом виділення на їх виконання більшої або меншої кількості ресурсів. Тривалість роботи відповідає нормальному часу роботи ( $i, j$ ) та її мінімальній вартості і називається нормальною тривалістю. Тривалість роботи відповідає такому часу виконання роботи ( $i, j$ ), коли вона значно прискорена. Тоді вона називається стислою тривалістю. Вартість виконання роботи в такі терміни максимальна.

На рис. 3 наведено співвідношення між термінами і затратами [1].

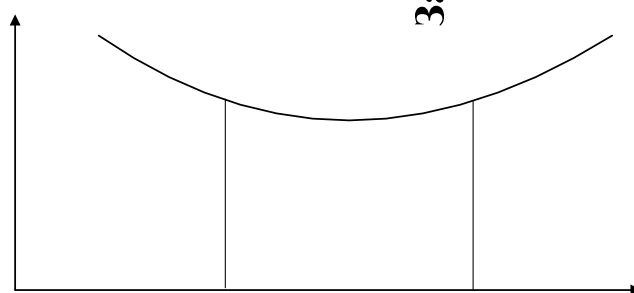


Рис. 3. Співвідношення між термінами і затратами

Позначаючи через  $c_{ij}$  вартість роботи  $(i,j)$ , можна допустити, що  $C_{ij} = f_{ij}(t_{ij})$  в загальному випадку є функцією нелінійного виду, як показано на рис. 3. Вартість зростає, коли тривалість зменшується аж до границі, за якою робота вже просто не може виконуватися. Функція тривалості роботи проходить через дуже пологий мінімум і потім зростає через ненормальні умови роботи, зв'язані з нестачею робочої сили або матеріалів.

В той же час практика показує, що частіше всього  $c_{ij}$  на відрізку  $d_{ij} - D_{ij}$  є лінійною функцією від  $t_{ij}$ , для якої нескладно знайти коефіцієнт зворотної пропорційності тривалості і вартості роботи:

$$s_{ij} = \frac{R_{ij} - r_{ij}}{D_{ij} - d_{ij}}, \quad (1)$$

де  $s_{ij}$  – коефіцієнт зворотної пропорційності тривалості і вартості роботи;

$r_{ij}$  – вартість нормальної тривалості;

$R_{ij}$  – вартість “стиснутої” тривалості.

Проектне управління, як вже наголошувалося, базується на теорії і методах мережевого моделювання. Проте мережеві моделі є спрощеним замінником реальних ситуацій, тому що в них головна увага зосереджується тільки на термінах виконання окремих робіт і комплексу в цілому, але зовсім не враховується потреба в ресурсах, їх вартість і наявність.

У реальних умовах виконання окремих або навіть всіх робіт проектного комплексу можна прискорити шляхом виділення для них більшої кількості ресурсів (фінансових, людських, матеріальних). Це, звичайно ж, призводить до збільшення загальних прямих витрат на виконання робіт. Разом з тим, з'являється безліч різних комбінацій тривалості робіт, при яких можна отримати певну необхідну планову тривалість проекту. Кожна комбінація може давати різні значення загальної вартості проекту [7].

Аналіз співвідношення між термінами і витратами має на меті складання календарного плану, що забезпечує мінімальні витрати при даній тривалості проекту.

Часто виникає потреба скорочення окремих робіт для забезпечення запланованих термінів виконання проекту, тобто оптимізації сіткового графіка.

Якщо потрібно максимально скоротити тривалість усіх робіт по проекту, то максимально можливе скорочення  $i$ -ї роботи становить  $M_i = t_i - t_i'$ , де  $t_i$  – планова тривалість  $i$ -ї роботи,  $t_i'$  – тривалість  $i$ -ї роботи при максимальному скороченні. Питомі витрати в розрахунку на один день на скорочення тривалості  $i$ -ї роботи становлять  $K_i = \frac{C_i' - C_i}{M_i}$ , де  $C_i$  – витрати на виконання  $i$ -ї роботи,  $C_i'$  – витрати на виконання  $i$ -ї роботи при максимальному скороченні тривалості.

Тоді з врахуванням [3] скорочення тривалості робіт може бути описано наступним алгоритмом (рис. 4):

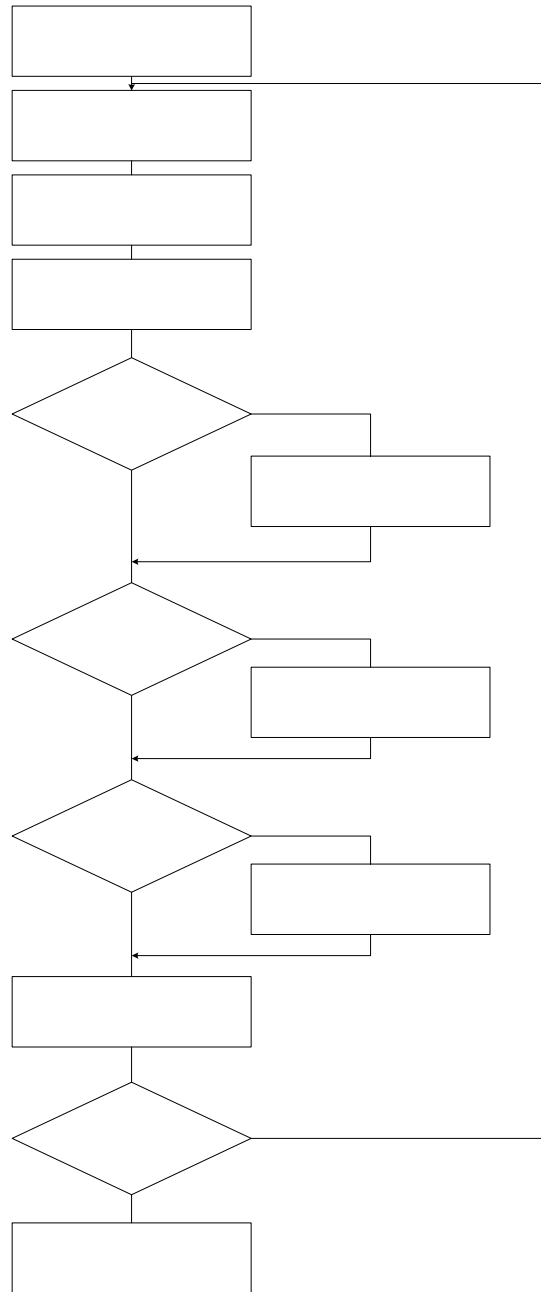
З рис. 4 можна побачити, що спочатку скорочуються роботи, що лежать на критичному шляху, згідно з пріоритетом скорочення.

Розглянемо приклад скорочення тривалості проекту. Для цього потрібно розрахувати питомі витрати на скорочення тривалості в розрахунку на один день (табл. 1).

Таблиця 1

**Питомі витрати на скорочення тривалості в розрахунку на один день**

Робота	Попередня	Нормальна тривалість (дні)	Скорочена тривалість (дні)	Затрати при нормальній тривалості	Затрати при скороченій тривалості	(Затрати на день)
A	-	9	3	900	6300	900
B	-	7	6	2800	3300	500
C	A	10	2	7000	16600	1200
D	A	12	6	8400	13800	900
E	B	12	4	7200	12800	700
F	D, E	6	6	4900	4900	0
G	D, E	6	4	3000	6200	1600
H	G	14	12	4200	5200	500
I	G, F	8	3	3200	6700	700



Початок оптимізації

Визначення критичного шляху

Визначення критичних робіт, котрі потрібно скоротити

Визначення пріоритету скорочення робіт

Чи є роботи з найменшими витратами на скорочення?

ні

Рис. 4. Алгоритм скорочення тривалості робіт проекту

Побудуємо початковий план виконання проекту, взявши за основу тривалість робіт комплексу значення в інтервалі  $d_{ij} \leq t_{ij} \leq D_{ij}$ , розрахуємо вільні резерви часу робіт (див. табл. 2).

Чи є роботи, котрі найлегше скоротити?  
Таблиця 2

Вільні резерви часу робіт

Робота	(дні)		Вільний резерв		Економія загальної вартості
A	7	2	0	0	0
B	6	1	0	0	0
C	4	6	10	6	7200
D	8	4	0	0	0
E	8	4	1	1	700
F	6	0	0	0	0
G	5	1	0	0	0
H	12	2	0	0	0
I	5	3	6	3	2100

ні

Чи є роботи, котрі ефективно скоротувати?



Для зменшення загальної вартості проекту при збереженні тривалості його виконання в межах критичного шляху, необхідно зменшити вільні резерви часу некритичних робіт з дотриманням умови  $d_{ij} \leq t_{ij} \leq D_{ij}$ . Теоретично у кожній роботі є резерв “збільшення”  $(D_{ij} - t_{ij})$ , проте не у всіх робіт є вільний резерв часу, а навіть у тих робіт, котрі мають вільний резерв часу, він може бути значно меншим від теоретичного резерву “збільшення”. Тому, коригуючий вплив на “збільшення”  $k_{ij}$  з метою зменшення загальної вартості проекту в межах тривалості встановленого критичного шляху для роботи  $(i,j)$  визначається співвідношенням  $k_{ij} = \min\{(D_{ij} - t_{ij})FF_{ij}\}$ , де  $FF_{ij}$  – вільний резерв роботи  $(i,j)$ .

В даному прикладі може бути збільшена тривалість тільки трьох робіт – С, Е, І, причому тривалість виконання роботи С можна збільшити на 6 днів, Е – на 1 день та І – на 3 дні. Сумарна економія загальної тривалості проекту буде рівна  $1200 \times 6 + 700 \times 1 + 700 \times 3 = 10000$ . До зменшення загальна вартість проекту дорівнювала 62200, після “збільшення” трьох вказаних робіт вона становить 52200.

В даному прикладі критичний шлях залишився без змін. Однак, в інших випадках після “збільшення” можуть з’явитися нові критичні шляхи і роботи, на які прийдеться звертати увагу.

Не варто думати, що отриманий в результаті процедури “збільшення” план проекту є оптимальним за вартістю і часом. Отриманий план, мінімальний за вартістю при заданій тривалості критичного шляху може виявитися далеким від оптимального.

Якщо задана тривалість менша від критичного шляху опорного плану, то спочатку послідовно “стискається” роботи на критичному шляху (дотримуючись принципу – “чим дешевше стискання, тим раніше його слід виконати”), а потім знову виконують процедуру, описану вище.

При виконанні мінімізації вартості при заданій тривалості проекту було отримано наступні результати. Дані з виконання проекту наведено в таблиці 3.

Таблиця 3

#### Нормальні і стислі терміни виконання проекту

Робота		Нормальні терміни		Стислі терміни		Добовий приріст затрат
Поточна	Попередня	Тривалість, дні	Затрати	Тривалість, дні	Затрати	
A	-	4	210	3	280	70
B	-	8	400	6	560	80
C	A	6	500	4	600	50
D	A	9	540	7	600	30
E	B, C	4	500	1	1100	200
F	B, C	5	150	4	240	90
G	E	3	150	3	150	0
H	D, F	7	600	6	750	150
I			3050		4280	

Кожна робота може виконуватися за різний час – від верхнього “нормального” часу при певних “нормальних” затратах до меншого “скороченого” часу при відповідних вищих затратах. Якщо передбачається, що компромісне відношення часу до затрат для кожної роботи є лінійним, то затрати при проміжних тривалостях роботи, що лежать між нормальними і скороченими термінами, легко визначити за допомогою одиничного (денного) прирощування затрат для кожної роботи. Наприклад, затрати на виконання роботи В за 7 днів замість 8 становлять  $400 \text{ грн} + (8-7) \times 80 \text{ грн} = 480 \text{ грн}$ .

Якщо задані “нормальні” тривалості всіх робіт, то тривалість проекту складе 22 дні. Відповідна вартість виконання всього проекту складе 3050 грн. Слід зазначити, що прийняття невірної рішення щодо пришвидшення виконання робіт, що не лежать на критичному шляху, не призводить до скорочення тривалості проекту. Однак при цьому вартість проекту зростає до 3870 грн. Таким чином, “стискати” терміни виконання проекту можна по-різному, і завдання полягає в тому, щоб стискати з мінімальним збільшенням загальної вартості проекту.

В розглянутому прикладі загальна вартість проекту визначається сумою прямих затрат на виконання кожної роботи.

Між верхнім і нижнім значеннями вартості проекту при тривалості 22 дні можливі кілька інших значень, залежно від скорочення виконання некритичних робіт.

Якщо скоротити терміни виконання всіх робіт, то тривалість проекту можна скоротити до 17 днів, але вартість проекту при цьому зростає до 4280 грн. Однак, скорочення тривалості проекту до 17 днів, можна досягнути при менших затратах без зайвого прискорення окремих робіт. Так, робота В може тривати не 6, а 7 днів, робота D – не 7, а 8 днів, а робота Е – не 1, а 4 дні. Якщо решта робіт виконуються в “стиснуті” терміни, то вартість виконання проекту за 17 днів знижується до 3570 грн.

Коли потрібно пришвидшити проект при мінімізації його загальної вартості, то оптимальний план виконання проекту можна отримати враховуючи суму як прямих, так і непрямих затрат.

Додамо до прикладу, розглянутого раніше, умову, що непрямі затрати на реалізацію проекту становлять 1500 грн на день. Крім того, виберемо за опорний так званий “нормальний” план, коли тривалість виконання кожної з робіт є максимальною. Часові параметри нового опорного плану (табл. 4) будуть наступними.

Таблиця 4

**Вільний резерв часу**

Робота	Попередники	(дні)	Вільний резерв
A	-	9	0
B	-	7	0
C	A	10	8
D	A	12	0
E	B	12	2
F	D, E	6	0
G	D, E	6	0
H	G	14	0
I	G, F	8	6

Критичний шлях проекту в опорному плані – [A, D, G, H], а його тривалість становить 41 день. Загальна тривалість проекту в опорному плані становить:

Прямі затрати: 41600

Непрямі затрати:  $1500 \times 41 = 61500$

Всього: 103100

Алгоритм пошуку плану, що одночасно пришвидшує виконання і мінімізує загальну вартість проекту, передбачає виконання наступних дій (рис. 5).

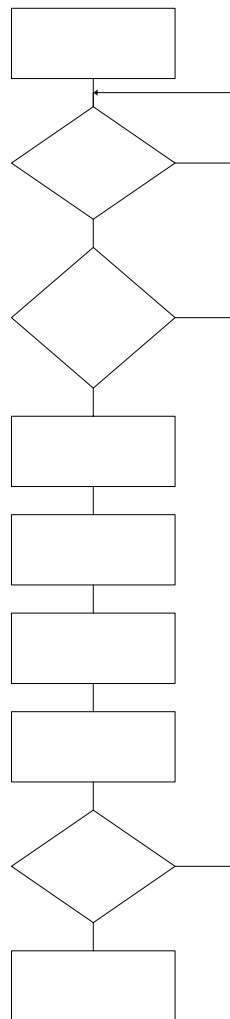


Рис. 5. Пришвидшення проекту при мінімізації його загальної вартості

Початок оптимізації

З рис. 5 видно, що стискання критичних робіт, для пришвидшення проекту і оптимізації суми прямих і непрямих витрат потрібно проводити в циклі до того часу, поки знижується загальна вартість проекту. Після цього затверджується попередній варіант плану.

В табл. 5 представлені тривалості робіт і вільні резерви часу їх виконання на кожному кроці алгоритму оптимізації. Можна побачити, що всі скорочення робіт після 3 кроку призводять до збільшення вартості проекту в цілому, оскільки економія на непрямих затратах не перекриває додаткових прямих затрат, тобто після 3 кроку отримано оптимальний план проекту.

Таблиця 5

Визначення оптимального плану проекту

Робота	Крок 1	Вільний резерв	Крок 2	Вільний резерв	Крок 3	Вільний резерв	Крок 4	Вільний резерв
A	9/6	0	9/6	0	9/6	0	8/5	0
B	7/1	0	7/1	0	7/1	0	6/0	0
C	10/8	8	10/8	8	10/8	6	10/8	6
D	12/6	0	12/6	0	10/4	0	10/4	0
E	12/8	2	12/8	2	12/8	0	12/8	0
F	6/0	0	6/0	0	6/0	0	6/0	0
G	6/2	0	6/2	0	6/2	0	6/2	0
H	14/2	0	12/0	0	12/0	0	12/0	0
I	8/5	6	8/5	4	8/5	4	8/5	4

Програму оптимізації реалізовано в середовищі Turbo Pascal 7.0. нижче наведено частину тексту програми (рис. 6).

```

{Determination of Critical Path}

{Determination of Next Works}
for i:=1 to n do begin
for j:=1 to n do begin
if pos(work[i],previous[j])<>0 then next[i]:=next[i]+work[j]
end; end;

{Determination of Early Start and Early Finish}
for i:=1 to n do begin
if previous[i]=' ' then begin
es[i]:=0; ef[i]:=es[i]+t[i];
end;
if previous[i]<>' ' then begin
b:=0; b1:=0;
for j:=1 to n do begin
if pos(work[j],previous[i])<>0 then b1:=ef[j];
if b1>b then b:=b1;
end;
es[i]:=b;
ef[i]:=es[i]+t[i];
end; end;

{Determination of Critical Path Duration}
clrscr;
cpduration:=0;
for i:=1 to n do begin
if ef[i]>cpduration then cpduration:=ef[i];
end;

{Determination of Late Start and late Finish}
clrscr;
for i:=n downto 1 do begin
if next[i]=' ' then
begin
lf[i]:=cpduration; ls[i]:=lf[i]-t[i];
end;
if next[i]<>' ' then begin
b:=cpduration;
b1:=cpduration;
for j:=n downto 1 do begin
if pos(work[j],next[i])<>0 then b1:=ls[j];
if b1<b then b:=b1;
end;
lf[i]:=b;
ls[i]:=lf[i]-t[i];
end; end;

{Determination of Time Float}
clrscr;
for i:=1 to n do begin
tf[i]:=lf[i]-ef[i];
end;

{Determination of Free Float}
for i:=1 to n do begin
if next[i]<>' ' then begin
for j:=1 to n do begin
if pos(work[j],next[i])<>0 then goto v1;
end;
end;
v1:
if next[i]=' ' then ff[i]:=tf[i] else ff[i]:=es[j]-(es[i]+t[i]);
end;
end.

```

Рис. 6. Частина програми визначення критичного шляху

### Висновки

В роботі показано можливість мінімізації затрат на виконання проекту при заданій або зменшеній його тривалості, і доведено, що найкращим варіантом є оптимізація двох обмежень і постійний контроль третього, тобто мінімізація затрат коштів і часу виконання робіт при прийнятному рівні якості виконання робіт. Також показано, що можливим є розтягнення некритичних робіт, що зменшує вартість виконання проектних робіт при заданій тривалості проекту. Крім того, показано пришвидшення проекту при мінімізації його загальної вартості з врахуванням суми прямих і непрямих затрат. Все це дає можливість здешевити виконання проекту при одночасному скороченні робіт проекту.

На перспективу цікавим може бути оптимізація коштів проекту при змінній тривалості робіт.

### Література

1. Lendyuk T., Rippa S., Strime E. Project Management Using in Distance Education. Proceedings of the International Workshop on Intelligent Data Acquisition and Advanced Computing Systems: Technology and Applications IDAACS'2003. Lviv, Ukraine, September 8-10, 2003. – Pp. 503-507.
2. Turner R.J. The Handbook of Project-Based Management. – New York, N.Y.: McGraw-Hill, 1997, p. 560.
3. Батенко Л.П. Управління проектами : [навч. посібник] / Батенко Л.П., Загородніх О.А., Ліщинська В.В. – К. : КНЕУ, 2003. – 231 с.
4. Клиффорд Ф. Грей, Управление проектами: Практическое руководство / Клиффорд Ф. Грей, Эрик У. Ларсон ; [пер. с англ.]. – М. : Издательство “Дело и Сервис”, 2003. – 528 с.
5. Дитхелм Г. Управление проектами : в 2 т. Т. I / Дитхелм Г. ; [пер. с нем.] – СПб. : Издательский дом “Бизнес-пресса”, 2004. –: 400 с.
6. Paula Martin, Karen Tate. Getting Started in Project Management / John Wiley and Son, 2001. – 272 p.
7. Кобиляцький Л.С. Управління проектами : [навч. посіб.] / Кобиляцький Л.С. – К. : МАУП, 2002. – 200 с.

Надійшла 10.05.2010

УДК 658.14/17

Г. С. ЛІХОНОСОВА

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Луганськ

## КОНЦЕПЦІЯ САМООРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

*Надано авторське бачення основного категоріального апарату та визначальних принципів самоорганізації на підприємстві. Конкретизовано змістове наповнення самоорганізаційних процесів. Запропонована теоретична конструкція концепції самоорганізації підприємства.*

*Author vision of basic category vehicle and self-organizing principle is given on an enterprise. The rich in content filling of organizational processes is specified. The theoretical construction conception of self-organizing on enterprise is offered.*

*Ключові слова: концепція, категоріальний апарат, механізм самоорганізації, поведінка підприємства, принципи самоорганізації, закономірність, синергетичний ефект, сфера впливу, організаційний устрій, розвиток.*

### Постановка проблеми

Незважаючи на усі спроби декількох урядів придати економіці України вигляду ефективно діючого механізму, сучасний її стан вказує на загіршення ситуації. Змінюються тільки важелі управління та об'єкти лобювання інтересів владних представників, сама ж проблема економічної організації підприємництва поглиблюється, розширюється, створює нові небезпечні ситуації економічного безладу та свавілля організаційно-загарбницьких процесів.

Суб'єкти підприємницьких структур наразі знаходяться у парадоксальній ситуації, вираженій у нечіткій, невизначеній позиції – на межі процесів самознищення та інтенсивного розвитку. В цих умовах українське підприємництво має унікальну можливість самостійного конструювання національного господарства, заснованого на принципах внутрішньої резервації, особистих досягнень підприємця, національної свідомості, глобальної ідентичності та, водночас, самодостатності окремих суб'єктів господарювання, тобто на принципах самоорганізації.

Про наявні проблеми соціально-економічного характеру та намір змінити ситуацію наразі говорять і органи міського самоврядування [1, с. 1-3], акцентуючи увагу на необхідності досягнення самодостатності регіону. Не ставлячи під сумнів позитивність такого підходу, вважаємо, що реалізація подібних масштабних проектів неможлива без врахування економічних та організаційних можливостей бізнесу та населення цього регіону щодо більш ефективного використання наявних ресурсів, вміння знаходити ті фінансові та людські потенціали, які здатні вивести підприємство на новий рівень розвитку, тобто спроможності їх до самоорганізації. Основною характеристикою самоорганізації підприємства є здатність до безперервного

самовдосконалення при безперервному збільшенні ефективності виробництва [2, с. 32]. Задля досягнення такого стану підприємства та коректного управління ним, перш за все, необхідний виважений, концептуальний підхід до розуміння процесів самоорганізації на сучасному підприємстві.

#### **Аналіз останніх досліджень та публікацій**

Теоретично процеси самоорганізації розглянуті досить ґрунтовно. Дослідженнями самоорганізації займалися як закордонні вчені: Г. Хакен (самоорганізаційні процеси пов'язує з синергетичними властивостями системи), Жан-Марі Лен, В.Л. Сивороткін (ототожнюють процес самоорганізації з процесом упорядкування), І. Пригожин (наочно показує існування процесів самоорганізації макросистем у вигляді дисипативних структур), так і вітчизняні науковці: Б.Л. Белоусов і А.М. Жаботинський (відкрили існування концентраційних авто хвиль як доказ самоорганізації періодичних реакцій), А.П. Руденко (досліджував самоорганізацію елементарних відкритих систем), В.С. Білоус (займається проблемами самоорганізації соціальних груп). Відтак, самоорганізація поступово стає єдиним концептуальним ядром, що служить загальною основою пояснення усіх типів синергетичних властивостей багатьох сфер життя людини. Однак, щодо економічного розуміння процесів самоорганізації підприємств, визначення складових цього процесу, концептуальних засад зародження, протікання та загасання самоорганізації на підприємстві, то їх прикладний характер наразі практично не досліджений.

#### **Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми**

З загальної проблеми теоретико-методологічного розуміння процесів самоорганізації слід виділити відсутність концептуальних засад самоорганізації підприємства. Наявні дослідження процесів самоорганізації в технічних, природничих, біологічних, соціальних науках породжують лише плутанину в теоретичних підходах та тлумаченнях поняття самоорганізації. В сучасних роботах можна зустріти зовсім несхожі та навіть протилежні між собою визначення: в одних явище самоорганізації породжується внутрішніми причинами, головна роль приділяється внутрішньому середовищу досліджуваного об'єкта [3, с. 54], в інших – головними причинами самоорганізації виступають зовнішні фактори, а стабілізація системи пояснюється реакцією системи на впливи зовнішнього середовища [3, с.108]. Саме тому вкрай необхідна побудова єдиної концепції самоорганізації, заснованої на певних поняттях, визначених принципах та обґрунтованих закономірностях їх сполучення.

#### **Формування цілей статті**

Виходячи з цього, для можливості передбачення зародження процесів самоорганізації, управління ними та можливості спрямовувати їх дію у потрібний напрям, керівництву підприємства необхідно чітко розуміти сутність самоорганізації, визначитися з основними точками впливу та важелями управління, тобто виділити понятійні засади та принципи процесу самоорганізації, діючи за якими, керівництво буде здатне довести підприємство до його оптимального стану. Відтак, основною задачею цього дослідження є розробка концепції самоорганізації функціонуючого підприємства.

У цій роботі робиться спроба узагальнити існуюче підґрунтя щодо виникнення самоорганізаційних процесів з урахуванням принципів організації підприємства, зробити посильний крок у напрямку побудови концепції процесів самоорганізації на підприємстві та на її основі створити певні технології для творчої взаємодії фахівців у напрямку розвитку теоретичної та практичної бази для самого цікавого, важливого і складного феномена – самоорганізації.

#### **Виклад основного матеріалу**

Не дивлячись на вагомі інституційні досягнення, залишкові моменти кризових явищ не дають змогу вітчизняному бізнесу залишатися на обраній ними ринковій ніші. Підприємство стає об'єктом негативного впливу економічних, соціальних та політичних факторів. При цьому, як правило, отримуються ще гірші результати, ніж були до того, так як сучасні керівники, при всій їх освіченості, не враховують дію процесу самоорганізації підприємств.

Дослідження самоорганізації підприємства вміщує в себе: 1 – термінологічний аспект – походження і зміст терміна; 2 – фізичну реальність (зміст); 3 – науковий добуток, який є складовим синергетики; і, нарешті, 4 – інтуїтивний процес, що витікає з різноманітних узагальнень і дискусій. Усі ці моменти слід враховувати при розробці та впровадженні у практичну діяльність концепції самоорганізації.

Щодо тлумачення поняття „концепція”, то концепція [5, с. 571] (від лат. *conceptio* – розуміння, система) – система доказів певного положення; спосіб розуміння, тлумачення, трактування певних явищ; ідейний задум. У нашому дослідженні концепція складається з обґрунтування змін сфери (зони) впливу підприємства, його організаційного устрою та виходу підприємства на новий рівень розвитку на підставі дії процесів самоорганізації (рис. 1).

Однією із задач розробки концепції самоорганізації є структурування категоріального апарату самоорганізації: механізм самоорганізації, об'єкт, предмет дослідження, ціннісні орієнтири, середовище функціонування, поведінка підприємства, спрямованість процесів самоорганізації та розвиток підприємства.

Механізм самоорганізації ґрунтується на флуктуаційній взаємодії його складових. Під флуктуацією [6, с.741] розуміємо випадкове відхилення стійкого значення величини від її середнього значення, обумовленого хаотичним рухом частин системи. Флуктуація підприємства полягає у невизначеності характеру та кінцевого результату сполучення його організаційних, економічних та соціальних складових.

Тобто механізм самоорганізації і є універсальним інструментом організації між процесами упорядкованості підприємства та його руйнування.

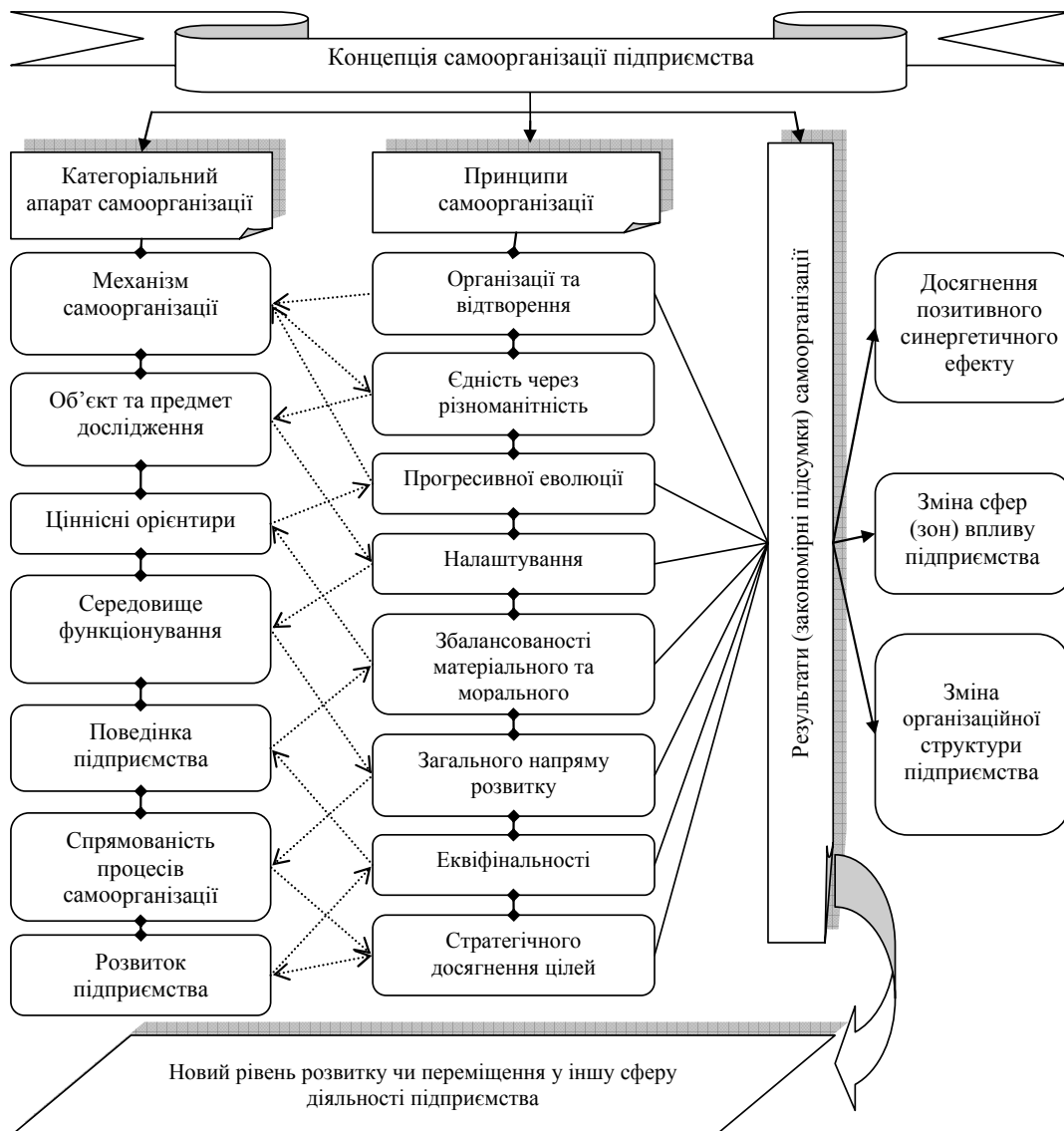


Рис. 1. Концепція самоорганізації підприємства

Виходячи з цього, предметом самоорганізації виступають процеси випадкового зародження, збурюючого протікання та раптового загасання ймовірностних процесів на функціонуючому підприємстві.

Об'єктом самоорганізації є підприємство як відкрита, складна система в нерівноважному стані, що характеризується мимовільним та інтенсивним обміном ресурсами, енергією, інформацією, знаннями і видами діяльності між підрозділами підприємства і між підприємством і його оточенням. Ключ до розуміння процесів самоорганізації полягає в дослідженні процесів взаємодії підприємства з навколишнім середовищем.

Будь-яке функціонуюче підприємство занурене в середовище, що складається з сукупності об'єктів, які знаходяться у динамічному русі. Навколишнє середовище підприємства може знаходитися на різних з ним рівнях розвитку, що спонукає підприємство самоорганізовуватися через різні типи взаємодії з ним: інформаційне, контактне та інше.

Самоорганізаційна система ціннісних орієнтирів підприємства полягає у поєднанні моральних принципів робітників, споживачів та самого підприємства та створенні нової системи цінностей, яку ставить перед собою керівництво та мотивовано нав'язує персоналу. Прояв процесів самоорганізації починається з моменту переосмислення працівником своєї власної ролі у загальній справі, отримання зацікавленості та задоволення від результату спільних дій, продовжується під час виходу підприємства на нові для нього ринки (нові сфери діяльності для працівників). У подальшому виражається у побудові алгоритму дій працівників у тій чи іншій ситуації без попереднього її обговорення, а миттєвого та адекватного реагування на неї.

На наш погляд, система цінностей є складовою механізму самоорганізації підприємства, оптимальне використання якої реалізується в ефективну діяльність підприємства. Тобто, самоорганізація підприємства – це спосіб його діяльності, що дає ефект від використання системи цінностей підприємства та його працівників.

Поведінка підприємства, що спонукає до самоорганізаційних процесів характеризується спонтанністю, мимовільністю рухів та недетермінованістю. Водночас, на підприємстві має спостерігатися узгодженість поведінки його підрозділів, у результаті чого зростає ймовірність позитивності самоорганізації.

Самоорганізація відбувається на підприємстві одночасно з іншими процесами життєдіяльності, превалюючи над ними (прогрес) або уступаючи їм (регрес, деградація, занепад). Спрямованість цих процесів обумовлена внутрішніми властивостями підприємства і його елементів у їх індивідуальному чи колективному проявах та зовнішніх впливах з боку середовища, у яке занурене підприємство. Тому самоорганізація вміщує в собі процеси удосконалення, саморозвитку, перетворень, структуризації, ціннісного моделювання, що виникли раніше в результаті процесу організації. У цьому розвитку цілі та ціннісні орієнтири підприємства постійно змінюються, прагнучи до ідеального (на даний момент) стану, досягти якого йому ніколи не вдається, але саме це і є позитивним і феноменальним аспектом спрямованості процесу самоорганізації. У протилежному ж випадку підприємство досягло би точки статичної рівноваги, яка поступово призведе до свідомої саморуйнації підприємства.

Невід'ємною частиною концепції самоорганізації підприємства є принципи самоорганізації. Задля пояснення виникнення та протікання самоорганізаційних процесів пропонуємо використовувати такі принципи:

– Принцип організації слід розглядати принаймні з двох позицій: як функцію менеджменту, тобто як процес і як установу. Як процес організація [6, с. 498] – сукупність дій, що ведуть до побудови й удосконалення взаємозв'язків між частинами цілого. Як установка – організація [5, с. 853] – структурне об'єднання людей, суспільних груп на базі спільності інтересів чи мети, програми дій.

Відтворення організації (установи) через процес організації є самоорганізацією, це сама себе здійснююча організація, сама себе відтворююча організація, ця наявність можливості організації в самій організації (самоможливості). Відтак, самоорганізація є внутрішнім моментом організації.

Самоорганізація в реальному житті – це чередування організації і дезорганізації. Підприємства, що самоорганізуються, знаходять можливості для самолікування, подолання дезорганізації на шляху свого перебудовування. Саме в моменти кризових станів включаються механізми трансформації, тобто криза або її залишкові явища виступає як самоорганізатор внутрішніх змін підприємства.

– Принцип єдності через розмаїтість означає, що зростання розходжень веде до більшої стійкості й ефективності підприємства. Тобто це розвиток підприємства "шляхом розбіжності", але мова йде саме про оптимальну, а не критичну розбіжність, що дозволяє забезпечити гнучкий і динамічний розвиток.

– Принцип прогресивної еволюції – створення більш складних та досконалих його структур, здатних об'єднати та організувати більшу кількість простих структур. При реалізації процесів самоорганізації еволюція має прогресивні напрями, створюючи нові властивості, форми і моделі організації підприємства.

– Принцип налаштування. Організаційні системи підприємства тим більше стійкі, чим вище їхня розмаїтість. При наявності розмаїтості елементів у них вони мають великий потенціал пристосування до різних варіантів сьогодення і майбутнього. Вихідна розмаїтість необхідна і для їх подальшого динамічного розвитку, якщо на підприємстві порушується принцип розмаїтості елементів, то воно самовироджується. При цьому принцип налаштування включає спрямованість на виникнення цілісності організації. Дуже важливим є вибір центра добудовування, навколо якого відбувається самоорганізація. Самоналаштування цілісного образу підприємства відбувається не просто додаванням відсутньої штатної одиниці чи підрозділу, а самозростанням більш цілісної структури через самоускладнення окремих підрозділів у силу їх власних потенціалів. Водночас, у результаті самоналаштування виникає гармонія, коли параметри зовнішніх впливів відповідають власним параметрам підприємства, що самоорганізується. Це і є процес самоорганізації – гармонія між зовнішніми впливами і відповідними симетричними реакціями підприємства.

– Принцип збалансованості матеріального і морального. Самоорганізація є неперервним процесом узгодження матеріальних і моральних цінностей існування підприємства. І від того, які з них ставляться за пріоритетні, залежить спрямованість процесу самоорганізації. При всій важливості матеріальної складової існування підприємства, не слід нехтувати соціальними складовими процесу самоорганізації підприємства. Принципи моральної поведінки працівників підприємства формуються повільно і поступово в ході соціальної самоорганізації людей під впливом постійно змінюючихся умов їхнього життя.

– Принцип гармонійного напрямку розвитку полягає у спрямуванні окремих підрозділів підприємства, що знаходяться на різних стадіях розвитку, у гармонічне ціле. Основна ідея: перехід від концепції замкнутого організаційного зростання до моделі гармонійного організаційно-економічного розвитку.

– Принцип еквіфінальності. Початковий розвиток може мати будь-які напрями, використовувати будь-які елементи підприємства та йти різними шляхами, але результат самоорганізації, її кінцевий підсумок призведе до досягнення більш ефективної діяльності підприємства.

– Принцип стратегічного досягнення певних цілей. Означає мимовільне встановлення й упорядкування зовнішніх зв'язків підприємства з партнерами. Чим сильніша турбулентність зовнішнього середовища, тим міцніше зв'язки з взаємозалежними організаціями у найближчому оточенні і тем вище рівень самоорганізації ділових мереж підприємства. Підприємство може забезпечити різноманіття своєї реакції завдяки адекватному реагуванню на зовнішні впливи та впроваджуючи стратегію досягнення певних цілей.

Зовсім необов'язково, що сполучення зазначеного категоріального апарату з визначними принципами призведе до появи самоорганізаційних процесів. Імпульсивним моментом зародження самоорганізації на підприємстві є явище біфуркації, яка є типовим процесом для підприємства, що розвивається у часі. Біфуркація [6, с. 110] – раптове розгалуження, процес дії внутрішніх протиріч, що призводить до зміни спрямованості дій об'єкту. Таким чином, біфуркація на підприємстві є процесом, триваючим недовгий час, але достатнім для якісної перебудови властивостей підприємства, характеру та напрямку подальшого розвитку, визначальне значення в якому мають випадкові фактори зовнішнього та внутрішнього збурювання.

У дослідженні самоорганізації підприємства закономірність являє собою об'єктивну тенденцію, яка є наслідком нагромадження досвіду функціонування та зміни організаційного устрою підприємства. Враховуючи це концепція самоорганізації підприємства передбачає досягнення відповідних закономірних підсумків:

- досягнення позитивного синергетичного ефекту;
- зміна сфери (зони) впливу підприємства;
- перебудова організаційної структури підприємства.

Все ці закономірності призведуть до кінцевого результату самоорганізації – виходу підприємства на новий рівень його розвитку або переміщення у іншу сферу діяльності.

Оскільки „розвиток” є поняттям сутнісним [5, с. 1235] і має на увазі ступень певної зрілості, бажану зміну якостей, то його наслідки залежать від стартової ситуації (конкретного соціально-економічного стану підприємства), системи ціннісних орієнтирів підприємства та завдань, які проповідуються керівництвом. Тобто це перелік характерних ознак, які підприємство намагається досягти чи максимізувати.

Новий рівень розвитку підприємства можна досягти шляхом зміни сфер (зон) його впливу. Чим масштабніше та складніше стає підприємство і прозоріші його границі, тим більша зона діяльності підпадає під його інтереси. Розумні керівники тут підключають принципи диверсифікації діяльності – починається наступний цикл самоорганізації підприємства з більшою зоною охоплення ринку та більшими прибутками.

Зміна сфер впливу, як прояв самоорганізації підприємства, має суттєві соціальні імпульси – людські ресурси активуються в пошуку нових якісних показників забезпечення їхньої життєдіяльності. Тобто зміна границь діяльності і сфери впливу підприємства викликана наявністю факторів розвитку на підприємстві і пов'язано з потребами його персоналу в забезпеченні гідного рівня життєдіяльності, якого вже не можуть надати колишні сфери діяльності.

Сутність перебудови організаційної структури підприємства полягає в скороченні або збільшенні ланок управління на підприємстві. В обох випадках перебудова організаційної структури призводить до зростаючої складності процесів організації. Усі підрозділи підприємства мають різні потенціали (технічні, економічні, організаційні, соціальні), що щодня змінюються залежно від взаємодії підприємства і його працівників із зовнішніми і внутрішніми подразниками. Керівництво підприємства повинне бути здатне швидко і продуктивно використовувати цей потенціал для активації різного роду імпульсів: творчі ідеї, ініціативи персоналу й усунення будь-яких перешкод на шляху розвитку підприємства.

### Висновки

Таким чином, запропонована концепція самоорганізації підприємства здатна вивести підприємство на новий рівень його розвитку. Але при цьому слід брати до уваги, що процеси самоорганізації практично ніколи не завершуються, а тільки на якийсь час затухають. Самоорганізація підприємства, по суті, – безперервне його налаштування, чередування еволюційних та революційних процесів, поява нового організаційного порядку.

Відтак, під концепцією самоорганізації підприємства слід розуміти теоретичну конструкцію процесу еволюції підприємства, що розпочинається з базисних засад функціонування підприємства, які добуваються під час дії принципів самоорганізації та утворюють більш ефективні структури чи позиції щодо розвитку підприємства. Наведене визначення є необхідним кроком на шляху до конкретизації змістовного наповнення самоорганізаційних процесів та практичного застосування запропонованої концепції вітчизняними підприємствами.

### Література

1. Луганщина способна стать самодостаточной // Наша газета. – 25.03.2019. – № 32 (3150). – С. 1-3.
2. Likhonosova G. Determination to essence of self-organization of the enterprises // Materiały V Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Kluczowe aspekty naukowej działalności-2010», 07-15 stycznia 2010 roku, Volume 8. Ekonomiczne nauki. – Przemysł: „Nauka i studia”, 2010. – С. 31-33.



3. Моисеев Н.Н. Алгоритмы развития / Н.Н. Моисеев. – М. : Наука и техника, 1987. – 304 с.
4. Пугачева Е.Г. Самоорганизация социально-экономических систем : [учеб. пособие] / Пугачева Е.Г., Соловьев К.Н. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2003. – 172 с.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [укл. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К. ; Ірпінь : ВТФ „Перун”, 2009. – 1736 с.
6. Словарь иностранных слов / [под ред. И.В. Лёхина, проф. Ф.Н. Петрова]. 4-е изд., перераб. и допол. – М. : Гос. изд-во иностр. и нац. словарей, 1954. – 853 с.

Надійшла 10.05.2010

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

УДК 331.103

П. В. ПОЛІЩУК  
Хмельницький національний університет

**ОЦІНКА НАУКОВИХ ПІДХОДІВ СТИМУЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ  
ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті висвітлено наукові підходи щодо стимулювання ефективної праці. Узагальнено різні погляди авторів щодо власних теоретичних і практичних міркувань персоналу підприємства.*

*Scientific approaches of stimulation of effective labour are reflected in the article. Generalized different looks of authors in relation to the own theoretical and practical reasonings of staff of enterprise.*

*Ключові слова: персонал, підприємство, виробнича діяльність, наукові підходи.*

Завдання підвищення ефективності оцінки і стимулювання високоефективної праці завжди актуальне для економіки. Ефективність праці — це її результативність. Вона показує співвідношення обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ та кількості затраченої на це роботи. Тобто зростання ефективності праці означає збільшення обсягу вироблених благ без підвищення трудозатрат. У широкому розумінні зростання ефективності праці означає постійне вдосконалення людьми економічної діяльності, знаходження можливості працювати краще, виробляти більше якісніших благ при тих самих або і менших затратах праці [5].

Слід зазначити, що і в Україні є значний доробок у цій сфері завдяки теоретичним розробкам вчених і практиків. Значний внесок у визначення підходів стимулювання ефективної праці зробили українські вчені: Д.П. Богиня, А.М. Колот, Ю.М. Куліков, Н.І. Єсінова, О.А. Грішнова, С.І. Ходаківський, Ю.В. Богоявленська та інші. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних вчених слід зазначити, що питання стимулювання ефективної праці потребують подальших наукових досліджень. На сьогоднішній день багато питань залишаються не вирішеними і дискусійними.

Постановка завдання. Зростання ефективності праці забезпечує підвищення реального продукту і доходу, а тому воно є дуже важливим показником економічного зростання країни. Оскільки збільшення суспільного продукту в розрахунку на душу населення означає підвищення рівня споживання, а отже і рівня життя, то економічне зростання стає однією з головних цілей держави з соціальною орієнтацією народного господарства.

Вихід України з економічної кризи і вирішення стратегічних завдань, які стоять перед її народом зі створення національної економіки, можливі за умови значного підвищення ефективності всієї сукупної діяльності суспільства. Від цього залежить ступінь задоволення потреб її громадян і місце у світовому співтоваристві. Тому вже сьогодні ринкова трансформація економіки вимагає не тільки подолання кризових явищ у всіх сферах народного господарства, а й кардинальних зрушень для зростання ефективної діяльності робітників. Погіршилась трудова і виробнича дисципліна, зменшилась зацікавленість працівників у розвитку своєї майстерності, набула поширення трудова апатія. Така ситуація вимагає практичних дій у цьому напрямку на мікро- і макроекономічному рівнях [1].

В економічній науці й господарській практиці нашої країни і за кордоном для характеристики результативності трудової діяльності робітників і оцінки її рівня впродовж багатьох років використовувалася категорія «продуктивність праці», яка показує співвідношення кількості продукції, що виробляється в процесі праці, і витрат праці на її виробництво.

З практичної точки зору є цілком очевидним, що різні задачі управління працею (і виробництвом у цілому) вимагають врахування і тієї й іншої характеристики. Справді, у короткотерміновій перспективі при розв'язанні задач невеликого виробничого підрозділу єдиним об'єктом управління буде безпосередня праця його працівників. При переході до перспективного планування діяльності підприємства неможливо аналізувати тільки динаміку продуктивності живої роботи, оскільки остання буде відбивати лише малу частку загальної зміни результативності діяльності робітників. Крім того, неврахування параметрів використання засобів виробництва порушить зв'язок показника продуктивності праці з фінансовими показниками діяльності підприємства. Природно, як проміжний варіант можливе часткове врахування витрат минулої праці (при цьому передбачається, що не беруться до уваги складові витрат, які практично не змінюються). Вирішення даного питання залежить від рівня концентрації виробництва: у випадку об'єднання ряду раніше самостійних підприємств частина уречевленої праці стає живою.

У більшості публікацій ведуться суперечки про те, чи враховується в рівні продуктивності інтенсивність праці. Дана категорія відбиває напруженість трудової діяльності як з погляду «щільності» завантаження фонду робочого часу, так і з погляду швидкості виконання трудових операцій. Зазначимо відразу, що розходження між категоріями «інтенсивність» і «напруженість» полягає в тому, що перша

містить у собі якісний аспект збільшення трудових зусиль за одиницю часу. Так, для виконання ряду робіт просто необхідний високий рівень інтенсивності: як завгодно довга тривалість малонапруженої роботи не призведе ні до якого корисного результату, її зміна означає зміну обсягу зусиль, що робітник віддає трудовому процесу. При зростанні інтенсивності робота стає більш напруженою, що потребує віддачі всіх сил працівника. Вирішення даного питання з теоретичної точки зору також є досить складним. Однак на практиці можна використовувати показники, що відбивають як ту, так й іншу позиції. Справді, сукупність застосовуваних засобів виробництва, існуюча організація виробництва і праці досить чітко визначають об'єктивно можливу (потенційну) продуктивність (її часто називають продуктивною силою праці). Але конкретний рівень інтенсивності праці може істотно відхилити фактичний (реальний) обсяг виробленої продукції від його передбачуваної величини. Природно, що різні управлінські рішення по різному впливають як на продуктивну силу, так і на інтенсивність діяльності.

В сучасному економічному і соціальному житті суспільства відбуваються зміни, які вимагають нового концептуального підходу в розумінні оцінки результату праці при збереженні ролі і значення категорії «продуктивність праці».

Отже, ефективність праці має визначатися, передусім, конкретними споживчими вартостями (матеріальними чи духовними благами, послугами, роботами), а також кількістю затраченої на них роботи. Лише в такому поєднанні має розглядатися результат діяльності.

Категорія «ефективність трудової діяльності» має соціальний аспект, який у цивілізованих країнах набуває виключно важливого значення. Отже, ефективність праці має розглядатися в економічній науці як самостійна категорія. Рівень ефективності праці в ринковій економіці має характеризуватися системою взаємопов'язаних і доповнюючих один одного натуральних і вартісних показників, кожний з яких відбиває результат діяльності з того чи іншого боку і може використовуватись у господарському механізмі ринкової економіки у відповідності з його економічною природою і тією роллю, яку він здатний відіграти в тій чи іншій ланці господарювання (аналізі, плануванні, стимулюванні). У сферах матеріального виробництва такими показниками можуть бути: вид продукту, номенклатура й асортимент продукції, загальна кількість продукції в розрахунку на одиницю робочого часу, обсяг продукції в грошовому виразі, затрати праці на виробництво одиниці продукції.

У сфері нематеріального виробництва показниками результативності трудової діяльності виступають: вид і обсяг результату, його наукова або художня цінність, актуальність, своєчасність, зручність, уважність, а також обсяг діяльності в грошовому виразі і затрати праці на одиницю обсягу діяльності. Вимір ефективності всієї сукупної праці суспільства в багатьох країнах світу здійснюється за таким показником, як валовий національний продукт, що являє собою ринкову вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених національними підприємствами упродовж певного періоду.

Визначення показників є першим етапом в оцінці ефективності праці. Завершальна її оцінка може бути дана на основі критерію (мірила оцінки). Якщо показники характеризують рівень і динаміку ефективності праці, то критерій показує, наскільки досягнутий рівень ефективності відповідає потребам суспільства. Критерій ефективності трудової діяльності повинен мати конкретний кількісний вираз. Коли йдеться про оцінку ефективності праці з точки зору відповідності досягнутого рівня потребам, важливо визначити ступінь цієї відповідності. Цей критерій, на нашу думку, необхідно шукати в моделях мікроекономічної рівноваги попиту і пропозиції. З критерієм ефективності тісно пов'язане поняття міри й ефективності, а останнє — з можливостями суспільства. При цьому необхідно виходити з об'єктивних умов, які існують у суспільстві. Задоволення суспільних потреб залежить від наявності виробничих ресурсів і способів їх використання. Суть проблеми підвищення ефективності трудової діяльності полягає в досягненні певної мети з мінімальними витратами праці. Кожний суб'єкт і суспільство в цілому ставлять перед собою свій показник, але для всіх є спільне — намагання досягти мети з мінімальними зусиллями. Досягнення мети з мінімальними зусиллями виступає однією з економічних закономірностей суспільства, зумовленою всезростаючими потребами громадян у товарах, послугах та суспільних благах, а також необхідністю їх постійного задоволення при обмежених виробничих ресурсах.

Підвищення ефективності праці безпосередньо пов'язане з головною метою суспільства — забезпеченням стійких і високих темпів економічного зростання, яке визначається як збільшення реального ВВП у цілому і на душу населення. Збільшення кількості товарів і послуг у процесі економічного зростання забезпечує населенню країни більш високий рівень життя. Економічне зростання надає людям ширші можливості вибору зайнятості, роботи і відпочинку.

Щоб підвищити ефективність виробничої діяльності, необхідно визначити фактори (рушійні сили), які впливають на неї. Ефективність діяльності складається під впливом багатьох факторів. Пізнання суті й механізму дії кожного з них є необхідною умовою визначення конкретних шляхів підвищення ефективності праці, науково обгрунтованого управління цим процесом. Знання факторів ефективності праці й механізму їх дії дозволяє цілеспрямовано впливати на досягнення необхідних результатів. На результативність трудової діяльності людей і, зрештою, на економічне зростання, як відзначалося вище, безпосередньо впливають фактори виробництва і технологія. Обсяг продукції є функцією кількості праці та капіталу при існуючій виробничій технології. Якщо збільшується кількість праці та капіталу, то зростає і кількість

продукції. Обсяг продукції збільшується також при удосконаленні технології.

Зростання обсягу виробництва за рахунок збільшення кількості виробничих ресурсів в економічній теорії Заходу називають ефектом масштабу. Але отримання цього ефекту має свої межі.

По-перше, кожна країна має виробничі можливості (певна чисельність населення, кількість підприємств, землі й природних ресурсів), і в короткий період вона не може вийти за межі цих можливостей. До того ж, максимальний обсяг виробництва валового національного продукту можливий за умови повного використання ресурсів. Якщо ж ресурси використовуються неповністю, коли є велика кількість незайнятих робітників та невикористаного обладнання, то суспільство не отримує необхідного повного обсягу виробництва товарів і послуг.

Відомо, що в ринковій економіці така ситуація виникає дуже часто. Ринкова економіка розвивається циклічно, що зумовлює періодичні спади виробництва, неповне використання трудових ресурсів і завантаження виробничих потужностей, у цих умовах суспільству доводиться вибирати, що й у якій кількості виробляти в першу чергу і як краще використовувати ресурси.

По-друге, отримання ефекту масштабу можливе лише за умови збалансованого співвідношення між працею і капіталом. При незмінній технології кількість праці та капіталу повинна зростати на одну і ту саму величину. Якщо це співвідношення порушується, то починає діяти закон спадної віддачі ресурсів.

Згідно з цим законом, збільшення загального обсягу виробництва за рахунок зростання кількості ресурсів відбувається до певної межі, за якою починається зниження віддачі від додаткових вкладів праці та капіталу. Це пояснюється тим, що суспільство в цілому й окремі підприємства, маніпулюючи ресурсами, часто порушують співвідношення між працею і капіталом. Якщо додаткові затрати праці поєднуються з незмінною кількістю капіталу, то виробничий процес буде перенасичуватися працею, і вона буде давати дедалі менше і менше додаткового продукту. Додаткові затрати капіталу теж даватимуть менше додаткового продукту, якщо кількість праці залишатиметься незмінною, тому що в цьому випадку не вистачатиме праці для обслуговування зростаючого капіталу. Отже, закон спадної віддачі визначає залежність між витратами та результатами у виробничому процесі і стверджує, що, послідовно надаючи переваги приросту одного з факторів виробництва за решти незмінних, суспільство чи підприємство отримають менший приріст обсягу виробництва [3].

Обмежений вплив на зростання обсягу виробництва має і зростання чисельності працівників, оскільки це знижує капіталоозброєність праці.

Як тільки економіка країни досягає стійкого стану, коли можливості суспільства розвиватися за рахунок збільшення праці й капіталу вичерпуються, темпи зростання виробництва на одного працівника залежать лише від прискорення технологічного прогресу, від технічних нововведень. Лише технологічний прогрес і може підтримувати безперервне зростання випуску продукції з розрахунку на одного працівника. На основі технологічного прогресу відбуваються зміни і в кількості праці й капіталу, а також у величині сукупної продуктивності факторів виробництва.

Дослідження факторів ефективності діяльності робітників не слід обмежувати кількісними параметрами праці й капіталу та їх технологічним поєднанням. Ефективність роботи залежить від працівників. Як суб'єкти трудової діяльності робітники розглядаються з точки зору біологічних, психологічних і соціальних властивостей, що впливають на трудовий процес та його результати. Це стать, вік, стан здоров'я, знання, уміння, досвід, винахідливість, свідомість, сумлінність, дисциплінованість і організованість, інтереси, потреби тощо. Ефективність праці залежить також від умов трудової діяльності: соціально-економічних, організаційних, правових, психологічних, санітарно-гігієнічних, природних. Стан середовища, у якому працюють люди, впливає на них, визначає рівень їхніх фізичних, інтелектуальних і моральних сил, ставлення до роботи. Внаслідок одночасної дії всієї сукупності факторів може складатися зростаюча, стала або спадна ефективність трудової діяльності.

Основу і характер дії факторів ефективності праці визначає економічна система країни, у якій здійснюється трудова діяльність людей. Кожна економічна система створює відповідні умови для реалізації природної суті праці і визначає ступінь її ефективності. Економічна система являє собою сукупність пов'язаних і зумовлених один з одним елементів, що характеризують у єдності економічне життя суспільства. Вона включає форми власності, форми організації виробництва, форми господарювання, способи розподілу й обміну управління і регулювання економіки.

Сьогодні в більшості розвинутих країн світу існує змішана економічна система, у якій одночасно складаються ринкові і неринкові відносини, поєднується ринковий механізм з державним управлінням та регулюванням економічних процесів, здійснюється соціальний захист населення. Таку економічну систему необхідно створювати й в Україні. Але треба мати на увазі, що змішана економічна система має різні національні моделі. Найбільш відомими з них американська, японська, шведська, німецька. Свою національну модель змішаної економіки має формувати й Україна. Більшість економістів нашої країни вважають, що, створюючи національну модель економіки, необхідно враховувати, що не можна взяти жодну з існуючих у світі моделей і механічно перенести її на наш ґрунт. Не можна також взяти окремі частини в різних країнах і створити в нас своєрідну іноземну модель. Це означає, що ми повинні йти власним шляхом, враховуючи світовий досвід і нашу національну специфіку, наше минуле і сучасне життя.

Очевидно, сьогодні поняття продуктивної праці може становити лише історичний інтерес. Практично треба говорити про рентабельну чи нерентабельну працю як у сфері матеріального виробництва, так і в інтелектуальній сфері — при створенні набутків науки, літератури, мистецтва. Розходження в ефективності окремих видів праці звичайно пояснюються розходженнями в складності виконуваних робіт, а отже, і у витратах на підготовку робітників і фахівців.

Завдання підвищення ефективності праці завжди актуальне для економіки. Невипадково в країнах з соціально орієнтованою розвиненою ринковою економікою функціонують спеціальні установи, що розробляють технології управління продуктивністю. Наприклад, у Західній Європі багато національних центрів продуктивності праці об'єднуються Європейською асоціацією національних центрів продуктивності, у Південно-Східній Азії діє Азіатська організація продуктивності праці, у США — Американський центр продуктивності праці та ін. [4].

Звернімо увагу, що поняття ефективності стосується не лише економічних, але і соціальних процесів. Більше того, підвищення економічної ефективності має сенс лише у тому випадку, якщо воно призводить до покращання і соціальних результатів. Вироблена продукція і одержаний прибуток важливі не самі по собі, а лише як засоби підвищення рівня життя людей.

Нова концепція продуктивності праці, адекватна соціально орієнтованій ринковій економіці, передбачає, що найпродуктивнішим і потенційно невичерпним ресурсом, межі якого постійно розширюються, є не безмежне нарощення виробництва і не економія як така, а якісні зрушення у споживанні, способі життя загалом, у людському розвитку. Реалізація цієї концепції передбачає орієнтацію виробництва на перспективні суспільні потреби, ранжовані за мірою їх важливості для людського розвитку.

**Висновки.** Зростання продуктивності праці не лише визначає динаміку валового внутрішнього продукту, але й відповідає принципам мінімізації витрат виробництва в розрахунку на одиницю отриманого ефекту, а отже, слугує основним критерієм результативності управління на всіх рівнях. Це зростання забезпечує тісний взаємозв'язок економічного зростання із розширенням можливостей споживання (збільшенням купівельної спроможності) основної маси населення. Це визначає роль і практичне значення підвищення продуктивності праці не лише як принципу і завдання економічної політики на всіх рівнях, але й як важливого критерію дослідження стану й регулювання економічних процесів.

#### Література

1. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудова відносина / Н.І. Єсінова— К.: Кондор, 2006. — 432 с.
2. Калина А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка. / А.В. Калина — К., 2001. — 310 с.
3. Богиня Д.П. Основи економіки праці. / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова —К. : Знання Прес, 2001. — 312 с.
4. Нижник В.М. Удосконалення системи регулювання затрат і результатів праці в умовах транзитивного періоду / В.М. Нижник // Регіональна економіка. — 2003. — №1. — С. 194-203.
5. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносина. / О.А. Грішнова — К. : Знання, 2006. — 559 с.

Надійшла 28.05.2010

УДК 331.101.3

О. А. КОВАЛЬЧУК  
Вінницький національний технічний університет

### ФОРМУВАННЯ МНОЖИНИ ПОКАЗНИКІВ, ЩО ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ РІВЕНЬ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

*Здійснено вибір та обґрунтування основних кількісних та якісних показників, що визначають рівень мотивації працівників підприємства за критеріями повноти, дієвості та мінімальності.*

*The choice and substantiation of the basic quantitative and quality indicators which determine a level of motivation of workers of the enterprise behind criteria of completeness, effectiveness and a minimality is carried out.*

*Ключові слова: мотивація персоналу, кількісні та якісні показники.*

Якщо прослідкувати розвиток ставлення до персоналу в організації, то спочатку його розглядали як витратний матеріал, потім — як ресурс, інвестицію, а сьогодні — як рушійну силу, потенціал організації. У процесі розвитку уявлення про людину в організації змінювалися інструменти дії, але інформація про потенціал працівників дотепер обмежується відомостями про обліковий склад, середній вік і професійний рівень. Звичайно, досвід менеджерів і постійний контакт із персоналом дає більше інформації про мотивацію працівників, але не завжди об'єктивну. Мотивація та її рівень залишаються інтуїтивним знанням менеджерів. Таким чином, проблема оцінка мотиваційних процесів є надзвичайно актуальною та потребує детального вивчення.

Для вирішення задачі оцінювання рівня мотивації персоналу необхідно визначити оптимальну множину кількісних та якісних оцінювальних параметрів, що буде відповідати умовам повноти, дієвості та мінімальності.

За критерієм повноти необхідно сформулювати таку кількість параметрів, яка б у повному обсязі характеризувала рівень мотивованості персоналу на підприємстві, тобто охоплювала три основні складові мотивації: бажання бути працівником даної організації, виконувати свою роботу та намагатися виконувати її якомога якісніше.

Зокрема, перша складова, на думку автора, виявляється в показниках, які характеризують стабільність, стійкість кадрів на підприємстві: плинність кадрів, змінюваність робочої сили, сталість кадрів, оборотність робочих місць.

Плинність кадрів характеризується коефіцієнтом плинності кадрів, який визначається як співвідношення чисельності працівників, звільнених за власним бажанням і за порушення трудової дисципліни та середньоспискової чисельності працівників.

$$K_{пл} = \frac{Ч_{зв}}{\bar{Ч}},$$

де  $K_{пл}$  – коефіцієнт плинності кадрів;

$Ч_{зв}$  – чисельність працівників, звільнених за власним бажанням і за порушення трудової дисципліни;

$\bar{Ч}$  – середньоспискова чисельність працівників.

Коефіцієнт змінюваності (заміщення) робочої сили визначається як співвідношення кількості вибулих осіб, замість яких мають бути прийняті на підприємство нові робітники, та середньооблікової чисельності персоналу:

$$K_{зм} = \frac{Ч_{виб}}{\bar{Ч}},$$

де  $K_{зм}$  – коефіцієнт змінюваності робочої сили;

$Ч_{виб}$  – кількості вибулих осіб, замість яких мають бути прийняті на підприємство нові працівники.

Коефіцієнт сталості кадрів обчислюється як співвідношення чисельності працівників, які працювали весь період (рік) та середньоспискової чисельності персоналу.

$$K_{ст} = \frac{Ч_{пр}}{\bar{Ч}},$$

де  $K_{ст}$  – коефіцієнт сталості кадрів;

$Ч_{пр}$  – кількості працівників, які працювали весь період (рік).

Чисельність працівників, які працювали весь період, визначається таким чином:

$$Ч_{пр} = Ч_{поч} - Ч_{зв} + Ч'_{зв},$$

де  $Ч_{поч}$  – чисельність працівників на початок періоду;

$Ч_{зв}$  – кількість звільнених;

$Ч'_{зв}$  – звільнені у звітному році з-поміж прийнятих у цьому ж періоді.

Коефіцієнт оборотності робочих місць — це співвідношення кількості всіх вибулих працівників та кількості місць, на яких сталася заміна працівників.

Друга складова мотивації виявляється в таких показниках, як коефіцієнт ефективного використання робочого часу, коефіцієнт втрат робочого часу та коефіцієнт трудової дисципліни.

Коефіцієнт використання робочого часу характеризує рівень використання максимально можливого робочого часу і визначається як співвідношення ефективного, фактично відпрацьованого часу одним працівником або групою працівників за даний період часу (з урахуванням повного забезпечення умов праці) та максимально можливого фонду робочого часу.

$$K_{ef} = \frac{\Phi_{факт}}{\Phi_{max}},$$

де  $K_{ef}$  – коефіцієнт ефективного використання робочого часу;

$\Phi_{факт}$  – фактично відпрацьований час одним працівником або групою працівників за даний період часу (з урахуванням повного забезпечення умов праці);

$\Phi_{max}$  – максимально можливий фонд робочого часу.

Коефіцієнт втрат робочого часу визначається таким чином [1]:

$$T_{заг} = \frac{T_1 + T_2 + T_3}{\bar{Q}},$$

де  $T_{заг}$  – загальні втрати робочого часу на одного працівника за звітний період;

$T_1$  – втрати робочого часу, спричинені хворобами працівників, людино-днів;

$T_2$  – втрати робочого часу через цілоденні простої підприємства, людино-днів;

$T_3$  – втрати робочого часу через адміністративні відпустки та прогули працівників, людино-днів.

Ефективність системи мотивації працівників на підприємстві впливає на рівень їх трудової дисципліни, що визначається відносинами взаємної відповідальності працівників, заснованими на свідомому і добровільному виконанні ними передбачених діючими законодавчими і нормативними актами про працю правил поведінки, відповідно до їх трудових функцій та обов'язків [2].

Коефіцієнт трудової дисципліни є важливим показником, що характеризує співвідношення кількості випадків порушення трудової дисципліни та середньоспискової чисельності працівників.

$$K_{ТД} = \frac{П_{ТД}}{\bar{Q}},$$

де  $K_{ТД}$  – коефіцієнт трудової дисципліни;

$П_{ТД}$  – кількість випадків порушення трудової дисципліни.

До основних порушень трудової дисципліни належать: запізнення; прогули (цілоденні або внутрішньозмінні); поява на роботі в нетверезому стані; несвоєчасне або не в повному обсязі виконання своїх трудових обов'язків.

Третя складова може виявлятися в таких показниках, як продуктивність праці, якість праці, лояльність та трудова активність.

Продуктивність праці є узагальнюючим показником ефективності використання робочої сили, що характеризує співвідношення результатів праці та витрат праці.

Отже, продуктивність праці – це показник її ефективності, що характеризується співвідношенням обсягу продукції, робіт чи послуг, з одного боку, та кількості праці, витраченої на виробництво цього обсягу, з іншого боку.

$$ПП = \frac{Q}{\bar{Q}},$$

де ПП – продуктивність праці;

Q – обсяг виробництва продукції (робіт, послуг).

Якість праці можна визначити співвідношенням питомої ваги браку і рекламаций та середньоспискової чисельності персоналу [1].

$$K_{як} = \frac{Б}{\bar{Q}} \cdot 100,$$

де  $K_{як}$  – коефіцієнт якості праці;

Б – питома вага браку і рекламаций.

Якісними показниками оцінки рівня мотивації є лояльність та трудова активність.

Для оцінки лояльності персоналу відсутні єдині уніфіковані формалізовані підходи. На думку автора, ступінь лояльності персоналу можна оцінити на базі таких показників: дотримання норм, правил, традицій організації; довіра, повага до керівництва; відсутність витоку інформації; участь в суспільному житті організації.

Рівень трудової активності характеризується такими показниками:

- 1) ініціативність – здатність висувати нові ідеї, пропозиції, вміння самостійно розпочинати справу;
- 2) самовіддача – максимальна віддача зусиль, знань, здібностей;
- 3) сумлінність – виконання роботи старанно та добросовісно;
- 4) ентузіазм – захоплення роботою, сильний запал та піднесення.

На другому етапі формування множини показників для оцінювання мотивації персоналу на підприємстві обмежимо сформовану за критерієм повноти кількість параметрів з використанням критерію їх дієвості.

Отже, слід виключити показники економічних результатів праці, такі як продуктивність праці та якість праці, оскільки, крім мотивованості персоналу вони враховують й інші чинники.

За рахунок удосконалення системи мотивації персоналу можна підвищити рівень продуктивності праці [3], однак, на думку автора, за допомогою показника продуктивності праці неможливо оцінити поточний рівень мотивації персоналу на підприємстві, оскільки на продуктивність праці крім мотиваційної політики впливають також рівень техніки і технології, який визначається ступенем механізації та автоматизації виробничих процесів, застосуванням прогресивних технологій, нових видів сировини та матеріалів; наявність сегменту ринку, що дає можливість підприємству реалізовувати продукцію, змінювати її асортимент та об'єм; організація управління підприємством, його організаційна структура, система управління виробництвом, управлінські технології, ступінь автоматизації системи управління, чітке визначення завдань підрозділів тощо.

Щодо показника якості праці, то кількість бракованої продукції чи рекламаций не завжди залежить від працівника та рівня його мотивації, а можуть бути спричинені іншими чинниками: неякісна сировина та матеріали, несправне обладнання, недостатня кваліфікація працівників, умови та складність роботи тощо.

За критерієм мінімальності необхідно виключити використання корельованих, полімерних показників. Наприклад, стійкість, стабільність кадрів на підприємстві можна характеризувати за допомогою коефіцієнтів плинності кадрів, змінюваності (заміщення) робочої сили, сталості робочих кадрів, оборотності робочих місць. Для оцінки рівня мотивації персоналу автор пропонує використати показник плинності кадрів, оскільки він характеризує рух кадрів на підприємстві, що зумовлений незадоволеністю працівників певними обставинами роботи або незадоволеністю власника (адміністрації) виробничою поведінкою працівника. Висока плинність кадрів свідчить про низький рівень мотивації праці персоналу. Управління даним процесом, насамперед, полягає у мінімізації відхилення між потребами та інтересами працівників і конкретними можливостями їх задоволення. Аналіз показника плинності кадрів необхідний для прийняття рішення щодо розробки та оптимізації системи мотивації персоналу [4].

Корельованими є також показники ефективного використання робочого часу та втрат робочого часу. На думку автора, необхідно виключити останній, оскільки він характеризує також втрати робочого часу з причин, що не залежать від працівників.

Отже, автор пропонує для визначення рівня мотивації персоналу використовувати такі показники:

- 1) коефіцієнт плинності кадрів;
- 2) коефіцієнт ефективного використання робочого часу;
- 3) коефіцієнт трудової дисципліни;
- 4) лояльність персоналу;
- 5) трудова активність.

### Література

1. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности : [учебное пособие] / А.П. Егоршин. – Н. Новгород : НИМБ, 2003. – 320 с.
2. Щёкин Г.В. Организация и психология управления персоналом : [учеб.-метод. пособие] / Г.В. Щёкин. — К. : МАУП, 2002. — 832 с. : ил.
3. Азарова А.О. Визначення впливу мотиваційних чинників на продуктивність праці персоналу / А.О. Азарова, О.А. Ковальчук // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2006. – № 214. – С. 743 – 749.
4. Самоукина Н. В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах / Н. В. Самоукина. – М. : Вершина, 2006. – 224 с.
5. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации / А.Я. Кибанов. – М. : ИНФРА, 2002. – 638 с.
6. Колот А.М. Мотивация персонала : [підручник] / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 345 с.

Надійшла 28.05.2010



**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ**

*Аналізуються проблеми на регіональному ринку праці. Пропонуються заходи щодо вирішення регіональних диспропорцій на ринку праці і стимулювання попиту на робочу силу.*

*Analysis of problems on the regional labor market. Proposes measures to address regional disparities in the labor market and stimulate demand for labor.*

*Ключові слова: глобалізація, ринок праці, зайнятість, безробіття, вивільнення працівників, трудова вакансія, безробітне населення, зайняте населення.*

**Вступ.** Регіональна політика, об'єднуючи різні за пріоритетністю напрями, повинна ґрунтуватися на чіткому розділенні повноважень центральних і місцевих виконавчих органів влади, діяльність яких забезпечувала б підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіону, ефективне використання його трудового потенціалу і збалансованість територіального ринку праці.

Зміни в економіці України за останні роки вимагають вирішення проблеми формування конкурентоспроможного ринку праці. Саморозвиток і пристосування ринку праці до сучасної економічної ситуації створили в Україні досить суперечливий «клубок» соціально-трудова відносин. У ньому сполучені масштабна нерегламентована зайнятість, низька мотивація до праці і заробітна плата, регрес у структурі зайнятості і погіршення якості робочої сили, плінність кадрів, приховане безробіття.

Ситуація на регіональних ринках праці залишається досить напруженою. У ряді регіонів вона наближається до кризового стану, для якого характерна відсутність механізму «саморегулювання», поява тенденції до стихійного «самовідтворення», низька сприйнятливість до зовнішніх впливів і антикризових заходів. Оздоровленню таких регіональних ринків праці перешкоджають інерційні процеси: повільна ротація безробітних; обмежена пропозиція робочих місць, збільшення тривалості безробіття. Саме тому необхідно вивчати проблеми регіональних ринків праці та вдосконалювати їхнє функціонування в умовах глобалізації економічного розвитку держави.

Теоретичні дослідження функціонування ринку праці вітчизняною науковою школою розпочалися на початку 90-х років. Проблеми управління трудовими ресурсами, їх рухом і використанням, а також удосконалення якості, як умови підвищення конкурентоспроможності, розглянуті в наукових працях Д.Богині, В.Васильченка, М.Долішнього, І.Заславського, О.Заклети, В.Коваленка, А.Колота, Е.Лібанової, Л.Костіна, Г.Купалової, Л.Лебедевої, І.Петрової, М.Пітюлича. Зокрема, у працях С.Бандура, Д.Богині, Т.Заяць, О.Котляра, Е.Лібанової, С.Пирожкова, В.Онкієнка досліджені різні аспекти відтворення робочої сили й пов'язані з ними складності та суперечності функціонування ринку праці. Останнім часом увагу науковців привертають проблеми управління процесами, а саме: на регіональних ринках праці.

Однак на сьогодні немає узагальнюючої наукової методики з розв'язання проблем управління зайнятістю в регіональному розрізі. Саме актуальність проблеми та недостатня її дослідженість були основою для вибору теми нашого дослідження.

**Метою нашого дослідження** є формування цілісного уявлення про сучасний стан ринку праці в Україні в умовах глобалізації економічного розвитку держави та розробки системи заходів щодо подолання основних диспропорцій та підвищення попиту на робочу силу на регіональному ринку праці.

**Основний розділ.** Назва процесу глобалізації походить від англійських слів "globe" - земна куля, "global" – світовий, всесвітній та "to globalize", "globalization" — поширюватись по всій планеті, набувати всесвітнього характеру. Існує багато наукових визначень слова «глобалізація». Зокрема, американський політолог Ентоні Гіденс вважає, що глобалізація – це розширення світових соціальних зв'язків, котрі з'єднують віддалені регіони таким чином, що місцеві події розвиваються під впливом подій, які відбуваються за багато миль від них. Інший американський політолог і соціолог Девід Гелд зауважує, що глобалізація означає щонайменше два різних феномени: по-перше, вона передбачає, що політична, економічна і соціальна діяльність стає всесвітньою за своїми наслідками, по-друге, вона означає, що відбулося посилення взаємодії та взаємозв'язків всередині держав і суспільств та між ними самими. На думку одного з найбільш відомих фахівців з проблем глобалізації Рональда Робертсона, глобалізація - це історичний процес посилення контактів між різними частинами світу, який призводить до зростаючої схожості й однаковості в житті народів планети. За останні 10 років глобальна економіка зростає приблизно на 2—3 % на рік. За цей же час розрив між багатими і бідними країнами збільшився у 10 разів. За даними, наведеними В. П. Щербаковим, входження в світ економіки, що глобалізується, можливе лише тоді, коли середньодушовий дохід населення перевищує 800 дол. на місяць, що вимагає постійно працювати в напрямі підвищення заробітної плати. Глобалізація, підвищуючи рівень продуктивності праці за рахунок новітніх технологій, може призвести до скорочення числа працюючих і, передусім, робітників. Для запобігання цьому необхідно в першу чергу, підвищувати рівень освіти, тобто збільшувати інвестування в людський капітал на всіх рівнях [1].

Ринок праці в Україні являє собою складну систему, яка постійно розвивається і вдосконалюється, і на яку впливають глобалізаційні процеси. Впродовж останніх років, а саме до середини 2008 року ситуація на національному ринку праці формувалась під впливом позитивної динаміки макроекономічних показників, вона є наслідком послідовного здійснення заходів державного регулювання зайнятості та характеризується зростанням зайнятості населення та адекватним зменшенням безробіття.

Так, зростання рівнів зайнятості населення в Україні в 2008 році спостерігалось по всіх регіонах країни. Найбільший приріст зазначеного показника на 0,9 % зафіксовано у Донецькій, Луганській, Львівській, Хмельницькій областях. Найвищий рівень зайнятості у 2008 р. був у м. Києві (64,9%), а найнижчий – у Тернопільській області (53,1%) [2].

Проте стан на регіональних ринках праці погіршується. У 2009 році до Хмельницького центру зайнятості за сприяннями у працевлаштуванні звернулось 5998 незайнятих трудовою діяльністю осіб. Чисельність незайнятого населення, яке скористалось послугами служби зайнятості, з урахуванням осіб зареєстрованих на початок року, склала 7698 осіб, що на 6% більше, ніж у 2008 році, з них отримували допомогу по безробіттю 4333 безробітних, середній розмір допомоги по безробіттю склав –705 грн, що на 208 грн перевищує показник 2008 року. Станом на 1 січня 2010 року по Хмельницькому регіоні зареєстровано 19632 безробітних особи, в тому числі – 9614 жін і 10018 чоловіків. Із них хмельничан, відповідно, 1384 особи, з них 771 жінка і 613 чоловіків. Для порівняння, у Кам'янці-Подільському, чисельність мешканців якого в півтора рази менша, ніж в обласному центрі, безробітних зареєстровано 2017 чоловік, у Нетішині – 914 чоловік. Середній рівень безробіття на Хмельниччині становить 2,5%. Станом на 01.01.10 дещо зменшилась чисельність безробітних і становила 1384 особи проти 1613 осіб станом на 01.01.2009 року. До речі, найвищий рівень безробіття зареєстровано в області у Теофіпольському районі – 7,7%.

З початку 2009 року по Хмельницькому регіоні 222 підприємства (організації та установи) міста проти 115 підприємств 2008 р. подали списки на вивільнення 3617 працівників (в 2,6 рази більше ніж у 2008 році). Фактично вивільнили за 2009 рік 1569 працівників, що в 4,6 рази перевищує показник за 2008 рік. Протягом січня – грудня 2009 року в Хмельницькій службі зайнятості зареєстровано 717 вивільнених осіб проти 426 за 2008 рік, з них працевлаштовано 250 осіб. Станом на 1 січня 2010 року на обліку в Хмельницькому центрі зайнятості перебуває 343 вивільнених працівники (25% від загальної кількості незайнятих осіб на обліку).

На початку 2010 року в Хмельницькій службі зайнятості зареєстровано 8425 роботодавців – платників внесків до Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, що на 20,2% менше ніж у 2008 році, в т.ч. юридичних – 5265 (менше на 21,9%), фізичних – 3160 (менше на 18,5%). У 2009 році укладено 2838 діючих договорів між найманими працівниками та фізичними особами – підприємцями, що на 39% менше ніж у 2008 році. Як наслідок відбулося зменшення кількості наявних вакансій у 2009 році на 45%, що становило 4421 одиницю. Співвідношення чисельності незайнятих громадян та вакансій протягом поточного року дорівнювало 2 особи на одну вакансію. Продовжує спостерігатися тенденція переваги надходження вакансій за робітничими професіями. Потреба в працівниках на підприємствах міста станом на 1 січня 2010 року становила 31 вакансію, що в шість раз менше, ніж у 2008 році.

Слід відмітити високий відсоток молоді серед безробітних. Так, протягом року на обліку в Хмельницькій службі зайнятості перебувало 4850 осіб віком до 35 років, що складає 63% загальної кількості громадян, які перебували на обліку, з них працевлаштовано 2660 осіб, або 66,4% від загальної чисельності працевлаштованих.

Аналізуючи ринок праці Хмельницького регіону, можна сказати, що заходи державної політики були спрямовані переважно на перенавчання безробітних і розвиток громадських робіт: 520 осіб (65%) охоплено професійною підготовкою, перепідготовкою та підвищенням кваліфікації, до громадських робіт залучено 95 осіб віком до 35 років (36,3%).

Протягом 2009 року в Хмельницькому регіоні профорієнтаційні послуги отримали 24597 осіб, проведено 347 інформаційних та тематичних семінарів різної направленості для відповідних цільових груп незайнятого населення, у яких взяли участь 9759 осіб. У 2008 році професійне навчання за направленням державної служби зайнятості пройшли понад 245 тис. осіб. Нині професійну підготовку і перекваліфікацію державна служба зайнятості проводить лише під замовлення працедавця, в основному по робітничих професіях, і підвищує кваліфікацію з метою розширення знань з уже наявної спеціальності. У січні 2009 року профнавчання проходили 40,3 тис. безробітних загалом по Україні.

Вказані заходи є недостатніми для вирішення проблем зайнятості, проте вони поліпшили ситуацію на ринку праці як по Хмельниччині так і по Україні в цілому.

Разом із тим, сучасний стан ринку праці характеризується наявністю низки проблем, які є бар'єром для нормального соціально-економічного розвитку як всієї країни, так і її окремих регіонів. Гострими лишаються проблеми кількісно-якісного дисбалансу між пропозицією та потребою у робочій силі, низького кваліфікаційного рівня шукачів роботи та працюючого населення, а також проблеми зайнятості молоді та інвалідів, насамперед у монофункціональних містах, шахтарських регіонах, сільській місцевості, нелегальні зовнішні трудові міграції, неформалізовані внутрішні трудові міграції та тіньовий ринок праці.

Причинами незадоволеного попиту роботодавців на робочу силу за рахунок випускників професійно-технічних навчальних закладів є:

- незадовільна якість підготовки кадрів (випускники відмовляють у робочому місці на підставі низької кваліфікації, невідповідності професійних знань і вмінь потребам робочого місця, що є наслідком недосконалого змісту професійного навчання внаслідок застарілих кваліфікаційних характеристик професій та відсутністю незалежної кваліфікаційної атестації випускників навчальних закладів);

- підготовка навчальними закладами кваліфікованих робітників, професійний склад яких не враховує ситуацію на регіональних ринках праці (через відсутність державної системи професійної орієнтації населення та недосконалої, низькоефективної системи державного замовлення на професійну підготовку кадрів функціонуючої на адміністративних засадах).

Наступною проблемою ринку праці в Україні є тінізація зайнятості.

Проблеми нелегальних відносин у сфері зайнятості пов'язані із:

- значним рівнем фінансового навантаження на фонд оплати праці;

- недотриманням норм трудового законодавства в частині належного оформлення трудових відносин роботодавцем;

- неврегульованою внутрішньою трудовою міграцією, основними чинниками якої є розбалансованість попиту та пропозиції робочої сили в розрізі регіонів (на сьогодні найбільшу кількість вакансій пропонують роботодавці Києва, Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Запорізької областей).

Характерною ознакою ринку праці України є низький рівень зайнятості осіб із інвалідністю.

Основними причинами, які стримують зайнятість інвалідів в Україні, є:

- порівняно низький рівень освіти інвалідів і їх професійної підготовки;

- недостатній рівень підтримки тих, хто вперше виходить на ринок праці (випускників навчальних закладів);

- недостатня кількість робочих місць, на яких може бути задіяна праця інвалідів [4].

**Висновки.** З метою подолання регіональних диспропорцій на ринку праці та забезпечення економічного розвитку, доцільно запровадити наступну систему заходів:

- збільшення фінансових надходжень до служб зайнятості несприятливих регіонів за рахунок державного перерозподілу всіх коштів, отриманих у регіонах залежно від потреб кожного з них;

- розширення сфери застосування праці за рахунок створення нових робочих місць через встановлення сприятливого інвестиційного режиму для підприємств, на яких створюються нові робочі місця, надання державної підтримки сільськогосподарським виробникам, підприємствам у депресивних регіонах;

- удосконалення механізму формування, розміщення та виконання державного замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних і робітничих кадрів на основі даних про стан регіональних ринків праці;

- запровадження системної взаємодії роботодавців і професійно-технічних навчальних закладів шляхом активізації участі роботодавців у створенні сучасної навчально-виробничої бази;

- розробка та впровадження програм покращення демографічної ситуації в регіонах шляхом фінансової підтримки найбільш уразливих верст населення; забезпечення гідних соціальних гарантії для багатодітних родин (встановлення пільг у медичному, освітньому обслуговуванні);

- реалізація механізмів щодо працевлаштування випускників навчальних закладів, передбачених Законом України „Про забезпечення молоді, яка отримала вищу або професійно-технічну освіту першим робочим місцем з наданням дотації роботодавцю”.

Упровадження цих заходів дозволить підвищити якість національної робочої сили, подолати регіональні диспропорції на ринку праці в Україні та істотно підвищити попит на робочу силу.

### Література

1. Алле М. Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста [Електронний ресурс]. / М. Алле – М. : ТЕЙС, 2003. – 314 с. – Режим доступу : <http://www.ukrreferat.com/index.php.required/articles/87.html>.

2. Статистично-аналітичний огляд стану ринку праці у 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

3. Ринок праці 2009: аналіз, дослідження, перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.profosvita.org.ua/uk/required/articles/39.html>.

4. Концепція загальнодержавної програми зайнятості населення на 2009-2011 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mlsp.kmu.gov.ua/>.

Надійшла 29.05.2010

**ДЕРЖАВНІ СОЦІАЛЬНІ ГАРАНТІЇ З ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ**

*Розглянуто теоретичні та правові аспекти функціонування системи державних соціальних гарантій в Україні та обґрунтовано власний підхід щодо визначення понять «соціальні гарантії з охорони здоров'я», «гарантований обсяг медичного обслуговування» і «гарантований обсяг медичної допомоги».*

*The theoretical and legal aspects of the system of state social guarantees in Ukraine are considered and offered own determination of some important concepts in health care sphere.*

*Ключові слова: соціальні гарантії, охорона здоров'я.*

Процес формування системи соціальних гарантій в Україні, яка б відповідала вимогам цивілізованого ринкового господарства, розпочався у період розбудови незалежної держави і розвитку демократичних відносин. Однак, незважаючи на певні основи, закладені вітчизняним законодавством, на практиці про повноцінне виконання соціально-гарантуючих функцій держави сьогодні стверджувати передчасно. В окремих сферах соціальні гарантії не виконуються взагалі, наприклад, забезпечення житлом, в інших – частково, як це відбувається у охороні здоров'я. Головною причиною такої ситуації є конфлікт між проголошеними державою правовими зобов'язаннями та її реальними фінансовими можливостями в сфері охорони здоров'я.

У вітчизняній науковій літературі теоретичні і практичні аспекти розвитку системи соціальних гарантій досліджувала більшість науковців, однак серед них лише окремі приділяли увагу питанню соціальних гарантій з охорони здоров'я, а саме, економісти: О. Василик, Я. Радиш, А. Величко, Н. Губар; спеціалісти з організації охорони здоров'я: А. Голяченко, Т. Педченко, М. Поліщук та ін. Проте, незважаючи на проведені дослідження, в наукових роботах немає комплексного охоплення даної проблематики, що зумовлює актуальність теми статті, її теоретичну та практичну важливість.

Метою даної статті є дослідження теоретичних та правових основ побудови системи соціальних гарантій в Україні, уточнення і власне формулювання змісту понять: «соціальні гарантії з охорони здоров'я», «гарантований обсяг медичного обслуговування», «гарантований обсяг медичної допомоги» з метою упорядкування фінансового стану у сфері охорони здоров'я та повноцінного виконання нею функцій.

Система соціальних гарантій охоплює всі фази процесу виробництва – саме виробництво, розподіл, обмін і споживання [1, с.408-411]:

1) У сфері виробництва встановлюються гарантії зайнятості та забезпечення нормального виробничого процесу. Держава виступає гарантом дотримання законодавства про працю і всі учасники трудових відносин роблять свій внесок у фінансування реалізації державних соціальних гарантій і несуть відповідальність.

2) У сфері розподілу гарантії надаються з оплати праці та соціального забезпечення непрацездатного населення. Основне їх призначення – стимулювати підвищення заробітної плати, забезпечувати своєчасну її виплату, обмежувати надмірну диференціацію в оплаті праці, встановлювати мінімальну заробітну плату пенсію на рівні прожиткового мінімуму тощо.

3) У сфері обміну необхідними є гарантії товарного забезпечення грошей та рівного доступу до ринків товарів та послуг.

4) У сфері споживання – це гарантії задоволення соціально-пріоритетних потреб, пов'язаних із зниженням працездатності населення (охорона здоров'я, освіта) і мінімального рівня споживання предметів першої необхідності та якості благ і послуг, що надаються. Гарантії в сфері споживання полягають у необхідності формування, підтримки і розвитку здібностей індивіда.

На сучасному етапі розвитку економічних відносин особливо важливим питанням державної політики будь-якої країни є побудова ефективної системи соціальних гарантій з охорони здоров'я. Відомо, що більшість постсоціалістичних країн переглянули масштаби державної відповідальності у сфері охорони здоров'я і визначили державні соціальні гарантії. Порядок встановлення соціальних гарантій у сфері охорони здоров'я для кожної постсоціалістичної країни є різним, однак загалом виділяють такі підходи:

1) Гарантії у сфері охорони здоров'я збережено незмінними у результаті того, що реформовано галузь і збільшено масштаби її державного фінансування та підвищено ефективність використання фінансових ресурсів (Латвія, Литва, Чехія).

2) Соціальні гарантії залишилися незмінними, обсяги медичного обслуговування не зменшились, однак значно погіршилась якість. Зменшились обсяги державного фінансування, розвиваються легальна і нелегальна оплата населення за медичну допомогу (Росія, Білорусь і Україна).

3) Збережено минулий обсяг державних гарантій, однак відмовилися від повної безоплатності медичної допомоги і ввели для населення платежі за медичну допомогу (Естонія) Наприклад, за кожне відвідування лікаря – плата 0,4 дол. США Пільги надають таким групам населення: пенсіонерам, дітям, інвалідам.

4) Скорочення переліку гарантованих обсягів медичної допомоги на законодавчому рівні (Вірменія, Грузія, Молдова). В цьому випадку обсяг медичного обслуговування, який гарантує держава, може становити лише 10–15% від усього комплексу необхідних послуг (психіатрична допомога, профілактика і лікування інфекційних захворювань, туберкульозу, онкологічних захворювань тощо). Решта – платні послуги. Існує неформальна плата за гарантовані медичні послуги (Грузія).

5) Зменшення обсягів соціальних гарантій і введення легальних співплатежів від пацієнтів за послуги, що надають у межах гарантованого пакета медичних послуг (Киргизія). Розміри співплатежів диференційовані для різних категорій населення.

6) введення обов'язкових попередніх співплатежів за послуги, що не введені до пакета гарантованого обсягу медичного обслуговування (Туркменістан). В країні у 1996 р. створено державну систему добровільного медичного страхування, в якій застраховано 90% робітників та підприємців (страхові внески – 4% від доходу). Вони отримують право на 90% - відсоткову знижку на медикаменти і 30% - відсоткову знижку на медичні послуги [2].

Вітчизняне законодавство, яке регламентує діяльність системи охорони здоров'я, недосконале, оскільки не дає чіткого юридичного визначення багатьох понять, зокрема: "державні соціальні гарантії у сфері охорони здоров'я", "гарантований обсяг (рівень) медичного обслуговування" і "гарантований обсяг (рівень) медичної (медико-санітарної) допомоги" тощо.

Вважаємо, що соціальні гарантії з охорони здоров'я – це сукупність економічних і юридичних засобів, спрямованих на реалізацію конституційних прав громадян щодо охорони здоров'я. Теоретичною основою для даної трактовки послужило енциклопедичне визначення соціальних гарантій, де ця категорія формулюється як комплекс економічних і юридичних засобів, які забезпечують реалізацію конституційних прав членів суспільства у сфері економіки, соціальних, політичних, національних, культурних, духовних та інших відносин [3, с.256].

В науковій літературі зустрічається підхід, за яким соціальні гарантії розглядаються як забезпечені існуючими державними ресурсами задекларовані соціальні права [4]. Тобто соціальні гарантії – це фактично реалізовані соціальні права. Під поняттям соціальні права громадян визначається особлива форма регулювання відносин в суспільстві з боку держави й особлива інституційна форма розв'язання соціального конфлікту.

Соціальне право українських громадян на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування визначається статтею 49 Конституції України [5]. Відповідно до положення статті держава зобов'язана створювати умови для ефективного і доступного медичного обслуговування, дбати про розвиток фізичної культури і спорту, забезпечувати санітарно-епідемічне благополуччя в країні і сприяти розвитку лікувальних закладів усіх форм власності. У статті також передбачено гарантії щодо надання безоплатної медичної допомоги у державних й комунальних закладах охорони здоров'я, мережа яких не може скорочуватися.

У відповідності з Конституцією України розроблено інший законодавчий акт, який виступає гарантом у забезпеченні прав громадян з охорони здоров'я – це Основи законодавства України про охорону здоров'я, прийняті в 1992 році. В законі проголошено, що кожна людина має природне, невід'ємне і непорушне право на охорону здоров'я, а суспільство і держава відповідальні перед сучасним і майбутнім поколінням за рівень здоров'я і збереження генофонду народу країни, за поліпшення умов праці, навчання, побуту і відпочинку населення, розв'язання екологічних проблем, удосконалення медичної допомоги і запровадження здорового способу життя. Даний законодавчий акт гарантує всім громадянам реалізацію їх прав у галузі охорони здоров'я шляхом:

- а) створення розгалуженої мережі закладів охорони здоров'я;
- б) організації і проведення системи державних і громадських заходів щодо охорони та зміцнення здоров'я;
- в) надання всім громадянам гарантованого рівня медико-санітарної допомоги у обсязі, що встановлюється Кабінетом Міністрів України;
- г) здійснення державного і можливості громадського контролю та нагляду в галузі охорони здоров'я;
- д) організації державної системи збирання, обробки і аналізу соціальної, екологічної та спеціальної медичної статистичної інформації;
- е) встановлення відповідальності за порушення прав і законних інтересів громадян у галузі охорони здоров'я [6].

Іншим, важливим юридичним документом, за яким визначено пріоритети державної політики і побудовано вітчизняну систему державних соціальних гарантій є Закон України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії", прийнятий у жовтні 2000 року.

Згідно з положеннями даного закону, державні соціальні гарантії – це встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму [7].

У цьому законі поняття державних соціальних гарантій розглядається у дещо звуженому значенні і неповно відображає суть даної категорії, оскільки, якщо трактувати найбільш спрощено правовий варіант, то державні соціальні гарантії – це законодавчо встановлені розміри грошових доходів (мінімальні заробітні плати, пенсії, стипендії тощо), які повинні забезпечувати рівень життя населення не нижчий від прожиткового мінімуму. Такий підхід є однобічним і протирічить навіть окремим викладеним у законі нормам. Так, згідно з вищезгаданим законом, державні соціальні гарантії поділяються на 2 групи (рис. 1):

- основні державні соціальні гарантії, які надаються з метою забезпечення конституційного права на достатній життєвий рівень і не можуть бути нижчими від прожиткового мінімуму, визначеного законом;
- інші державні соціальні гарантії, які здійснюються з метою надання соціальної підтримки населення України та окремих категорій громадян.

Як це видно з рис. 1, до складу системи державних соціальних гарантій крім гарантій, які встановлюються у сфері доходів (оплати праці, виплат за обов'язковим соціальним страхуванням, соціальних допомог, їх індексації тощо), включаються також такі, які покликані забезпечувати: надання гарантованих обсягів соціально-культурного, житлово-комунального, транспортного, побутового обслуговування, обслуговування в сфері охорони здоров'я, освіти тощо; пільгові умови для задоволення потреб у товарах та послугах окремих категорій громадян тощо.

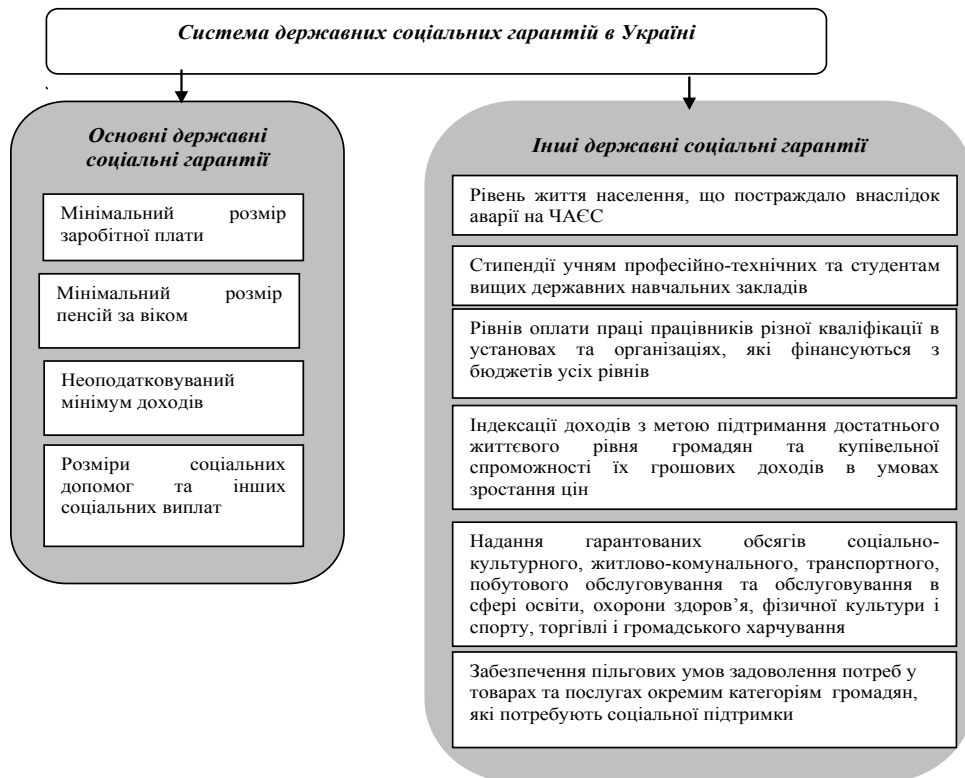


Рис. 1. Система державних соціальних гарантій в Україні

У законодавчому визначенні поняття «державних соціальних гарантій» даний аспект ігнорується і воно фактично характеризує лише першу групу соціальних гарантій. Тому, враховуючи цей недолік, можна дати наступне визначення поняття державні соціальні гарантії – це законодавчо встановлені мінімальні розміри доходів населення і гарантовані обсяги соціально-культурного, житлово-комунального, транспортного, побутового обслуговування та обслуговування в сфері освіти, охорони здоров'я, фізичної культури і спорту, торгівлі і громадського харчування. Таким чином, термін державні соціальні гарантії можна трактувати як законодавчо встановлені мінімальні розміри доходів населення і гарантовані обсяги суспільних послуг.

Сукупність встановлених державою соціальних гарантій утворює систему, яка називається система державних соціальних гарантій. У системі державних соціальних гарантій, охорона здоров'я включається до другої групи – інші державні соціальні гарантії і представлена переліком послуг, які законодавчо гарантовані населенню. Тобто у вузькому розумінні, яке ґрунтується на положеннях зазначеного закону, державні соціальні гарантії з охорони здоров'я встановлюються як гарантований обсяг медичного обслуговування.

Узагальнюючи висновки, зроблені в процесі нашого дослідження, можна запропонувати наступне визначення, за яким, державні соціальні гарантії з охорони здоров'я – це гарантований обсяг медичного

обслуговування населення, встановлений законодавством країни. Ці гарантії показують ступінь державної відповідальності щодо відтворення здоров'я і відображають ситуацію за реалізації соціальних прав громадян.

У вітчизняному законодавстві, яке регламентує діяльність охорони здоров'я, немає чіткого юридичного визначення таких понять як "гарантований обсяг (рівень) медичного обслуговування" і "гарантований обсяг (рівень) медичної (медико-санітарної) допомоги". В сучасних наукових роботах, незважаючи на досить широке використання вищезгаданих термінів, недостатньо приділено уваги теоретичному дослідженню їхньої сутності, що нерідко призводить до ототожнення, або плутанини. Існуючі наукові розробки у даному напрямку, на наш погляд, мають досить абстрактний характер і не вносять чіткого пояснення. Наприклад, професор А.О. Голяченко дає таку дефініцію гарантованого обсягу медичної допомоги – це обсяг, який відповідає науково обґрунтованій потребі людей у забезпеченні їхнього здоров'я [8, с.37]. Враховуючи ступінь нерозв'язаності проблеми, проведемо більш ґрунтовне дослідження у цьому напрямку.

Згідно з тлумачним словником слово "обсяг" означає розмір, величина, кількість чого-небудь", в нашому випадку – це медичного обслуговування чи медичної допомоги [9, с.294]. Зазвичай, будь-який обсяг вимірюється у вартісних (грошових) або натуральних (фізичних) одиницях і визначається певними показниками, за допомогою яких можна дати його оцінку.

Як зазначено у законі "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії", основою для визначення гарантованого обсягу медичного обслуговування є соціальні і фінансові нормативи у сфері охорони здоров'я. Тому система державних соціальних нормативів з охорони здоров'я, які визначають обсяг медичного обслуговування у натуральному вираженні, складається з 8 груп:

- 1) перелік та обсяг гарантованого рівня медичної допомоги у державних і комунальних закладах охорони здоров'я;
- 2) нормативи надання медичної допомоги, що включають обсяг діагностичних, лікувальних та профілактичних процедур;
- 3) показники якості надання медичної допомоги;
- 4) нормативи пільгового забезпечення окремих категорій населення лікарськими засобами та іншими спеціальними засобами;
- 5) нормативи забезпечення стаціонарною допомогою;
- 6) нормативи санаторно-курортного забезпечення;
- 7) нормативи забезпечення медикаментами у державних і комунальних закладах охорони здоров'я
- 8) нормативи забезпечення харчуванням у державних і комунальних закладах охорони здоров'я.

На основі соціальних нормативів, які визначають гарантований обсяг медичного обслуговування повинен здійснюватися розрахунок нормативів витрат. Нормативи витрат (фінансування) – показники поточних і капітальних витрат з бюджетів усіх рівнів на забезпечення задоволення потреб на рівні не нижчому від державних соціальних стандартів та нормативів. Законом визначено наступні види нормативів витрат (фінансування):

- нормативи фінансування поточних витрат на одного мешканця, а для окремих видів соціальних послуг – на одну особу, яка підлягає даному виду обслуговування;
- нормативи фінансування поточних витрат на утримання мережі закладів охорони здоров'я, освіти, підприємств, організацій, установ соціально-культурного, житлово-комунального та побутового обслуговування;
- нормативи державних капітальних вкладень на будівництво закладів охорони здоров'я освіти, підприємств, організацій, установ соціально-культурного, житлово-комунального та побутового обслуговування;

Отже, згідно з чинним законодавством гарантований обсяг медичного обслуговування, який забезпечується державними і комунальними закладами охорони здоров'я, повинен визначатися у натуральному і вартісному вираженні у розрахунку на одного мешканця країни. Аналіз цих показників дозволяє виділити такі основні складові гарантованого обсягу медичного обслуговування:

- перелік і обсяг медичних послуг, безоплатність яких гарантується для населення державою, іншими словами, гарантований обсяг медичної допомоги;
- обсяг медикаментозного забезпечення;
- обсяг забезпечення харчовими продуктами.

Отже, гарантований обсяг медичного обслуговування можна трактувати як комплекс послуг медичного і немедичного характеру, безкоштовне надання яких гарантується громадянам законодавством країни у випадку настання загрози їхньому життю чи здоров'ю. Даний обсяг повинен відповідати науково обґрунтованій потребі і забезпечувати державні гарантії населення у сфері охорони здоров'я.

Гарантований обсяг медичної допомоги пропонуємо визначати як обсяг медичних послуг, які надаються державними і комунальними закладами охорони здоров'я безкоштовно. У законодавчому порядку гарантований обсяг медичної допомоги у державних і комунальних закладах охорони здоров'я визначається постановою КМУ від 11.07.02. № 955 "Про затвердження Програми подання громадянам

гарантованої державою безоплатної медичної допомоги" [10]. Згідно з даним нормативним актом урядом виділено пріоритетні заходи у сфері охорони здоров'я, надання яких гарантується кожному громадянину країни безоплатно, а саме:

- швидка та невідкладна – на догоспітальному етапі станціями (відділеннями) швидкої медичної допомоги, пунктами невідкладної допомоги у стані, що загрожує життю людини;
- амбулаторно-поліклінічна;
- стаціонарна – у разі гострого захворювання та невідкладних випадках, коли потрібне інтенсивне лікування, цілодобовий медичний нагляд та госпіталізація, у тому числі за епідемічними показниками, дітям, вагітним, породіллям, хворим за направленнями медико-соціальних експертних комісій, лікарсько-консультативних комісій;
- невідкладна стоматологічна допомога (у повному обсязі дітям, інвалідам, пенсіонерам, студентам, вагітним жінкам, які мають дітей до 3 років);
- долікарська медична допомога сільським жителям;
- санаторно-курортна допомога інвалідам і хворим у спеціалізованих та дитячих санаторіях;
- утримання дітей у будинках дитини;
- медико-соціальна експертиза втрати працездатності.

Вперше, за весь період незалежності країни, урядом в законодавчому порядку зроблено спробу встановити гарантований обсяг медичної допомоги, яка повинна надаватися безкоштовно в закладах охорони здоров'я державної і комунальної форм власності. Це означає, що державні і комунальні заклади охорони здоров'я вже не змушені нести відповідальність за необмежений обсяг медичної допомоги, а повинні виконувати зобов'язання лише за гарантований обсяг, який держава може забезпечити безкоштовно для своїх громадян. Загалом, обраний підхід повинен внести впевненість і чіткість у фінансову діяльність установ охорони здоров'я, тим не менш, коментована постанова вимагає подальшого доопрацювання, так як окремі її положення не мають чітких законодавчих пояснень. Так, наприклад, правової конкретизації потребують терміни "гостре захворювання", "долікарська медична допомога" тощо.

Вже тривалий час над розробкою нового класифікатора соціальних нормативів з охорони здоров'я працюють спільні групи МОЗ та Академії медичних наук України, а відповідальність за його розробку і затвердження покладено на Кабінет Міністрів України, проте досі дане питання залишається не вирішеним і знаходиться на стадії наукових розробок. Більшість соціальних нормативів не визначено, що значно сповільнює реформи в галузі і не дає можливості для чіткого розрахунку обсягу фінансових ресурсів необхідного для забезпечення гарантованого обсягу медичного обслуговування. Отже, проблема розрахунку необхідних обсягів фінансового забезпечення соціальних гарантій, встановлених державою в галузі охорони здоров'я, залишається актуальною на сучасному етапі господарювання.

### Література

1. Крентовська О. Розвиток системи державних соціальних гарантій в умовах формування ринкового мотиваційного механізму / О. Крентовська // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2003. – № 2. – С. 405–412.
2. Шишкін С.В. Форми участія населення в оплаті соціальних услуг в странах с переходной економікой. / С.В. Шишкін, А.С. Заборовская А.С.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.iet.ru>>.
3. Економічна енциклопедія : в 3 т. Т. 1. / [редкол. : С.В. Мочерний та ін]. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
4. Стребков А.И. Социальная политика государства: понятийный фрагмент / А.И. Стребков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.anthropology.ru>>.
5. Конституція України : [прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р.] – К. : Феміна, 1996. – 62 с.
6. Основи законодавства України про охорону здоров'я від 19.11.92. № 2892 – XII // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 34. – С. 59–83.
7. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії: Закон України : [прийнято ВР від 5 жовтня 2000 р. № 2017-III] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
8. Голяченко А.О. До питання про гарантований обсяг медичної допомоги людині України / А. О. Голяченко // Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України. – 2003. – № 2. – С. 35–38.
9. Івченко А.О. Тлумачний словник української мови. / А.О. Івченко – Харків : Фоліо, 2001. – 540 с.
10. Постанова Кабінету Міністрів України Про затвердження Програми подання громадянам гарантованої державою безоплатної медичної допомоги: постанова : [Затв. КМУ від 11.07.02. № 955]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)

Надійшла 10.05.2010



## НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО СТАНОВЛЕННЯ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*В статті розглянуто поняття «кадровий менеджмент», визначено основні підходи до становлення кадрового менеджменту.*

*A concept «skilled management» is considered in the article, certainly basic going near becoming of skilled management.*

*Ключові слова: кадровий менеджмент, підходи, методи.*

**Вступ.** Реформування економіки України обумовлює необхідність використання адекватних ринковим умовам механізмів регулювання всіх сфер життєдіяльності товариства, зокрема, відтворення найважливіших видів економічних ресурсів, у тому числі і трудових. Оволодіння основами кадрової роботи, її основними принципами і методами вкрай важливе для організаторів виробництва, командирів промисловості і будівництва. Навчання керівників основам кадрової політики, залучення їх в програми підготовки і підвищення кваліфікації з питань організації управління персоналом сприяють формуванню у них уваги, важливості, правильної, науково обгрунтованої роботи з людьми, підвищенню престижу кадрових служб і в остаточному підсумку підвищенню ефективності використання людського фактору на виробництві. І саме тому, проблема кадрового менеджменту є досить актуальною, так як по закінченню кризи керівництво визначає персонал як основну рушійну силу розвитку підприємства, що забезпечує його прибутковість.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Найбільш близькими до проблеми, що досліджується, можна назвати публікації провідних економістів у галузі кадрового менеджменту: Г.В. Щокін, Й.С. Завадський, Т.І. Балановська, В.В. Юрчишин, П. Друкер, К.І. Якуба. Також теоретичні і методичні основи управління персоналом, формування механізму ефективності менеджменту персоналу та інші питання розглянуто в працях вітчизняних і зарубіжних дослідників, таких як: М. Армстронг, Д. Богиня, В. Веснін, Н. Гавкалова, Дж. Греєм, Г. Десслер, О. Єгоршин, А. Кібанов, Н. Маркова, А. Чухна та ін.

У працях цих вчених започаткований аналіз наукових підходів становлення ефективного кадрового потенціалу підприємства, застосовуються методи та форми організації кадрів, проводиться оцінка рівня формування кадрового менеджменту на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу.** Терміни «менеджмент людських ресурсів» і «кадровий менеджмент» виникли в 60-70-і роки ХХ ст. В даній управлінській моделі людські ресурси розглядаються як джерело використаних резервів і найважливіша можливість налагодити більш раціональне планування, організацію та реалізацію рішень у загальній структурі підприємства. Найбільш часто під терміном «менеджмент людських ресурсів» розуміють мобілізацію співробітників з допомогою активної роботи лінійних і функціональних менеджерів і тому задоволення потреб співробітників вже не стає найважливішою метою, а стає результатом особистої зацікавленості працівника.

В становленні кадрового менеджменту як професійної діяльності протягом ХХ століття виділялись періоди чітко виражених принципів, ідей, доктрин і підходів до управління персоналом, а також розгляд підходів до управління з позиції виділення різних наукових шкіл.

Відомо чотири основні підходи, що внесли суттєвий вклад у розвиток теорії та практики кадрового менеджменту, а саме:

- підхід з позицій виділення наукових шкіл в управлінні;
- процесний підхід;
- системний підхід;
- ситуаційний підхід.

Школа наукового управління (1885-1920 рр.) найтісніше пов'язана з роботами Фредеріка І. Тейлора, Френка і Ліліан Гілбрейт, Генрі Ганта. Вони займалися дослідженнями на рівні організації, продукуванням виробничого менеджменту. Спостерігаючи за тим, що він називав "ухилянням від виконання службових обов'язків" (працівники навмисно працювали повільніше, ніж могли б), він вивчив і захронометрував кожний елемент праці робітників, визначив, що кожен робітник повинен виробляти, а тоді відшукував найефективніший метод для виконання кожної частини загального завдання. Крім того, Тейлор запровадив відрядну систему оплати праці, тобто почав збільшувати заробітну платню кожного працівника, який виконував або перевиконував плановий рівень випуску продукції. Ф. Тейлор своїми експериментами і науковими працями намагався довести, що розроблені ним методи наукової організації праці і сформовані на їх підставі «принципи наукового менеджменту» здійснять революцію у виробництві, замінять авторитарні методи управління на більш раціональні наукові підходи.

Отже, головна заслуга Тейлора полягає в тому, що він як засновник школи "наукового управління" (наукового менеджменту) розробив методологічні основи нормування праці, стандартизував трудові операції, запровадив наукові підходи до підбору, розстановки і стимулювання працівників.

Значний внесок у розвиток цієї школи зробив американський промисловець, король автомобілебудування США Генрі Форд (1863–1947 рр.), ім'я якого стало символом XX ст., зразковим втіленням «американської мрії». Саме Г. Форд сформулював організаційно-технічні принципи управління, якими і користувався в своїй практичній діяльності і розробив теорію, в основу якої покладено ідею потокового масового виробництва. Відповідну систему управління називали "терором машини".

Класична школа управління (1920–1950 рр.). «Батьком» класичного менеджменту вважається французький підприємець і інженер Анрі Файоль (1841–1925 рр.), який створив першу цілісну класичну школу управління і сформулював її основні принципи і функції.

На думку американських істориків менеджменту, А. Файоль був найвидатнішою особою, яку Європа дала науці управління в першій половині XX століття. Він перший сформулював універсальні управлінські функції: планування, організування, мотивування та контролювання та був переконаний, що ці функції точно відображають сутність процесу менеджменту.

Школа людських стосунків (з 1930 р.). Творцем школи людських стосунків є американський соціолог і психолог Елтон Мейо (1880–1949 рр.). Багаторічними дослідженнями, проведеними під його керівництвом у м. Хоторні (поблизу Чикаго), було встановлено, що продуктивність праці робітників підвищується не стільки через підвищення заробітної плати, скільки через зміни взаємин між виконавцями і менеджерами в кращий бік, ріст задоволеності своєю працею і стосунками в колективі. Основна заслуга Мейо полягає в тому, що він довів залежність результатів праці від правильно підібраних прийомів управління міжособистісними стосунками.

Школа соціальних систем (з 1970 р.). Засновниками школи стали Ч. Барнард, Д. Марч, Г. Саймон, І. Ан Сорф. Вони сформулювали ідею про те, що будь-яка організація як відкрита складна система має тенденцію пристосовуватись до досить складного зовнішнього середовища, і головні причини того, що відбувається в системі, треба шукати поза нею. Запропонований ними системний підхід до управління дає змогу уникнути ситуацій, коли рішення в одній сфері переростає в проблему для іншої.

Дуже популярною серед системних концепцій менеджменту є теорія «7-S», яку розробили дві пари американських дослідників (першу пару склали Томас Пітере і Роберт Уотермен, другу – Ричард Паскаль і Сьтгні Атос). Учені дійшли висновку, що ефективна сучасна організація формується на базі семи взаємопов'язаних елементів, зміна кожного з яких веде до зміни шести інших. Засадничими моментами цієї концепції є: стратегія, структура, системи, штати, стиль, кваліфікація та цінності, які можна так чи інакше поділяти.

Теорія організаційної культури (з 1985 р.). Ця теорія є ще одним новим підходом до розробки теорії і практики сучасного менеджменту. Серед його представників відзначимо В. Сате, Е. Шайна, І. Парсонса, Р. Квіна, Дж. Рорбаха. У межах теорії менеджменту організаційна культура розглядається як потужний інструмент, що дає змогу орієнтувати всі підрозділи організації і окремих осіб на досягнення спільних цілей, мобілізувати ініціативу співробітників, виховувати відданість організації, поліпшувати процес комунікації, поведінку.

Ефективність менеджменту визначається, передусім, обґрунтованістю підходів і методів.

В теорії та практиці можна виділити три основні підходи кадрового менеджменту: економічний, органічний та гуманістичний.

1) Економічний підхід до управління дав початок концепції використання трудових ресурсів. В рамках цього підходу головне те, що замість людини у виробництві розглядалась лише її функція – праця, вимірювана витратами робочого часу і заробітної плати.

Особливостями концепції управління трудовими ресурсами є технічна, а не управлінська підготовка праці, єдність керівництва, баланс між владою та відповідальністю, дисципліна, підпорядкування індивідуальних інтересів загальній справі.

Ефективність економічного підходу проявляється за таких умов, коли чітко визначена задача для виконавця; стабільне середовище, людина згодна бути частиною машини.

Основними недоліками є жорстка ієрархічність до прийняття рішень, те що мотивація персоналу зводиться тільки до зовнішнього стимулювання.

2) Органічний підхід – в процесі управління персоналом акцентується увага на підборі працівників, їх навчання, оцінці, плануванні кар'єри персоналу. Цей підхід дав початок розвитку таких концепцій: управління персоналом та управління людськими ресурсами. Управління персоналом – людина розглядалась через формальну роль – посаду, а управління здійснювалось через адміністративні механізми (принципи, методи, повноваження, функції).

3) Гуманістичний підхід – в його межах виділяють концепцію управління людиною. За цією концепцією людина – головний суб'єкт організації та особливий об'єкт управління, який не може розглядатись як ресурс. Відповідно до бажань і здібностей людини мають будуватись стратегія та структура організації.

Аналіз теорії і практики управління різними об'єктами дозволяє встановити необхідність застосування до менеджменту 13 наукових підходів, які представлені у таблиці 1 [2]:

## Основні підходи кадрового менеджменту

Назва	Зміст підходу
Адміністративний	Регламентуються функції, права, обов'язки, елементи системи менеджменту в нормативних актах.
Відтворювальний	Постійне поновлення виробництва товару для задоволення потреб ринку з меншими витратами.
Динамічний	Об'єкт управління розглядається в діалектичному розвитку, в причинно-наслідкових зв'язках.
Інтеграційний	Встановлюються взаємозв'язки між окремими підсистемами і елементами системи менеджменту, рівнями, суб'єктами управління.
Кількісний	Використання кількісних оцінок при допомозі математичних, статистичних, інженерних розрахунків і т.д.
Комплексний	Враховуються технічні, економічні, соціальні й інші аспекти менеджменту.
Маркетинговий	Передбачає орієнтацію керуючої підсистеми на споживача.
Нормативний	Встановлюються нормативи в управлінні.
Поведінковий	Допомога працівнику усвідомити власні можливості.
Процесний	Управління розглядається як сукупність взаємопов'язаних функцій.
Системний	Будь-яка система розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів.
Ситуаційний	Застосування різних методів управління визначається конкретною ситуацією.
Функціональний	Потреба розглядається як сукупність функцій, які треба виконувати для її задоволення.

**Висновок.** Отже, кадровий менеджмент стає основою для результативного використання персоналу підприємства, що є загалом забезпечення ефективності діяльності підприємства. І саме тому, розробка та впровадження нових наукових підходів до становлення кадрового менеджменту з одного боку сприяють вирішенню питань обліку кадрів, планування потреби в них, соціалізації, оцінки, які мають відношення до розгляду категорії «кадровий менеджмент», а з іншого боку – формування на вітчизняних підприємствах кадрового складу, який має задовольнити вимоги конкурентоспроможного ринку праці.

## Література

1. Веснин В.Р. Менеджмент персоналу. / Веснин В.Р. – М. : Элит-2000, 2003. – 304 с.
2. Гавкалова Н.Л. Менеджмент персоналу : [навч посібник] / Гавкалова Н.Л. – Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2004. – 276 с.
3. Данюк В.М. Менеджмент персоналу / В.М. Данюк, В.М. Петюх – К., 2006. – 200 с.
4. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу / Колот А.М. – К. : КНЕУ, 1998. – 224 с.
5. Крушельницька О.В. Управління персоналом / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук – К., 2003. – 220 с.
6. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу : [навч. посібник] / Савченко В.А. – К. : КНТЕУ, 2002. – 368 с.
7. Щекин Г.В. Основы кадрового менеджмента / Щекин Г.В. – К., 1999. – 224 с.

Надійшла 10.05.2010

## ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 330.5:311.21:657

В. О. ІВАНЕНКО

Житомирський державний технологічний університет

## ПОБУДОВА МАКРОПОКАЗНИКІВ ЩОДО ОБСЯГУ ВИРОБНИЦТВА ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

*Досліджено сучасну національну практику формування макропоказників щодо виробництва промислової продукції, а також їх інформаційного забезпечення. Запропоновано напрями удосконалення облікового забезпечення статистичної звітності щодо обсягів виробленої промислової продукції.*

*Present-day national practice of macro indexes forming on industrial output as well as their informational provision have been studied. Directions of accounting provision of statistical reporting improvement concerning industrial output have been suggested.*

*Ключові слова: макропоказники, виробництво, промислова продукція.*

**Постановка проблеми.** Стійке економічне зростання країни, насамперед, забезпечується високим рівнем ефективності суспільного виробництва, який безпосередньо залежить від ефективності роботи окремих підприємств.

При цьому, вирішення проблеми стабілізації і розвитку економіки України в умовах ринкових відносин можливе лише при створенні конкурентоспроможного промислового виробництва.

Промисловість, як провідна ланка економіки України, визначає рівень її економічного розвитку, спеціалізацію економіки та масштаби участі в територіальному поділі праці.

Протягом останніх 9 років в Україні спостерігається зростання обсягів реалізації промислової продукції (рис. 1).

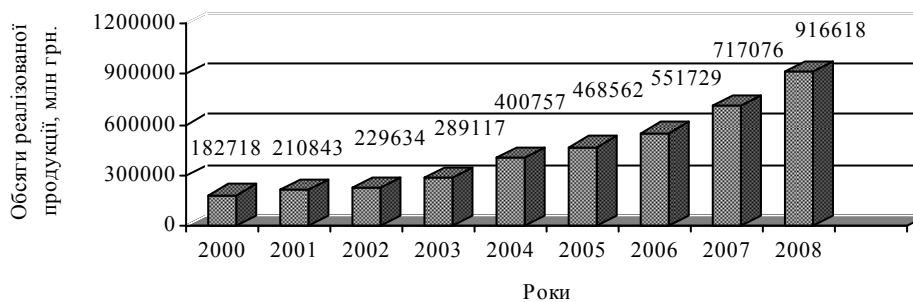


Рис. 1. Динаміка обсягів реалізованої продукції промисловості (у фактичних цінах), млн грн<sup>1</sup>

У 2008 році порівняно з 2007 р. обсяги реалізованої промислової продукції зросли на 27,8%, з 2006 р. – на 66,1 %, а з 2000 р. – на 401,7 %.

У лютому 2010 р. порівняно з відповідним місяцем попереднього року спостерігається приріст промислового виробництва на 5,6% (у січні п.р. – 11,8%), за підсумками 2 місяців п.р. – 8,8%. Слід зазначити, що збільшення випуску продукції відбувається майже за всіма видами промислової діяльності.

Крім того, стан промисловості, з однієї сторони, безпосередньо впливає на забезпечення інших видів економічної діяльності засобами виробництва, а населення – споживчими товарами, а з другої – розвиток промислових підприємств значною мірою визначає пріоритети розвитку доповнюючих та обслуговуючих виробництв, інженерної, транспортної, соціальної та інших інфраструктур, зайнятість та рівень життя населення країни в цілому та її регіонів.

Характеристику масштабу виробничої діяльності промислового підприємства, зокрема її якісного результату, дають показники виробництва продукції в натуральному вимірі (за встановленим асортиментом) і загального випуску продукції у вартісному виразі.

Для отримання зазначених показників щодо обсягів виробленої промислової продукції та узагальнення їх на рівні країни необхідна достовірна і точна статистична інформація, основним джерелом формування якої є статистична звітність. Тому важливим є вивчення порядку побудови макропоказників щодо виробництва промислової продукції на основі даних статистичної звітності, а також їх облікового забезпечення.

**Метою дослідження** є вивчення сучасної національної практики порядку формування валової доданої вартості як основного показника щодо виробництва промислової продукції на макрорівні, а також

<sup>1</sup> Згідно статистичних даних на [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

розробка рекомендацій щодо удосконалення його інформаційного забезпечення в частині оптимізації отримання даних статистичної звітності на основі облікової інформації.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемам удосконалення методики формування показників статистичної звітності та підвищення якості вихідної статистичної інформації присвячені праці Г. Кулалова, В.М. Краєвського, В. Моссаковського, А.В. Озеран, Ю.С. Цаль-Цалка. Наукові дослідження О.О. Козлової та П.Я. Хомина присвячені проблемам удосконалення облікового забезпечення та методики складання статистичної звітності сільськогосподарських підприємств. Проте у вітчизняній обліковій теорії та практиці ще недостатньо опрацьовані питання формування показників статистичної звітності щодо обсягів виробництва промислової продукції на основі даних бухгалтерського обліку.

**Виклад основного матеріалу.** Основним показником вимірювання обсягу виробництва в економіці служить валовий внутрішній продукт (ВВП), який на стадії виробництва визначається як сума валової доданої вартості (ВДВ) усіх видів економічної діяльності за усіма інституційними секторами економіки в основних цінах і податків (за виключенням субсидій на продукти) за мінусом суми послуг фінансових посередників, яка відноситься до проміжного споживання умовної одиниці та не розподіляється за інституційними секторами (видами економічної діяльності).

При цьому стадія виробництва характеризується такими показниками, як випуск, проміжне споживання та валова додана вартість.

Додана вартість – це вартість, створена в процесі виробництва на даному господарюючому суб'єкті і що охоплює його реальний внесок в створення вартості конкретного товару або послуги. Додана вартість включає заробітну плату, прибуток і амортизацію конкретного суб'єкта економіки. Тому витрати на придбання сировини і матеріалів у постачальників не включаються у додану вартість продукту, виробленого даним суб'єктом [8, с. 54].

Відповідно, валова додана вартість представляє собою різницю між вартістю вироблених товарів і послуг і вартістю товарів і послуг, повністю спожитих у процесі виробництва [1, с. 118]

Вартість товарів і послуг, що є результатом виробничої діяльності одиниць – резидентів у звітному періоді називається випуском продукції, а вартість матеріальних витрат і послуг, спожитих інституційними одиницями у процесі виробництва – проміжним споживанням. Тоді валова додана вартість підприємств визначається як різниця між випуском в основних цінах і проміжним споживанням у цінах покупців.

Для узагальнення інформації щодо обсягів виробленої продукції на макrorівні використовуються два рівні показників і два методи оцінки. Для економіки в цілому обсяги виробництва вимірюються випуском товарів і послуг та валовим внутрішнім продуктом у ринкових цінах, а для інституційних секторів (за КІСЕ<sup>1</sup>) і видів економічної діяльності (за КВЕД<sup>2</sup>) – випуском в основних цінах і валовою доданою вартістю [4].

Згідно з офіційними статистичними даними за 2009 р. промислові підприємства виробили 40,8 % загального обсягу випуску товарів та послуг та сформували 26,5% валової доданої вартості України. На рис. 2 наведена більш детальна структура випуску товарів і послуг за видами економічної діяльності в основних цінах за 2009 р.

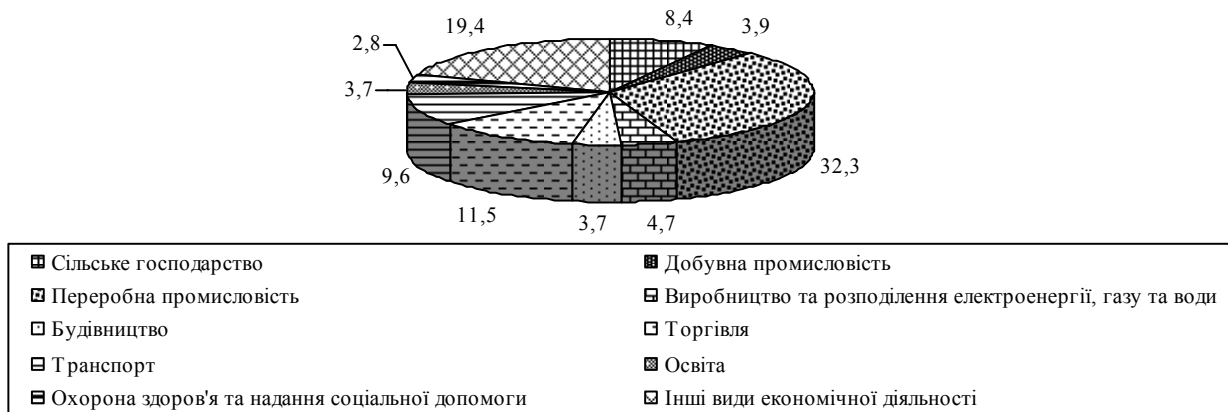


Рис. 2. Структура випуску товарів і послуг за видами економічної діяльності в основних цінах за 2009р<sup>3</sup>, %

Найбільшу частку у випуску товарів і послуг за 2009 р. зайняв випуск підприємств переробної промисловості (секція D – переробка ресурсів і матеріальних благ до форми продуктів), який склав 32,3 %.

<sup>1</sup> Класифікація інституційних секторів економіки (КІСЕ), затверджено наказом Держкомстату України від 18.04.2005 р. № 96

<sup>2</sup> Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД) (ДК 009:2005), затверджено наказом Держспоживстандарту України від 26 грудня 2005 р. № 375

<sup>3</sup> Згідно статистичних даних на [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Випуск товарів і послуг підприємств переробної промисловості визначається їхньою вартістю і відповідно включає:

- 1) вартість готових виробів, вироблених за звітний період, які призначені для реалізації поза межі підприємства;
- 2) вартість готових виробів, вироблених за звітний період, які призначені для власного капітального будівництва та непромислових підрозділів власного підприємства;
- 3) вартість робіт (послуг) промислового характеру, виконаних на замовлення поза межі підприємства;
- 4) вартість робіт (послуг) промислового характеру, виконаних на замовлення непромислових підрозділів свого підприємства;
- 5) вартість напівфабрикатів власного виробництва, відпущених поза межі підприємства;
- 6) зміна залишку незавершеного виробництва;
- 7) вартість давальницької сировини.

Тобто обчислення випуску ґрунтується на даних про обсяги реалізованої продукції, зміну вартості залишків незавершеного виробництва та запасів готової продукції, продукцію власного виробництва для внутрішніх потреб підприємства.

Проміжне споживання відображає вартість товарів і послуг, використаних у процесі виробництва (за винятком основних засобів, використання яких враховується як споживання основного капіталу), і складається з матеріальних витрат та витрат на оплату послуг (включаючи витрати на відрядження в частині оплати проїзду та послуг готелів).

До складу матеріальних витрат підприємств обробної промисловості включається вартість витрачених у виробництві сировини і матеріалів, напівфабрикатів та комплектуючих, палива і електроенергії, будівельних матеріалів, запасних частин, тари і тарних матеріалів, інших матеріальних витрат.

Не включаються до матеріальних витрат вартість придбаного для перепродажу товару та вартість покупних матеріалів (електроенергії, газу, нафтопродуктів тощо), які реалізуються без додаткової обробки на даному підприємстві [3].

Витрати на оплату послуг включають витрати на послуги транспорту (вантажного і пасажирського), послуги пошти і зв'язку, діяльність у сфері інформатизації, послуги освіти тощо.

Основним джерелом для розрахунку випуску та проміжного споживання підприємств переробної промисловості є інформація отримана зі статистичної звітності, зокрема форми № 1-підприємство «Звіт про основні показники діяльності підприємства за 20 \_\_ рік» (річна) [5], форми № 1П-НПП «Звіт про виробництво промислової продукції» (річна та коротка) [2, 7], форми № 1-споживання (річна) «Обстеження споживання продуктів та послуг у виробництві продукції (робіт, послуг) за 20 \_\_ рік» [6] та ін. Аналіз зазначених форм звітності та інструкцій до їх заповнення дає змогу стверджувати, що вся інформація необхідна для їх складання та розрахунку валової доданої вартості підприємств обробної промисловості формується безпосередньо у системі бухгалтерського обліку, проте у різних аналітичних розрізах (рис. 3).

Інформація щодо випуску продукції формується у формі № 1-підприємство (річна) «Звіт про основні показники діяльності підприємства за 20 \_\_ рік» у розділі 2.1 «Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) та кількість працівників» та розділі 4 «Запаси». При цьому, для формування показника «Продукція власного виробництва для внутрішніх потреб» постає необхідність у веденні аналітичного обліку до рахунків «Готова продукція» та «Виробництво» у розрізі «Для внутрішніх потреб».

Формування інформації щодо проміжного споживання здійснюється на основі даних форми № 1-підприємство (річна) «Звіт про основні показники діяльності підприємства за 20 \_\_ рік» (розділ 2.3 «Операційні витрати з реалізованої продукції (робіт, послуг)» та розділ 3 «Окремі види операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг)»), а також форми № 1-споживання (річна) «Обстеження споживання продуктів та послуг у виробництві продукції (робіт, послуг) за 20 \_\_ рік»

Крім того, заповнення статистичної звітності щодо обсягів виробництва здійснюється у розрізі КВЕД (форма № 1-підприємство (річна) «Звіт про основні показники діяльності підприємства за 20 \_\_ рік» ), форма № 1-споживання (річна) «Обстеження споживання продуктів та послуг у виробництві продукції (робіт, послуг) за 20 \_\_ рік» ) та Номенклатури промислової продукції<sup>1</sup> (форма № 1П-НПП «Звіт про виробництво промислової продукції» (річна та коротка)). Відповідно постає потреба у веденні аналітичного обліку за зазначеними напрямками, що в сучасних умовах тотальної комп'ютеризації не є трудомістким для бухгалтера, зате сприятиме оперативному заповненню відповідних форм статистичної звітності.

Дослідження інструкцій щодо заповнення зазначених форм статистичної звітності показало, що існує ряд питань, які потребують уточнення. Зокрема, у формі № 1П-НПП (річна) «Звіт про виробництво промислової продукції» у графі 3 «Призначено для збуту фактично виробленої продукції за її видами (за

<sup>1</sup> Номенклатурою продукції промисловості, затверджено наказом Державного комітету статистики України від 30.08.2002 № 320 (із змінами і доповненнями)

Номенклатурою продукції промисловості (НПП) за звітний рік» наводяться дані про випуск готових виробів, які реалізовані у звітному році та які призначені для продажу, але на них не знайдено покупця [2]. До цієї графі включаються також готові вироби власного виробництва: передані своїм непромисловим підрозділам, використані для внутрішніх потреб підприємства (паливно-мастильні і лакофарбові матеріали, меблі, спецодяг та ін.), зараховані до складу своїх основних засобів (виробниче обладнання, інструмент), а також видані в рахунок зарплати, виготовлені на замовлення населення. Таким чином, інформаційне наповнення показника не відповідає його назві, зокрема назва показника характеризує планове завдання з реалізації продукції зовнішнім покупцям, проте в графі наводяться:



Рис. 3. Порядок формування інформації щодо обсягів виробництва промислової продукції

- 1) як фактичні, так і планові дані щодо реалізованої продукції;
- 2) дані про продукцію, призначену для продажу зовнішнім покупцям, та про випуск готових виробів, використані для внутрішніх потреб.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Головним для забезпечення управління виробничими процесами промислових підприємств на макrorівні є статистична інформація щодо випуску продукції, проміжного споживання та валової доданої вартості, джерелом якої є, передусім, дані бухгалтерського обліку.

При цьому заповнення статистичної звітності щодо обсягів виробництва промислової продукції здійснюється у розрізі КВЕД та Номенклатури промислової продукції. Тому було б доцільно, щоб господарюючі одиниці вели аналітичний облік саме в зазначених розрізах.

Для забезпечення формування достовірної інформації щодо вартості продукції власного виробництва для внутрішніх потреб пропонуємо за рахунками «Виробництво» та «Готова продукція» відкрити аналітичні рахунки у розрізі «Для внутрішніх потреб».

Також, рекомендуємо узгодити наступні питання в інструкціях щодо заповнення статистичних звітів:

- 1) розмежувати інформацію стосовно реалізованої продукції та продукції, покупця якої не знайдено;
- 2) розмежувати інформацію щодо продукції реалізованої зовнішнім покупцям та використаної для власних потреб.

Запропоновані зміни щодо форм статистичної звітності дозволять спростити статистичну звітність, зменшити витрати часу на її заповнення обліковими працівниками, а також збільшити її аналітичність, покращити якість сформованої статистичної інформації щодо обсягів промислової продукції.

## Література

1. Иванов Ю.Н. Основы национального счетоводства: [учебник] / Ю.Н. Иванов, С.Е. Казаринова, Л.А. Карасева. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 480 с.
2. Інструкція щодо заповнення форм державних статистичних спостережень № 1П-НПП (річна) «Звіт про виробництво промислової продукції» та № 1П-НПП (коротка, річна) «Звіт про виробництво промислової продукції», затверджено наказом Держкомстату України від 12.07.2007 № 215. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.mk.ukrstat.gov.ua](http://www.mk.ukrstat.gov.ua)
3. Методика розрахунку валового внутрішнього продукту виробничим методом і за доходами, затверджена Наказом Держкомстату України від 08.11. 2004 р. № 610 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bestzvut.com.ua](http://www.bestzvut.com.ua)
4. Методологічні пояснення до розділу «Національні рахунки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Форма № 1-підприємство (річна) «Звіт про основні показники діяльності підприємства», затверджено наказом Держкомстату України від 13.08.2007р. № 300 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Форма № 1-споживання (річна) «Обстеження споживання продуктів та послуг у виробництві продукції (робіт, послуг) за 20 \_\_ рік», затверджено наказом Держкомстату України від 08.09.2008 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Форма №1П-НПП (річна) «Звіт про виробництво промислової продукції», затверджено наказом Держкомстату України від 12.07.2007 р. № 215 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Юрьева Т.В. Макроэкономика [учебно-методический комплекс]. / Т.В. Юрьева, Е.А. Марыганова. – М., 2008. – 286 с.

Надійшла 10.05.2010

УДК 657

В. С. СЕМЙОН

Житомирський державний технологічний університет

## ОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНСЬКІЙ ТА УГОРСЬКІЙ ОБЛІКОВІЙ ПРАКТИЦІ

*У статті визначено основні критерії визнання основних засобів, встановлено важливість оцінки як методу бухгалтерського обліку, розкрито способи надходження необоротних матеріальних активів на підприємство та складові їх первісної вартості в українській та угорській обліковій практиці, внесено пропозиції щодо удосконалення законодавства та методики оцінки основних засобів*

*We determined the main criteria of defining the fixed assets, established the importance of assessment as a method of accounting, revealed the methods of receiving the non-current tangible assets by the enterprise and the components of their original value in the Ukrainian and Hungarian practice, made some suggestions about improving the legislation and methods of assessment of fixed assets.*

*Ключові слова: оцінка, основні засоби, облік.*

**Вступ.** Необоротні активи підприємства, зокрема його основні засоби, без яких неможливо уявити господарську діяльність будь-якого суб'єкта господарювання, є однією з найважливіших категорій обліково-аналітичного процесу. Проблеми обліку необоротних активів в сучасних умовах господарювання є особливо актуальними, що пов'язано з потребами інвесторів та інших зацікавлених осіб у достовірній, точній та правдивій інформації про майновий і фінансовий стан підприємства. Важливість основних засобів у процесі виробництва не можна недооцінити. Їх кількість з року в рік зростає, про що свідчать дані Держкомстату України. Відповідно, порівняно з 2000 роком, у 2008 році вартість основних засобів у промисловості зростає більш ніж у 3 рази (у 2000 році – 285328 млн грн, у 2008 році – 823796 млн грн) [1]. Близько 70-75 % необоротних активів підприємства складають основні засоби.

У системі теоретичних основ формування та руху основних засобів визначальну роль відіграє концепція їх оцінки, яка повинна забезпечувати виконання принципу об'єктивності та відповідно правильне формування фінансової звітності підприємства.

Для України, особливо для західного регіону, зокрема, для Закарпатської області, Угорська Республіка залишається стратегічним економічним партнером. За перший квартал поточного року зовнішньоторговельний оборот області з Угорщиною склав 110,4 млн доларів США і зріс порівняно з минулим роком на 32,8 % (або на 27,3 млн дол.). Обсяг експорту до Угорщини за цей час склав 80,9 млн дол., що на 14 % більше за показник 2009 року. Угорщина є одним із основних партнерів Закарпаття в інвестиційному співробітництві після Японії, США, Німеччини, Австрії. На сьогодні в регіоні функціонує



271 підприємство з угорськими інвестиціями [2]. Тому знання окремих моментів системи бухгалтерського обліку даної європейської країни є обов'язковим для налагодження ефективної співпраці.

Питанням оцінки основних засобів присвячена велика кількість праць вітчизняних і зарубіжних вчених. Слід зазначити, що значний внесок в удосконалення питань оцінки основних засобів зробили такі відомі в Україні та за кордоном вчені, як О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, М.І. Кутер, Н.М. Малюга, В.Ф. Палій, В.В. Сопко, Я.В. Соколов, З.С. Туякова та інші. Зокрема, питання вартісного вираження необоротних матеріальних активів досліджувались у дисертаціях наступних науковців: М.І. Бондаря, Я. Бошняка, О.П. Гаценко, П.М. Герасима, Р.Н. Коршикової, Т.Б. Лукіної, Н.М. Урбан та ін. Однак незважаючи на значний доробок дослідників досі залишаються невирішеними важливі моменти обліку основних засобів, що стосуються питань їх оцінки.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення критеріїв визнання основних засобів та вивчення методики оцінки вартості залежно від способу їх надходження, розгляд витрат, що входять до первісної вартості необоротних матеріальних активів підприємств України та Угорщини для удосконалення вітчизняної облікової практики з урахуванням зарубіжного досвіду.

**Виклад основного матеріалу.** Основні засоби використовуються у діяльності практично всіх підприємств і є особливою частиною майна підприємства, яка використовується у якості засобів праці при виробництві продукції (робіт, послуг) або для управлінських потреб підприємства протягом тривалого часу.

Відповідно до П(С)БО 7, основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або для постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [3, п. 4]. Відповідно до Закону Угорщини «Про систему бухгалтерського обліку» № С, у балансі у складі основних засобів відображаються матеріальні засоби, які взяті у користування за призначенням, введені в експлуатацію (земельні ділянки, ліси, насадження, будівлі, інші споруди, технічне, торгівельне та інше обладнання, устаткування, транспортні засоби, майнові права на нерухомість), племінна худоба, які тривало – безпосередньо чи опосередковано – забезпечують діяльність підприємства, а також сюди відносяться аванси видані на придбання основних засобів (на капітальні інвестиції) та самі капітальні інвестиції, та уточнення вартості основних засобів (дооцінка) [4, абз. 1 § 26].

Дослідивши законодавче регулювання бухгалтерського обліку основних засобів у різних країнах можемо виокремити наступні критерії (умови) визнання засобу праці необоротним матеріальним активом (рис. 1).

<b>КРИТЕРІЇ ВИЗНАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ</b>			
<b>Україна</b>	<b>Угорщина</b>	<b>Білорусь</b>	<b>МСФЗ</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- матеріально-речова форма;</li> <li>- використовуються більше 1 року;</li> <li>- вартість може бути достовірно визначена;</li> <li>- не передбачається перепродаж</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- матеріально-речова форма*;</li> <li>- використовуються більше 1 року;</li> <li>- вартість може бути достовірно визначена;</li> <li>- забезпечують діяльність безпосередньо чи опосередковано</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- матеріально-речова форма;</li> <li>- використовуються більше 1 року;</li> <li>- вартість на дату введення в експлуатацію перевищує 30 базових величин;</li> <li>- не передбачається перепродаж</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- матеріально-речова форма;</li> <li>- використовуються більше 1 року;</li> <li>- використовуються в основній та іншій діяльності;</li> <li>- вартість може бути достовірно визначена;</li> <li>- ймовірність економічних вигод</li> </ul>

\* Для групи «Племінна худоба» та «Майнові права на нерухомість» цей критерій не виконується. Ці засоби відображають у складі основних засобів відповідно до їх призначення

Рис. 1. Основні критерії визнання основних засобів [3–6]

Отже, одним з основних критеріїв визнання необоротних матеріальних активів є можливість достовірного визначення їх вартості, тому дослідження поняття оцінки активів в бухгалтерському обліку та методики її проведення для основних засобів є важливим.

Оцінка активів є важливою частиною бухгалтерського обліку, оскільки наявність ряду концепцій вартісного вимірювання об'єктів дозволяє вільно трактувати ключові поняття обліку. Оцінка необоротних активів – це грошове вираження первісної (облікової, інвентарної) вартості об'єктів, які згодом будуть прийняті в бухгалтерському обліку в якості основних засобів, в тому числі земельних ділянок і об'єктів природокористування, продуктивної і робочої худоби, а також нематеріальних активів [7, с. 14].

Оцінка активів характеризує наявну вартість капіталу підприємства, її цінність як майнового комплексу. До проблемних питань, пов'язаних з оцінкою основних засобів належать: нерегульованість понять справедливої, залишкової вартості законодавством України, розбіжності при віднесенні витрат до первісної вартості активів у бухгалтерському та податковому обліку тощо, які порушують об'єктивність бухгалтерської інформації. Визначення єдиних принципів оцінки основних засобів у масштабах країни дасть

зможу порівнювати показники однорідних засобів різних галузей народного господарства, робити їх узагальнення.

Професор М.І. Кутер вважає, що поняття «оцінка» передбачає сполучення трьох складових елементів: 1) об'єкта або події, які є об'єктами бухгалтерського обліку; 2) властивості (якості, ознаки) об'єкта, який підлягає кількісній оцінці, і покаже вартість об'єкта; 3) шкали вимірювання або сукупності одиниць, в яких можна виразити властивість (зазвичай міра вимірювання – грошова одиниці відповідної країни).

Поняття оцінки трактується різними вченими по-різному, однак в більшості випадків такі визначення зводяться до наступного значення – спосіб вимірювання об'єктів бухгалтерського обліку у грошовому вираженні. З.С. Туяковою на сторінках журналу «Бухгалтерский учет» здійснено дослідження поняття оцінки в сучасному бухгалтерському обліку, відповідно до якого автор виділила наступні риси, які характеризують його сутність: визначений процес (чи процедура), які здійснюються економічним суб'єктом або професійним оцінщиком, що мають відповідні повноваження; оцінка як обов'язків елемент методу бухгалтерського обліку означає грошове вимірювання властивості (якості, ознаки) об'єкту або події; метою оцінки є вираження думки про цінність чи рівень, значення об'єкту оцінки; способи оцінки залежать від мети її проведення; інформація оцінки підлягає відображенню в бухгалтерському обліку і звітності при відповідності вимогам, пред'явленим до якісної характеристики; використання результатів оцінки для забезпечення інформаційних потреб зацікавлених користувачів і їх вплив на рішення користувачів звітності [8, с. 98].

Оцінка основних засобів – це грошове вираження вартості основних засобів, за якою вони відображаються в бухгалтерському обліку. В бухгалтерському обліку застосовують наступні види оцінок ОЗ: первісна вартість, відновлювальна вартість, залишкова вартість, а також балансова вартість, справедлива вартість тощо. Одним з критеріїв визнання основних засобів є достовірність їх оцінка. Навіть при наявності імовірності отримання майбутніх вигод від активу його не відображають в балансі, якщо неможна здійснити його достовірну (обґрунтовану) оцінку [9, с. 42].

Оцінка основних засобів є одним з ключових моментів облікового відображення наявності та руху необоротного матеріального майна підприємства. Розглядаючи проблему оцінки основних засобів, слід вирішити два основних питань: на який момент її встановлювати і на якому рівні. Оцінка може бути встановлена: на дату придбання (первісна вартість), на поточний момент (відновлювальна вартість) і на майбутнє.

Первісною вартістю основних засобів є вартість, за якою об'єкти зараховуються на баланс підприємств, тобто історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів [3, п. 4]. Первісна вартість основних засобів залежить від способу їх надходження. Відповідно до бухгалтерського законодавства України та Угорщини можливі такі способи надходження основних засобів (табл. 1)

Таблиця 1

**Вартість основних засобів на момент надходження**

Україна		Угорщина	
Шляхи надходження	Вартість, за якою зараховується на баланс	Шляхи надходження	Вартість, за якою зараховується на баланс
1. придбання за кошти	Первісна вартість	1. придбання за кошти	Вартість, зазначена в рахунку без ПДВ (в національній чи іноземній валюті)
2. самостійне виготовлення (створення)	Первісна вартість (фактична собівартість)	2. самостійне виготовлення (створення)	Виробнича собівартість
3. внесок до статутного капіталу	Справедлива вартість, погоджена засновниками (учасниками)	3. майнові внески	Вартість, визначена в установчих документах
4. безоплатне отримання	Справедлива вартість	4. безоплатне отримання	Ринкова вартість
5. отримання в обмін на подібний об'єкт	Залишкова вартість переданого об'єкта або справедлива вартість	5. отримання в рахунок вимог (заборгованості)	Вартість, визначена у договорі обміну, рахунку, інших документах
6. отримання в обмін на неподібний об'єкт	Справедлива вартість переданого об'єкта, збільшена (зменшена) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів		

Справедлива вартість – сума, за якою може здійснюватись обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежним сторонами [10, п. 4; 6]. У більшості випадків – це ринкова вартість. Справедлива вартість набула особливого значення у ринкових умовах господарювання. Як зазначає Я.В. Соколов «за неповні десять років за справедливою вартістю стали оцінювати суттєву кількість балансових статей. Більше того, справедлива вартість поступово витісняє вартість історичну. Цьому сприяє і сам політкоректний термін «справедлива вартість», оскільки припускається, що справедлива оцінка – це вартість предмету на момент складання балансу. Отже, відображення фінансового стану і фінансового результату, які базуються на справедливій вартості, перестають залежати виключно від діяльності компанії, як наприклад, при оцінці за собівартістю, і включають зміни самого ринку. Однак втрачається історичність обліку, в нього входить суб'єктивізм: потенційно можливі оцінки показують потенційні, але не реалізовані результати (прибутки і збитки)» [11, с. 68].

Слід зазначити, що існують певні недоліки у зв'язку з визначенням вартості основних засобів. Як уже було сказано, П(С)БО 7 передбачає три види оцінок: первісна, переоцінена і ліквідаційна, визначення яких наведено у п. 4 цього стандарту. Однак у тексті стандарту згадується термін «залишкова вартість». У міжнародному обліку особливе місце займає поняття «справедливої вартості», оцінку за цією вартістю використовують і в українській обліковій практиці. Як видно з табл. 1, за справедливою вартістю оцінюються основні засоби, які надходять на підприємство як внесок до статутного капіталу, при безоплатному отриманні об'єкта тощо, але визначення цього поняття не наведено в П(С)БО 7 «Основні засоби», тільки в П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств». Ці невизначеності можуть призвести до суттєвих помилок в обліку. Термін «балансова вартість» використовується у податковому законодавстві України та у міжнародній практиці. Відповідно до МСБО 16, балансова вартість – це сума, за якою актив визнають після вирахування будь-якої суми накопиченої амортизації та накопичених збитків від зменшення його корисності [6, п. 6]. Отже, виходячи з цього балансова вартість та залишкова вартість – це аналогічні поняття, тому в українському бухгалтерському та податковому законодавстві слід врегулювати це питання, вибравши для використання міжнародне поняття – балансова вартість. Термін балансова вартість використовується і в угорській обліковій практиці.

Отже, порівнявши способи надходження основних засобів на підприємство як в Угорщині, так і в Україні, виявлено, що вони є однаковими, а також вартість, за якою ці активи зараховуються на баланс однакова. Це або первісна вартість (фактична собівартість), або справедлива (ринкова) вартість. Однак, це зовсім не означає, що при визначенні вартості активу, тобто при його оцінці, суми будуть абсолютно однаковими. Існують певні розбіжності при віднесенні різного роду витрат до вартості основного засобу, тому доцільним є дослідження складових їх первісної вартості.

Відповідно до п. 8 П(С)БО 7 витратами, які складають первісну вартість основних засобів, є:

- суми, що сплачуються постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, які здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт ОЗ;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються підприємству);
- витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів;
- витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, в якому вони придатні до використання із запланованою метою.

Первісну вартість також збільшують витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що призводить до збільшення майбутніх економічних вигід, первісно очікуваних від використання об'єкта основних засобів [3, п. 14]. Однак не входять до складу первісної вартості витрати, що здійснюються для підтримання об'єкта у робочому стані (проведення технічного огляду, нагляду, обслуговування, ремонту тощо) та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигід від його використання [3, п. 15].

В Угорщині при визначенні вартості надходження, придбання, створення (так званої бруто вартості) за основу беруть вартість, визначену для об'єктів основних засобів залежно від способу надходження на підприємство (табл. 1), яку коригують на відповідні статті витрат, а саме [12, с. 34]:

- транспортно-заготівельні витрати;
- надбавки (+), знижки (-);
- комісійні та посередницькі винагороди;
- мито, митні надбавки, митні збори;
- податки та збори, безпосередньо пов'язані з придбанням основного засобу;
- витрати на ґрунтування, закладання фундаменту, монтаж;
- витрати, пов'язані з введенням об'єкту в експлуатацію;

- відсотки на кредит і позику, які повинні бути сплачені до моменту введення в експлуатацію;
- курсові різниці у визначених випадках (□);
- страхові платежі до моменту введення в експлуатацію;
- витрати на планування, підготовку і здійснення капітальних інвестицій;
- витрати, пов'язані з оформленням позики (винагорода банку, нотаріальні витрати), до моменту введення в експлуатацію.

Відповідно до законодавства Угорщини до первісної вартості не відносяться такі витрати, як ПДВ, витрати на поточний ремонт, витрати, пов'язані з вирубанням, доглядом та відновленням лісів, адміністративні та інші загальні витрати, які виникли у процесі створення (виготовлення) основного засобу.

Основною відмінністю між українською та угорською методикою визначення первісної вартості є віднесення відсотків на кредити і позики. В Україні фінансові витрати (витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями) не включаються до первісної вартості основних засобів, однак існує виняток, який стосується кваліфікаційного активу – відповідно до П(С)БО 31 для такого активу існує можливість капіталізації таких витрат.

Висновки і перспективи подальших досліджень. На сучасному етапі розвитку суспільства важливу роль у діяльності суб'єктів господарювання відіграють основні засоби. Вони використовуються у виробництві продукції, виконанні робіт, наданні послуг, потрібні для задоволення потреб управлінського та виробничого персоналу. На основі інформації про їх стан інвесторами приймають рішення щодо інвестиційних вкладень. Для ефективного управління необоротними матеріальними активами необхідним є урегульованість питань, що стосуються їх облікового відображення, нарахування амортизації та визначення вартості об'єктів. Сучасні законодавчі акти з бухгалтерського обліку недосконалі, тому потребують уточнення деякі моменти. Провівши дослідження нормативних актів України та Угорщини, нами визначено основні проблемні питання та запропоновано шляхи їх вирішення:

- Одним з критеріїв визнання основних засобів є достовірність їх оцінка. В податковому законодавстві України визначено вартісну межу (1000 грн) основних засобів, в бухгалтерському обліку цього немає. Це призводить до розбіжностей у визначенні вартості основних засобів, що амортизується. На нашу думку, слід керуватися міжнародними стандартами обліку та звітності (зокрема, система обліку Угорщини також базується на них) і не визначати законодавчо вартісної межі, а дозволити обирати її підприємству самостійно. Цей момент призведе до узгодження податкового та бухгалтерського обліку в нашій країні.

- Відмовитися від використання поняття «залишкова вартість» у вітчизняному обліку та використовувати міжнародне поняття «балансова вартість».

- Внести визначення понять «балансова вартість» – це сума, за якою актив визнають після вирахування будь-якої суми накопиченої амортизації та накопичених збитків від зменшення його корисності та «справедлива вартість» – це сума, за якою можна обміняти актив або погасити заборгованість в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами, відповідно МСБО 16 «Основні засоби».

- Відобразити у складі первісної вартості необоротних матеріальних активів відсотки на кредити і позики, які використовуються для придбання (створення) основного засобу, оскільки вони збільшують такі витрати. Але відносити до первісної вартості тільки частину відсотків, яка виплачується до моменту введення об'єкту в експлуатацію.

Удосконалення методики оцінки основних засобів, враховуючи вищевказані пропозиції, дасть можливість узгодження облікової інформації різних країн світу, зокрема, призведе до зменшення кількості неправильних чи неефективних управлінських рішень, які виникають у зв'язку з непорозуміннями між партнерами. Вирішення цих питань буде сприяти покращенню інвестиційної політики України та Угорщини.

Доцільним вважаємо вивчення методики переоцінки основних засобів в бухгалтерському обліку, оскільки міжнародні стандарти обліку і звітності (МСБО 16) визначають можливість вибору двох моделей оцінок – модель собівартості і модель переоцінки. Все більше країн застосовує модель переоцінки, тому що вона достовірніше відображає вартість основного засобу, враховуючи процеси, які відбуваються на ринку. Перспективою подальших досліджень є розгляд методики переоцінки необоротних матеріальних активів в Україні, Угорщині та за міжнародними стандартами та її удосконалення.

## Література

1. Сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Угорщина – наш близький сусід та економічний партнер № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rionews.com.ua/statjag.php?id=18350>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00>
4. 2000 évi C. törvény „A számvitelről” (2000. szeptember 5.). [Електронний ресурс] / Magyar Pénzügyminisztérium. – Режим доступу : [www.penzugyminiszterium.hu](http://www.penzugyminiszterium.hu)

5. Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2001 № 118 (в ред. постановления от 26.12.2003 № 183, с изм. и доп. от 29.12.2007) [Электронный ресурс]. – Режим доступа :<http://www.levonevski.net/pravo/razdel8/num1/8d16264.html>
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=92410&cat\\_id=92408](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408)
7. Волчек А.В. Основные средства, нематериальные активы, материальные ценности: учет и налогообложение / Волчек А.В. – Минск : Регистр, 2010. – 236 с. – (Подписная серия «Современному бухгалтеру»)
8. Туякова З.С. Трансформация понятия «оценка» в современном бухгалтерском учете / З.С. Туякова // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 21. – С. 92-101.
9. Голов С.Ф. Бухгалтерский учет и финансовая отчетность по международным стандартам / С.Ф. Голов, В.Н. Костюченко. – Х. : Фактор, 2007. – 976 с.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 7 липня 1999 року № 163 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0499-99>
11. Соколов Я.В. Оценка по справедливой стоимости / Я.В. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 1. – С. 68-73.
12. Róth J., Adorján Cs., Lukács J., Veit J. Pénzügyi számvitel – Budapest, 2008. – 350 p.

Надійшла 10.05.2010

УДК 657

Н. С. БРОХУН

Житомирський державний технологічний університет

## КОНТРОЛІНГ В УМОВАХ ВИКОРИСТАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті розглянуто розвиток програмних бухгалтерських продуктів, комплексні комп'ютеризовані інформаційні системи, які пропонуються на ринках України, запропоновано критерії щодо вибору програмних продуктів контролінгу. Розглянуто завдання, які вирішуються за допомогою модуля контролінг.*

*The development of software accounting products, complex computerized information systems suggested on Ukrainian markets has been considered in the article as well as the criteria of choosing software controlling products have been suggested. The objectives that are solved with the help of the controlling module have been considered.*

*Ключові слова: контролінг, програмний бухгалтерський продукт.*

**Постановка проблеми.** Сучасні перетворення в системі економічних відносин сприяли розвитку господарських процесів та появі значно більшої кількості користувачів інформації у порівнянні з минулим періодом. Це призвело до потреби застосування принципово нових підходів до формування та надання інформації в системі управління підприємством. Зростання потреби в економічній інформації різного роду обґрунтовує появу в світовій економічній практиці контролінгу – процесу координації, який дає можливість поєднати функції обліку, контролю і аналізу для здійснення ефективного управління підприємством. В практичній діяльності контролінгу та його складових – обліку, планування, контролю – обробляються, аналізуються, перетворюються великі обсяги даних, які на даний час є основною інформаційною підтримкою діяльності підприємства. Сьгодні забезпечення цієї діяльності неможливе без електронної обробки інформації, оскільки наявність інформаційної системи дасть можливість адекватно задовольняти запити зацікавлених користувачів, в тому числі користувачів різних рівнів управління, показниками, які необхідні для визначення як стратегічних альтернативних рішень, так і рішень тактичних питань. Використання інформаційних технологій суттєво поліпшує інформаційне забезпечення в результаті швидкого оброблення та узагальнення даних, також надає конкурентні переваги щодо забезпечення підприємства якісною управлінською інформацією, а це призводить до отримання значних економічних вигід та прибутковості підприємства.

Автоматизація контролінгу сприяє сформуванню єдиного механізму отримання якісної інформації та дає можливість комплексно розглядати на вимогу відділу контролінгу питання обліку, планування, контролю щодо поточної діяльності окремих видів діяльності господарюючого суб'єкта, питання перспектив розвитку та ефективно використовує як людські, так і фінансові і матеріальні ресурси. Метою дослідження є визначення сучасних тенденцій розвитку програмного забезпечення контролінгу та виявлення критеріїв, якими повинне керуватись підприємство при виборі програмного забезпечення.

**Аналіз сучасних досліджень і публікацій.** Питання комп'ютерного інформаційного забезпечення системи управління представлені в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Ф.Ф. Бутинеця, О.М. Петрука, В.І. Подольського, С.Ф. Легенчука, Я.В. Соколова, С.В. Івахненкова, В.В. Євдокимова, М.І. Козака, Е.В. Дорохова, Е.В. Сальникової, П. Хорвата та ін.

**Виклад основного матеріалу.** На початку 1980-х рр. з поширенням використання персональних комп'ютерів в офісній діяльності в США та країнах Європи з'являються перші програмні продукти бухгалтерського обліку. Починаючи з 80-х рр. автоматизовані інформаційні системи пройшли значний шлях розвитку, свідченням чому є теперішній рівень розвитку ринку програмних продуктів.

Якщо розглядати шлях розвитку програмних бухгалтерських та фінансових продуктів в Україні, то виокремлюють декілька етапів: перший етап відноситься до початку "Перебудови", ввезення в нашу країну персональних комп'ютерів з-за кордону, супроводжувався перенесенням ряду програм з великих машин (мейнфреймів) і розробці на їх основі так званих "програм-саморобок", якими здійснювалась комплектація програмно-апаратних комплексів; другий етап спричинений створенням на вітчизняному ринку значної кількості комерційних структур, які потребували швидкості та простоти щодо ведення обліку, на потребу ринку швидко відреагували ряд фірм-розробників - "ІС" ("ІС: Бухгалтерія"), "Хакер Дизайн" ("Фінанси без проблем"), "ДИЦ" ("Турбо-бухгалтер"). На даному етапі спостерігається розробка програм на замовлення, зокрема, розробки фірм "Инфософт", "Паритет Софтвер", "Инфин", "Парус", "Атлант-информ" тощо; третій етап був зумовлений розвитком ринку та переходом від спрощеного обліку до професійного, на даному етапі увага розробників програмних продуктів приділялася комп'ютерним мережам, накопиченню статистики, роботі з декількома планами рахунків, аналізу фінансової діяльності; четвертий спричинений переходом від суто фінансового до управлінського обліку, даний розвиток спочатку спостерігався на зарубіжному ринку програмного забезпечення для великих підприємств, а вже згодом стрімко розвивається і на вітчизняному ринку. В основному програми, які є характерними для четвертого етапу розвитку, базувались на інтеграції в рамках автоматизованих управлінських інформаційних систем для різних компонентів управлінської діяльності, включаючи управлінський облік, управління персоналом, виробництвом, постачанням і збутом.

Поява та розвиток сучасних програмних продуктів системи управління підприємством були обумовлені наступними факторами: - розвиток постіндустріальної (інформаційної) економіки, обробка великих обсягів інформації та запити користувачів; - поява та використання в офісно-підприємницькій діяльності персональних комп'ютерів, обчислювальної техніки, засобів зв'язку та передачі; - перехід від спрощеного обліку та розподіл бухгалтерського обліку на бухгалтерський фінансовий та бухгалтерський управлінський, поява нових технологій ведення обліку; - можливість застосування та виготовлення системи реєстрів та звітності, а також формування зведеної інформації на запит користувачів; - вимоги системи управління щодо інтеграції управлінських інформаційних систем, тих, які вносять свій вклад в створення вартості.

На даний момент ринок програмного забезпечення як закордоном, так і в Україні продовжує розвиватись, спостерігається розвиток програмного забезпечення по спеціалізації групи споживачів залежно від їх потреб. Так, на сьогодні на малих підприємствах найчастіше використовуються інформаційні системи "ІС: Бухгалтерія", "Парус", "БухКомплекс", "БЭСТ-ОФИС", "Диск УОС" та інші. На середніх підприємствах – "Парус-Предприятие", "Инфо-бухгалтер", "БЭСТ-ПРО", "Галактика", "БухКомплекс" тощо. На великих підприємствах – інформаційні системи як виробників пострадянських країн ("Парус-Предприятие", "БЭСТ-ПРО", "Галактика", "Лагуна", "Флагман", "NS 2000", "Конкорд", "Виртуоз", "Универсал", "FinExpert", "Megapolis"), так і західних виробників ("SAP R/3", "Scala 5", "BAAN IV", "Oracle Applications", "iRenaissance" тощо [4, с.153]. Тому спосіб автоматизації контролінгу та вибір програмного забезпечення залежить, в першу чергу, від масштабу підприємства, особливостей діяльності, традицій управління, стратегічних завдань підприємства та вимог до деталізації та оперативності даних.

До впровадження автоматизованої системи управління потрібно зважити необхідність в даному програмному забезпеченні, визначити ціль та завдання, для вирішення яких буде впроваджуватись програма. Зважаючи на пропозицію ринку споживач спантелений наявністю широкого вибору програм, адже сьогодні нараховується більше півтисячі фірм-розробників програмних продуктів в сфері обліку та управління. Не зважаючи на широку пропозицію програмного забезпечення не завжди ті програми, які є широко розрекламовані на ринку, відповідають реальному її наповненню, тому підприємству, яке планує автоматизувати контролінг, варто добре ознайомитись з ринком програм, вивчити досвід застосування програми на конкретному підприємстві та ознайомитись з рекомендаціями інших користувачів.

Як зазначає В.В. Брага [1], «при придбанні програми слід орієнтуватися на професійні фірми, що мають великий досвід проектування автоматизації бухгалтерського обліку і хорошу репутацію. Про якість програм свідчить термін промислової експлуатації і кількість впроваджень на підприємствах, оскільки тільки за цих умов виявляються і реалізуються найбільш поширені особливості методик обліку, удосконалюється технологія обробки і передбачаються різні сервісні функції. Пакет повинен мати ліцензію, сертифікат якості. Також при виборі програми необхідно звернути увагу на наявність центрів навчання у фірми-розробника, можливість надання консультацій, забезпечення новими версіями програми на пільгових умовах, наявність гарантійного і абонентного обслуговування. Треба враховувати і можливість внесення змін в програму без залучення програміста, а також її вартість». Аналіз можливостей існуючих програмних продуктів для комп'ютеризації діяльності підприємств дозволяє сформулювати критерії, які повинні враховуватись при виборі програмного забезпечення контролінгу рис. 1.



Рис.1. Критерії щодо вибору програмного забезпечення системи контролінг

Отже, при виборі програми необхідно керуватись вищевизначеними критеріями. Систематичне та детальне протиставлення можливостей програмного забезпечення дозволяє прийняти не тільки відповідні рішення про вибір програми, але й скласти перелік додаткових специфічних робіт по програмуванню. Обрана програма підприємством повинна підходити до системи складових систем управління, що функціонують на підприємстві, відповідати сучасним її вимогам і забезпечувати отримання всієї необхідної для цілей управління інформації. При виборі програмного забезпечення контролінгу також необхідно встановити, чи буде придбаватись стандартне програмне забезпечення, чи на основі існуючих інформаційних технологій підприємства цілеспрямовано розроблятися власна програма. В даному випадку враховуються такі фактори, як затрати часу, якість, надійність та гнучкість програмних рішень.

Сьогодні ринок програмного забезпечення настільки розвивається, що існують програми, завдяки яким можна провести автоматизацію бізнес-процесів. Фахівці групують комп'ютерні інформаційні програмні системи у такі основні класи: MRP, MRP II, ERP, ERP II, S-MES тощо. Усі перераховані інтегровані управлінські системи дозволяють упорядкувати виробничі процеси, мінімізувати часові втрати для всіх операцій, знизити брак виробництва, відпрацювати документообіг. Як зазначає С.В. Івахненко, «саме ERP-системи максимально відповідають потребам системи управління вітчизняних великих та середніх підприємств. Вони допомагають компанії отримати максимальні конкурентні переваги» [2, с. 262]. Взагалі сукупність методологій MPS-SIC-MRP-CRP отримала назву MRP II, Стандарт MRP II з часом перетворився на стандарт планування ресурсів підприємства ERP (Enterprise Resource Planning). В основі ERP лежить принцип створення єдиного сховища даних, що містить всю інформацію, накопичену організацією в процесі ведення ділових операцій, включаючи фінансову інформацію, дані, що пов'язані з виробництвом, управлінням персоналом, або будь-які інші відомості. У ERP-системах широко застосовуються засоби штрих-кодування, що призначені для автоматизації обліку складських запасів і продажів. Це усуває необхідність у передачі даних від системи до системи. Окрім того, будь-яка частина інформації, яку має в своєму розпорядженні дана організація, стає одночасно доступною для всіх працівників, що володіють відповідними правами доступу. Як подальший розвиток інтегрованих інформаційних систем управління підприємством з'явилися системи класу ERP II, які окрім вищезгаданої функціональності включають такі модулі:

- управління ланцюжком постачань (Supply Chain Management – SCM);
- вдосконалене планування і складання розкладів (Advanced Planning and Scheduling – APS);
- модуль автоматизації продажів (Sales Force Automation – SFA);
- модуль конфігурації системи (Stand Alone Configuration Engine – SCE);
- остаточне планування ресурсів (Finite Resource Planning – FRP);
- бізнес-інтелект, OLAP-технології (Business Intelligence – BI);
- модуль електронної комерції (Electronic Commerce – EC);
- управління даними про виріб (Product Data Management – PDM).

Мета ERP-системи – узгоджене функціонування всіх компонентів системи. Найбільш популярними ERP-системами є: "SAP / R3", "Oracle E-Business Suite", JD Edwards Enterprise One", "BAAN IV", "Microsoft Business Solutions – Navision", "Галактика ERP", "1С: Підприємство 8.0", "Парус-Підприємство" тощо. ERP-системи повинні містити засоби бюджетування, контролінг та розвинуту систему бухгалтерського обліку, або мати інтерфейс з такою системою, фінансове планування, що працює як при українських, так і при західних (GAAP-IAS) стандартах бухгалтерського обліку і звітності. Алгоритм роботи ERP-системи націлений на внутрішнє моделювання всієї діяльності підприємства. ERP-система допомагає побудувати правильну модель діяльності компанії, сприяє оперативному надходженню інформації до відділів, підсилює аналітичну роботу та прийняття управлінських рішень. Сьогодні на вітчизняному ринку ERP-систем

присутні українські, російські і західні продукти. Західні (“SAP”, “Oracle”, “Microsoft”, “IFS”) і російські (“1С”, “Парус”, “Галактика”) розробники в основному працюють через торгових партнерів. Українські розробники пропонують свої програмні продукти самостійно. Всього на українському ринку представлено кілька десятків систем класу ERP. Вартість впровадження ERP-системи залежить від масштабу проекту, так, ціна системи, яка складається з 40-50 робочих місць може складати від \$ 50 тис. до \$ 1,5 млн. Разом з тим існує тенденція, пов'язана з тим, що західні компанії пропонують спеціальні системи для України за меншою ціною, а вітчизняні та російські розробники, удосконалюючи свої системи, підвищують їх вартість. За даними аналітичної компанії “IDC”, український ринок ERP-систем буде збільшуватися на 20 % щорічно до 2011 р. за рахунок впровадження у фінансово-промислових групах, холдингах, великих і середніх компаніях відповідних програмних рішень та окремих модулів. В ідеалі ERP-система впроваджується одночасно із запуском на підприємстві сучасного обладнання, передових технологій, тоді все виконується паралельно [6, с. 106]. З усіх вищезазначених програм ERP-системи тільки SAP / R3 та «Галактика» мають модуль контролінг, тому варто зупинити нашу увагу на розгляді системного забезпечення даних програм.

Фірма SAP AG, знаходиться в Вальдорфі, виробляє програмне стандартне забезпечення – базова система R/3, нова система звітності BW і рішення для системи забезпечення інформацією менеджмент SEM. Як інтегроване рішення R/3 відображає всі потоки підприємства, які мають кількісне та якісне вираження. Позитивною особливістю системи є те, що вона не залежить від специфіки галузей та може застосовуватись як на середніх, так і на великих підприємствах. В програмі представлені модулі для обліку, в тому числі в рамках фінансової бухгалтерії, розрахунок витрат, контролінгу, інвестиційного менеджменту та управління нерухомістю, як частини системи SAP R/3, пропонують в поєднанні з системою звітності BW та системою стратегічного менеджменту SEM як закінчене рішення, яке отримало назву «my sap Financials». Складовою частиною програми є модуль контролінг, він позначений в програмі скороченням CO, є повністю інтегрований в потік вартісних показників окремих систем SAP. Завдання контролінгу в межах системи SAP / R3 полягає в забезпеченні управлінського апарату інформацією, необхідною для координації моніторингу та оптимізації усіх бізнес процесів на підприємстві. Як визначає С.В. Івахненко, завдання також полягає в записі як операцій з реалізації виготовлення продукції, так і операцій з надання послуг підприємству. Одночасно проводять документування усіх процесів. Оскільки оцінка відхилень сприяє оптимізації бізнес потоків, головною функцією контролінгу в управлінській системі SAP / R3 є планування, що ґрунтується на аналізі плану (факту). За допомогою модуля контролінг (CO) користувач може здійснювати повний оперативний контролінг всіх функціональних підрозділів підприємства та пропонує вирішити наступні завдання: відображення реальних результатів діяльності окремих підрозділів; відслідковування по періодах причин виникнення витрат; забезпечення повної оцінки показників діяльності; виявлення ефективних структур витрат; здійснення планових та фактичних розрахунків прибутковості окремих продуктів та результат діяльності підприємства в цілому [7, с. 230].

Інша відома компанія “Галактика” розробила продукт під назвою “Галактика Business Suite” – функціональний комплекс бізнес-рішень, що дозволяє в єдиному інформаційному просторі виконувати типові і спеціалізовані завдання управління підприємством, холдингом, групою компаній в умовах сучасної економіки. Можливості системи дозволяють в єдиному інформаційному просторі оперативно вирішувати головні управлінські завдання, забезпечити менеджерів різного рівня управління необхідною і достовірною інформацією для ухвалення управлінських рішень: побудова системи обліку і формування різних видів звітності; управління матеріальними і фінансовими потоками; фінансове планування і оперативний фінансовий менеджмент; виробниче планування і управління, контролінг; управління якістю продукції; управління персоналом і реалізація кадрової політики; управління взаєминами з клієнтами. Отже, впровадження ERP-систем на великих і середніх підприємствах дозволяє реалізувати системі контролінгу свої функції в повній мірі, оскільки тут складові контролінгу не “відірвані” від системи управління підприємством, а є однією з невід’ємних складових. В програмних продуктах ERP-класу зроблена спроба відійти від старих уявлень, коли складова служба системи управління сприймалась як замкнена інформаційна система.

#### **Висновки та пропозиції**

1. Для поліпшення інформаційного забезпечення в результаті швидкого оброблення та узагальнення даних для прийняття управлінських рішень необхідною умовою є електронна обробка інформації.

2. Широке розповсюдження та розвиток сучасних програмних продуктів системи управління підприємством зумовлені цілою низкою факторів, зокрема: використанням персональних комп'ютерів в офісній діяльності, новими технологіями ведення обліку, формуванням зведеної інформації на запит користувачів, інтеграцією управлінських інформаційних систем.

3. Визначено основні критерії, якими повинне керуватись підприємство при виборі програмного забезпечення, основним та найважливішим критерієм, який впливає на вибір споживача, є витрати понесені на придбання та адаптацію програми.

4. Із розглянутих комплексних програмних продуктів, які використовують модуль контролінг, є SAP / R3. Оскільки контролінг вперше був впроваджений на підприємствах Німеччини, то відповідно був розроблений програмний продукт SAP / R3, який відповідає меті, завданням та функціям контролінгу.



Модуль контролінг є цілісною системою узгоджених інструментів планування, управління та контролю, яка базується на використанні єдиної звітності для координації змісту і здійснення внутрішньовиробничих процесів та прийняття управлінських рішень на підприємстві.

### Література

1. Брага В.В. Компьютерные технологии в бухгалтерском учете на базе автоматизированных систем (2001) / В.В. Брага, А.А. Левкин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.eusi.ru/lib/braga\\_compjuterneye\\_tehnologii\\_v\\_buhgalterskom/vvd.shtml](http://www.eusi.ru/lib/braga_compjuterneye_tehnologii_v_buhgalterskom/vvd.shtml)
2. Івахненко С.В. Фінансовий контролінг: методи та інформаційні технології / С.В. Івахненко, О.В. Мелих. – К. : Знання, 2009 – 319 с.
3. Осипов В.И. Проблемы автоматизации управленческого учета / В.И. Осипов, О.В. Шибилева // Бухгалтерский учет. – 2007. – № 7. – С. 75-76.
4. Петрук О.М. Облік і контроль міжнародних розрахунків із застосуванням інформаційно-комп'ютерних технологій / О.М. Петрук, С.Ф. Легенчук // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2005. – № 2 (32). – С. 152-166.
5. Подольский В.И. Информационные технологии: их роль и значение в бухгалтерском учете / В.И. Подольский. // Бухгалтерский учет. – 2007. – № 23. – С. 69-74.
6. Харченко Ю.А. Аналіз сучасних систем управління ресурсами підприємства / Ю.А. Харченко // Коммунальное хозяйство городов. – 2008. – № 83. – С. 103-110.
7. Хорват П. Концепція контролінга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvat & Partners ; [пер. с нем.]. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 269 с.

Надійшла 11.05.2010

УДК 338

С. М. КСЬОНДЗ

Хмельницький національний університет

## ДЕБИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

*В статті розглянуто сутність дебіторської заборгованості як об'єкту управління. Обґрунтовано процес управління дебіторською заборгованістю. Проведено аналіз поточної та простроченої дебіторської заборгованості по Україні в цілому.*

*The article considered essence is debts receivable as objects management. Substantiated is process management of debts receivable. The held is analysis current on overdue of debts receivable by is Ukraine a whole,*

*Ключові слова: заборгованість, дебіторська заборгованість, управління дебіторською заборгованістю, поточна дебіторська заборгованість, прострочена дебіторська заборгованість.*

**Актуальність теми.** Сучасні трансформаційні процеси в українській економіці обумовлюють різноманіття господарської поведінки власників та менеджерів підприємств. Діяльність кожного підприємства полягає у значному обсязі оборотних коштів у складі їх активів, тому для підприємств проблема ефективного управління дебіторською заборгованістю, спрямованого на оптимізацію загального її розміру та забезпечення своєчасної її інкасації, має дуже важливий характер. Повернення дебіторської заборгованості в щонайменші терміни та недопущення в подальшому її збільшення вище допустимої межі – реальна можливість подолати або пом'якшити дефіцит оборотних коштів. В зв'язку з цим актуальним завданням є удосконалення управління дебіторською заборгованістю на основі синтезу досягнень фінансової теорії та досвіду фінансового управління.

**Аналіз наукових досліджень.** Сучасні теоретичні та методичні аспекти проблеми формування дебіторської заборгованості певною мірою висвітлювалися в працях вітчизняних науковців та вчених: Бланка І.О., Бобильова А.З., Вахович І.М., Герасимчук З.В., Карбовник А.М., Колпакової Г.М., Лебедев К.М., Лігоненко Л.О., Подзе С., Савчук В.П., Сурніна О.С., Тосунян Г.А., Шохіна Є.І. Питання управління дебіторською заборгованістю є предметом дослідження і зарубіжних науковців та практиків: Гольцберга М., Калніна К., Киргесаара Е., Рамперсада Хьюберта, Хасан-Бека Л. Ці дослідження є вагомим внеском як в теорію, так і в практичні питання управління дебіторською заборгованістю підприємства.

В той же час в сучасній спеціальній економічній літературі цій проблемі відведено незначне місце, пропонуються загальні заходи з управління дебіторською заборгованістю. Зокрема, поглиблення теоретичних засад управління дебіторською заборгованістю підприємств, визначення цільових параметрів управління нею, принципів оцінки якості управління дебіторською заборгованістю тощо.

**Метою статті** є обґрунтування аспектів та методичних основ дебіторської заборгованості в системі управління підприємством за сучасних умов господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Успіх формування ринкової економіки, входження України до всесвітньої системи господарських зв'язків на правах рівноправного партнера потребує залучення

передових досягнень світової та вітчизняної науки, інновацій, здобутків економічних і фінансових наук, розробки методів управління фінансовими активами підприємства, зокрема, дебіторською заборгованістю.

Існування певного обсягу дебіторської заборгованості на підприємствах в ринковій економіці вважається об'єктивним явищем в господарському процесі, якщо контрагенти підприємства-кредитора виконують свої фінансові зобов'язання згідно з умовами, визначеними договірними відносинами.

Але якщо зі сторони дебіторів починається уникання виконання своїх фінансових зобов'язань в повному обсязі та у встановлені терміни, це призводить до порушення розрахунково-платіжної дисципліни, сприяє уповільненню кругообігу грошових коштів, погіршенню фінансового стану підприємства-кредитора та неспроможності останнього відповідати за своїми фінансовими зобов'язаннями.

Вивчення та узагальнення спеціальної економічної літератури дає змогу зробити висновок, що в фінансовому менеджменті проблемі управління дебіторською заборгованістю в своїх роботах вітчизняні та вчені різних країн відводять незначне місце [1-6]. Аналіз літератури показав, що пропонуються загальні заходи щодо управління дебіторською заборгованістю.

Проводячи дослідження в галузі управління дебіторською заборгованістю необхідно, перш за все, визначити сутність дебіторської заборгованості як економічного показника та об'єкта управління.

Етимологія поняття „дебіторська заборгованість” бере свій початок в VIII ст. н.е. Значною сходинкою в розвитку розуміння дебіторської заборгованості є внесок Е. Дегранжа і Дж. Дзаппи, які почали її розглядати як один із показників, що характеризує фінансовий стан підприємства [3]. В 1926 р. визначення цього показника надає в своїй роботі С.І. Корецький: „Взаємовідносини двох осіб, що укладають угоду можна виразити латинськими термінами: дебет (повинен) і кредит (вірить комусь, має за кимось)” [4].

У подальшому, з розвитком наукової думки, розуміння дебіторської заборгованості удосконалювалося, і сучасна наука має більш широкий спектр визначень.

Так, Попов А.З. називає дебіторську заборгованість „боргом на користь підприємства” та „частиною господарських засобів підприємства, що вибула зі складу даного підприємства і знаходяться у фактичному розпорядженні іншого підприємства і, виконують там роль капіталу” [4].

Карбовник А.М. та Сурніна О.С. розглядають дебіторську заборгованість як безпроцентну позичку покупцям [6].

Кірейцев Г.Г. вважає, що дебіторська заборгованість – це вимоги щодо оплати. Боргові вимоги є еквівалентом боргу тієї особи, на яку покладається виконання обов'язку; як і борги, боргові вимоги розглядаються з точки зору терміну їх виконання [5].

Найбільш поширеною стала думка, до якої схиляється значна кількість науковців та практиків – визначення дебіторської заборгованості як боргів [1-6].

Деякі автори розглядають дебіторську заборгованість як вкладення коштів в оборотні активи та вилучені кошти [8]. Відповідно до П(С)БО дебіторська заборгованість відноситься як до складу оборотних активів, так і необоротних активів, тому такий підхід не розкриває повністю сутності поняття дебіторської заборгованості [9].

Але необхідно відмітити, що термін „дебіторська заборгованість” в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку суттєво відрізняється за змістом і розрізняють Accounts Receivable та Receivables [7].

Accounts Receivable (дебіторська заборгованість, обсяг продажу або дебітори) – суми, що мають надійти від покупців та відображені в бухгалтерських книгах підприємства, але не підтверджені вексями, траттами або акцептами (відкриті балансові рахунки), тобто сукупна сума, що має бути виплачена дебіторами.

Така дебіторська заборгованість стає частиною поточних активів, якщо пред'явлені позови погашаються на дату звіту або протягом 12 місяців після звітнього періоду відповідно стандартній практиці обліку.

Receivables (розстрочена дебіторська заборгованість) – вимоги до третіх осіб на отримання в майбутньому грошей, товарів, послуг. Дана дебіторська заборгованість включає рахунки на отримання заборгованості від покупців яким надано розстрочку, заборгованість по вексям, заборгованість службовців, заборгованість страхових компаній по усуненню майнових збитків.

Відповідно до податкового законодавства „Про оподаткування прибутку підприємств”, дебіторська заборгованість – це заборгованість [10]:

- за якою минув строк позовної давності;
- яка виявилась непогашеною внаслідок недостатності майна фізичної особи за умови, що дії кредитора, направлені на примусове стягнення майна позичальника, не призвели до повного погашення заборгованості;
- яка виявилась непогашеною внаслідок недостатності коштів, одержаних від продажу на відкритих аукціонах майна позичальника, переданого у заставу як забезпечення зазначеної заборгованості за умови, що інші юридичні дії кредитора щодо примусового стягнення іншого майна позичальника не призвели до повного покриття заборгованості;
- заборгованість стягнення якої стало неможливим у зв'язку з дією обставин непереборної сили, стихійного лиха, підтвердженим у порядку, передбаченому законодавством;

– прострочена дебіторська заборгованість померлих фізичних осіб, а також визнаних у судовому порядку безвісно відсутніми, померлими або недієздатними, а також прострочена дебіторська заборгованість фізичних осіб, засуджених до позбавлення волі.

Дослідження наукової та практичної літератури дало можливість зробити висновок, що найбільш актуальною проблемою для підприємств є існування поточної дебіторської заборгованості підприємства за товари (роботи, послуги).

В таблиці 1 розглянемо динаміку поточної дебіторської заборгованості підприємств України за 2006–2008 роки.

Таблиця 1

**Динаміка поточної дебіторської заборгованості підприємств України за 2006–2008 роки**

Показники	Роки			Відхилення (+,-) 2008 року від:		2008 рік у % до:	
	2006	2007	2008	2006 року	2007 року	2006 року	2007 року
Всього поточна дебіторська заборгованість, млн грн:	385228,4	501968,8	669520,5	+284292,1	+167551,7	173,8	133,4
Між підприємствами та установами України, млн грн	357504,8	468585,5	612719,7	+255214,9	+144134,2	171,4	130,8
– за товари, роботи, послуги	184154,9	242254,2	315071,7	+130916,8	+72817,5	172,0	130,0
– за векселями	16029,0	12600,6	15594,3	-434,7	+2993,7	97,3	123,8
– з бюджетом	20190,2	28282,6	37027,8	+16837,6	+8745,2	183,4	130,9
– із внутрішніх розрахунків	26394,2	22357,2	32960,7	+6566,5	10603,5	124,9	147,4
– зі страхування	296,3	351,7	486,0	+189,7	+134,3	164,0	138,2
– з оплати праці	–	–	–	–	–	–	–
– інша поточна заборгованість	110440,2	162739,2	211579,2	+101139,0	+48840,0	191,6	130,0
2. З суб'єктами господарської діяльності інших країн, млн грн	27723,6	33383,3	56800,8	+29077,2	+23417,5	204,9	170,1
у тому числі							
– з країнами СНД з них	6580,6	8742,1	11342,6	+4762,0	+2600,5	172,4	129,7
– Росія	4970,6	7049,3	9530,6	+4560,0	+2481,3	191,7	135,2
– Туркменістан	434,3	35,9	88,1	-346,2	+52,2	20,3	245,4

З таблиці слідє, що загальна сума поточної дебіторської заборгованості підприємств України за період 2006–2008 роки мала теж чітко виражену тенденцію до зростання. Найбільшу частку в складі дебіторської заборгованості поточного характеру займає дебіторська заборгованість між підприємствами та установами України. Так, в 2008 році ця дебіторська заборгованість становила 315071,7 млн грн, що на 255214,9 млн грн або на 72,0% збільшилась відносно 2006 року та на 72817,5 млн грн або на 30,8% більше порівняно з 2007 року.

Поточна дебіторська заборгованість протягом досліджуваного періоду між підприємствами та установами України в 2006 році становила 357504,8 млн грн, що на 255214,9 млн грн або на 71,4% менше відносно 2008 року та на 144134,2 млн грн або на 30,8% – відносно 2007 року.

Зазначимо, що також між підприємствами України виникає й прострочена дебіторська заборгованість. В таблиці 2 розглянемо динаміку простроченої дебіторської заборгованості підприємств України за 2006–2008 роки.

Таблиця 2.

**Динаміка простроченої поточної дебіторської заборгованості підприємств України за 2006–2008 роки**

Показники	Роки			Відхилення (+, –) 2008 року від:		2008 рік у % до:	
	2006	2007	2008	2006 року	2007 року	2006 року	2007 року
1	2	3	4	5	6	7	8
Всього прострочена поточна дебіторська заборгованість, млн грн:	59540,5	55791,1	61690,2	+2149,7	+5899,1	103,6	110,6
Між підприємствами та установами України, млн грн	57879,7	53607,5	58856,8	+977,1	+5249,4	101,7	109,8
– за товари, роботи, послуги	32951,3	34840,0	39517,5	+6566,2	+4677,5	119,9	113,4
– за векселями	328,3	233,9	167,2	-161,1	-66,7	50,9	71,5
– з бюджетом	1129,6	1247,5	1463,0	+333,4	+215,5	129,5	117,3
– із внутрішніх розрахунків	9951,6	5666,6	6108,3	-3843,3	+441,7	61,4	107,8
– зі страхування	2,9	1,1	1,2	-1,7	+0,1	41,4	109,1
– з оплати праці	–	–	–	–	–	–	–
– інша поточна заборгованість	13516,0	11618,4	11599,6	-1916,4	-18,8	85,8	99,8
2. З суб'єктами господарської діяльності інших країн, млн грн, у тому числі	1660,8	2183,6	2833,4	+1172,6	+649,8	170,6	129,8
– з країнами СНД	952,6	1051,4	1162,9	+210,3	+111,5	122,1	110,6
з них							
– Росія	916,7	946,9	1129,3	+212,6	+182,4	123,2	119,3
– Туркменістан	0,2	5,7	4,4	+4,2	-1,3	2200,0	77,2

З таблиці слідує, що прострочена дебіторська заборгованість протягом досліджуваного періоду по Україні зберегла тенденцію до зростання. Тобто в 2006 році вона становила 59540,5 млн грн, що на 3,6% більше відносно 2006 року та на 9,8% порівняно з 2007 роком.

Значну питому вагу в структурі простроченої дебіторської заборгованості займає прострочена заборгованість за товари, роботи, послуги. Так, в 2008 році вона становила 58856,8 млн грн, або зросла на 19,9 порівняно з 2006 роком та на 13,4% відносно 2007 року.

Прострочена дебіторська заборгованість за векселями протягом трьох років значно зменшилась, а саме в 2008 році вона становила 167,2 млн грн, що на 49,1% менше порівняно з 2006 роком та на 28,5 % зменшилась відносно 2007 року. Зменшення відбулися і в простроченій дебіторській заборгованості із внутрішніх розрахунків, а саме в 2008 році вона зменшилась відносно 2006 року на 3843,3 млн грн, або на 38,6%, але порівняно з 2007 роком збільшилась на 441,7 млн грн, або на 7,8%. Інша поточна заборгованість в 2008 році відносно 2006 року зменшилась на 1916,4 млн грн, або на 14,2%, а порівняно з 2007 роком зменшилась на 18,8 млн грн, або на 0,2%.

Протягом 2006–2008 років збільшенню підлягала й прострочена дебіторська заборгованість з суб'єктами господарської діяльності інших країн. Так, в 2008 році вона становила 2833,4 млн грн проти 1660,8 млн грн в 2006 році.

На рисунку 1 зображено динаміку поточної дебіторської та простроченої заборгованості за підприємствами України протягом 2006–2008 років.

Управління дебіторською заборгованістю передбачає прийняття управлінських рішень стосовно двох протилежних процесів діяльності підприємства: з одного боку, зростання безнадійних боргів, а з другого – збільшення обсягів реалізації продукції (робіт, послуг). Отже, у процесі управління дебіторською заборгованістю необхідно забезпечити оптимальний рівень інвестицій оборотного капіталу в дебіторську заборгованість.

Управління дебіторською заборгованістю дає змогу підприємству ефективніше використовувати фінансові ресурси, зменшувати можливість зростання безнадійних боргів і забезпечувати збільшення інвестиційних можливостей підприємств.

Весь комплекс питань щодо управління дебіторською заборгованістю, тобто визначення обсягу,

структури, умов надання та інкасації дебіторської заборгованості регулюється прийнятою кредитно-товарною політикою підприємства окремо по комерційних (фірмових) товарних кредитах та споживчих кредитах.

Методичною основою проведення кредитної політики є виділення управління дебіторською заборгованістю в окремий сектор фінансової діяльності підприємства, підкріплений кадровим забезпеченням і фінансуванням обслуговування клієнтських рахунків.



Рис. 1. Динаміка поточної та простроченої дебіторської заборгованості по підприємствах України за 2006-2008 роки

Методи управління дебіторською заборгованістю розрізняють залежно від її характеристики згідно з класифікаційними ознаками:

- а) залежно від характеру виникнення виділяють:
  - заборгованість, що зумовлена нормальним процесом господарсько-фінансової діяльності підприємства (нормальна заборгованість);
  - заборгованість, що виникла внаслідок порушень фінансової дисципліни;
- б) залежно від терміну товарного кредиту утворюється:
  - поточна дебіторська заборгованість, що буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу;
  - довгострокова дебіторська, що буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу;
- в) залежно від терміну порушення договірних умов розрізняють:
  - заборгованість, термін оплати якої ще не настав;
  - заборгованість з порушеним терміном виконання зобов'язань.
- г) залежно від плановості виникнення можна виділити:
  - заборгованість запланована (очікувана);
  - заборгованість, яка виникла в зв'язку з недобросовісністю партнерів підприємства;
- д) залежно від можливостей погашення виділяють:
  - заборгованість, що потенційно може бути погашена (імовірність погашення оцінюється в інтервалі від 0,7 до 1,0);
  - заборгованість сумнівна, погашення якої є сумнівними зв'язку з тяжким фінансовим становищем боржників (імовірність її погашення з урахуванням акторів ризику оцінюється в інтервалі 0,2 – 0,7);
  - заборгованість безнадійна, яка не може бути погашена з терміном порушення виконання зобов'язань від трьох місяців до одного року (імовірність погашення нижча 0,2).

Фінансування дебіторської заборгованості за джерелами залучення оборотного капіталу залежить від її обсягів та середнього періоду погашення, але слід розуміти, що при цьому має місце і обернена залежність – обсяги наданих товарних кредитів напряму залежить від можливості вкладення коштів у активи, які надаються у кредит. При розміщенні капіталу у дебіторську заборгованість, як і при інвестуванні в інші види активів, вирішується завдання визначення ефективності інвестування. У даному випадку це порівняння додаткового прибутку від утримання дебіторської заборгованості з вартістю додаткового інвестиційного капіталу.

Особливістю фінансування дебіторської заборгованості є виключне значення такого джерела позикового капіталу, як власна кредиторська заборгованість підприємства своїм постачальникам. Цей аспект управління дебіторською заборгованістю, направлений на максимальне наближення розміру дебіторської та

кредиторської заборгованості та на синхронізацію за часом вхідних і вихідних грошових потоків підприємства, потребує одночасного аналізу обсягів та оборотності кредиторської заборгованості за товари та послуги, тобто складання балансу дебіторської та кредиторської заборгованості.

Іншою особливістю фінансування дебіторської заборгованості є необхідність формування резерву сумнівних боргів, який підвищує вартість утримання дебіторської заборгованості.

**Висновок.** Управління дебіторською заборгованістю стає ефективним, коли підприємство визначає і підтримує оптимальний обсяг дебіторської заборгованості по сумі та у днях кредитування по кожному виду товарів або послуг виходячи з власного досвіду і специфічних умов підприємства, враховуючи при цьому технологічні особливості кожного виду продукції. Така дебіторська заборгованість розраховується з тих міркувань, що її рівень не повинен позначатися на нормальному функціонуванні підприємства, тобто, що менший рівень неможливий, а більший – економічно недоцільний.

### Література

1. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24–36.
2. Бланк І.А. Основи фінансового менеджменту : Т. 2. / І.А. Бланк – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 624 с.
3. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств : [підручник]. / І.О. Бланк, Г.В. Ситник – К. : КНТЕУ, 2006. – 780 с.
4. Бугай В. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / Бугай В., Головка Н. // Держава і регіони. – 2007. – № 1. – С. 60–63.
5. Кірейцева Г.Г. Фінансовий менеджмент : [навч. посібник : курс лекцій]. / Г.Г. Кірейцева – Житомир : ЖІТІ, 2001. – 432 с.
6. Карбовник А.М. Деякі аспекти управління дебіторською заборгованістю та їх вплив на джерела формування оборотних активів / А.М. Карбовник // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С. 92–98.
7. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000; за ред. С.Ф. Голова. пер. з англ. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. – 1272 с.
8. Савицкая Г.В. Экономический анализ : [учебник]. / Г.В. Савицкая – М.: Новое знание, 2003. – 640 с.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 „Дебіторська заборгованість” від 08.10.1999 р. № 237: зб. систем. законод. // Бізнес. – 2000. – № 7 (318). – С. 21–24.
10. Узагальнююче податкове роз'яснення щодо застосування статті 12 Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : / Держ. податкова адмін. України. – <http://www.sta.gov.ua/news.php3>.

Надійшла 11.05.2010

УДК 378

М. П. БУКОВИНСЬКА

Національний університет харчових технологій

## СОЦІАЛЬНА ЗВІТНІСТЬ І СОЦІАЛЬНИЙ АУДИТ: ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАЦІЯМИ

*В статті обґрунтовано необхідність розробки та реалізації соціальної звітності і проведення соціального аудиту, як методу управління соціальними процесами і використання скритих потенціалів соціальної системи.*

*In the article grounded necessity of development and realization of the social accounting leadthrough of social audit, as to the method of management social processes and of the use of the hidden potentials of frame of society.*

*Ключові слова: соціальна звітність, соціальний аудит, корпорації, впровадження, компанії, соціальна відповідальність, бізнес, стандарт.*

Практика соціальної звітності бізнесу почала широко розповсюджуватися в середині 1990-х. Проте і раніше окремі корпорації і навіть цілі країни пробували з тим чи іншим успіхом впроваджувати не фінансову звітність. У 1960-і британський економіст Джордж Гойдер наполягав, на тому що соціальний аудит може стати «ефективним інструментом для менеджменту і одночасно дозволяє стейкхолдерам (особи, або групи осіб, які впливають на діяльність компанії) впливати на політику компанії». Саме у ці роки стало зростати суспільне незадоволення негативними наслідками виробництва в результаті того, що все частіше економічний ріст здійснювався за рахунок забруднення навколишнього середовища, всякого роду дискримінації, зниження безпеки виробництва, погіршення якості товарів.

В результаті цих обставин, уряд і суспільна думка переклали значну частину відповідальності за соціальну несправедливість і економічну нерівність на бізнес. Громадська думка і його лідери почали менше

довіряти корпораціям, внаслідок чого число покупців їх продукції скоротилося. Було вчинено суспільний тиск на бізнес з метою регулювання соціально значимих аспектів діяльності компаній. У відповідь на це бізнес став все частіше виступати ініціатором соціально відповідальної поведінки. Спочатку прогресивні компанії добровільно віддавали у фонди, які регулювали соціально значимі аспекти діяльності, до 5% оподаткованого прибутку. Однак до кінця 1970-х р. перша хвиля ентузіазму «соціально відповідальної поведінки» стихла і американський бізнес став відноситися до цих питань більш прагматично. В уряді появилось побоювання, що корпорації зовсім перестануть піклуватися про нужди свого суспільства.

Тому у 1977 р. Конгресом був прийнятий документ, по якому американським банкам запропонували робити інвестиції у території, на яких вони оперують. Рада по економічних пріоритетах розпочала публічно ранжувати компанії по їх діях у області соціальної політики і захисту навколишнього середовища. У кінці року кожний банк звітував про виконану роботу. Ці результати публікувалися самими популярними видавництвами. Але американці, побачивши знайомі банки не у перших рядах, вважали це ознакою фінансової нестабільності і кидалися переводити свої рахунки у більш заслужені фінансові інститути. На наступний рік банки із усіх сил старалися доказати своє бажання працювати на місцеве товариство.

По мірі впровадження соціальних технологій у практику корпоративного управління виникають нові, гнучкі форми непрямого законодавчого регулювання цих процесів, такі як стандарти соціальної звітності.

Проблемі соціальної звітності та соціального аудиту присвячені праці вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як: Г. Потопальська, О. Балакірева, О. Іщенко, О. Касперович, О. Шулус, Ю. Попов, Ю. Одогов, К. Абдурахманов, О. Мітрофанов, Р. Ватъс, П. Шлендер, С. Сірій, А. Андрющенко, С. Волков.

У світі відчутно посилюються вимоги до розкриття не фінансової інформації та проведення соціального аудиту.

Соціальний аудит – специфічна форма «аналізу, ревізії умов соціального середовища організації з метою виявлення чинників соціальних ризиків і вироблення пропозицій по зниженню їх впливу [1]».

Практика соціальної звітності бізнесу почала широко розповсюджуватися у середині 1990-х. У Франції і Данії вони уже існують у вигляді законів.

Споживачів хвилює не тільки ціна, якість і зручність, але також право працівників і та обстановка, у якій вони працюють. В той же час, це хвилює не тільки споживачів, але і інвесторів, і Уряд. У них виникає безліч питань, зокрема: чи була ця річ виготовлена на підприємстві, де існує «потогінна система»; чи були ці працівники, зібравши яблука, піддані шкідливій дії пестицидів; чи дотримується компанія, яка виготовила цей чобіт, відповідного кодексу поведінки? Від того як працедавці відносяться до персоналу, залежать і умови праці, і психологічна обстановка, і кінцеві результати. Досвід показує, що більшість споживачів і інвесторів по всьому світу при оцінці діяльності компанії звертають саму пильну увагу на соціальні аспекти і робоче середовище. Для того, щоб відповідати все зростаючим вимогам до соціальної і робочої сфери, організаціям необхідний системний підхід, при якому політика підприємства і норми трудової і суспільної етики не будуть протидіяти один одному.

Дотримання соціальних стандартів і соціальна відповідальність відіграють на міжнародному рівні величезну роль у формуванні ділової репутації компанії, створенні сприятливого іміджу в очах зацікавлених учасників. Якщо доля репутації у конкурентоспроможності росте то соціальний звіт стає способом захисту цієї репутації.

Соціальний звіт (GRI – стандарт) повинен відзеркалювати економічну, соціальну і екологічну політику корпорації і виконувати функцію інструмента управління діяльністю з корпоративною соціальною відповідальністю (КСВ). У кожній із трьох сфер GRI пропонує набір кількісних показників. В його основі покладена концепція стійкого розвитку – компанія повинна знайти баланс між потребами сьогоденного покоління в економічному добробуті, сприятливого навколишнього середовища, соціальному добробуті і аналогічними потребами майбутніх поколінь.

Міжнародний стандарт звітності у області сталого розвитку GRI (Global Reporting Initiative) використовують у своїй практиці біля 440 компаній у різних країнах світу. Впровадження корпоративної соціальної звітності тісно пов'язано з проблемою глобалізації, ключовим граком якої є бізнес. Організація об'єднаних націй ініціювала створення «Глобального договору» [2]. В основі цього документу лежать добровільні принципи поведінки у сфері прав людини, охорони праці, збереження навколишнього середовища, а також протидія корупції, яким зобов'язуються наслідувати компанії і організації, підписавши договір.

У 1970-х роках з'являються перші не фінансові звіти у Європі і Великобританії. Формується ідея про важливість аналізу трьох складових діяльності організацій – соціальної, екологічної, економічної [3]. У 1972 – 1977 рр. уже багато американських корпорацій опублікували соціальні звіти. Через десять років добровільний стандарт фінансового вираження громадської активності Sozialbilans був введений у Німеччині, а у Англії і Франції соціальні звіти були введені законодавчо. Власне, соціальні звіти, як такі до кінця 1990-х були не дуже частим явищем. Не було і міжнародних стандартів по їх підготовці, дискусійним було питання про те, яку концепцію оцінки соціальних інвестицій потрібно вибрати. В результаті більшість експертів найбільш перспективним підходом признали комплексну оцінку екологічних і соціальних програм корпорацій у взаємозв'язку з їх основними стейкхолдерами.

Першим таким звітом традиційно признається випущений у 1991р. Shell Canada Business Respect #49. В цей період розробляється стандарт ISO 14000 (система екологічного менеджменту) як відповідь на події світового значення, які відбулися у цьому році в Ріо-де-Жанейро – екологічний саміт. У 2002р. опублікована друга версія «Керівництво по звітності в області стабільного розвитку» GRI. Стандарт GRI признаний ООН, як самостійна ініціатива в рамках «Глобального договору».

Сьогодні найбільше розповсюдження не фінансової звітності набула у Європі (лідер – Великобританія) і північній Америці, причому у Канаді цей процес проходить навіть активніше, ніж у США. В азіатському регіоні активно підключилися до процесу звітності компанії Японії і Південної Кореї. Уряд Великобританії стимулює корпоративну соціальну відповідальність компаній, розглядаючи КСВ як вклад у виконання державних задач, а також інструмент підвищення якості і темпів економічного зростання. Соціальний звіт компанії – це інвестиції у її репутацію, грамотний PR, або звіт про виконану роботу.

Сьогодні найбільшого розповсюдження не фінансової звітності набуло у Європі (лідер – Великобританія) і північній Америці, причому у Канаді цей процес проходить навіть активніше, ніж у США. В азіатському регіоні активно підключилися до процесу звітності компанії Японії і Південної Кореї.

В Росії компанії, які прямують до виходу на міжнародні ринки, починають наближатися до міжнародних стандартів [4]. Компанія ОАО «ГМК «Норильський никель» опублікувала соціальний звіт ще у 2004 році по даним діяльності за 2003 рік. Документ був підготовлений на основі рекомендацій Глобальної ініціативи по звітності у області стабільного розвитку. Соціальний звіт ОАО «Сибнефть» за 2002-2003 рік – перший звіт компанії з російським капіталом, підготовлений у відповідності з вимогами міжнародного стандарту верифікації звітів AA 1000 [5].

Для представників українського бізнесу стає «очевидним розуміння того, що стабільний розвиток корпорацій, який поєднує економічні, соціальні і екологічні фактори, веде до зниження підприємницьких ризиків, зміцнює конкурентоспроможність, підвищує ефективність персоналу і лояльність споживачів, покращує репутацію корпорації, створює позитивний вклад підприємницької спільноти у економічний і соціальний розвиток територій своєї присутності. Тим самим створюються сприятливі умови для реалізації довгострокових стратегій розвитку бізнесу на основі дотримання балансу інтересів зацікавлених сторін. У цьому суть соціально відповідального ведення бізнесу, як основи стабільного розвитку корпорацій.

В Україні міжнародний стандарт соціальної звітності GRI починає впроваджуватися під впливом виходу українських компаній на міжнародний ринок. Якщо положення Трудового законодавства носять обов'язковий, до виконання характер, то впровадження форм соціальної звітності, знаходиться в рекомендаційній площині. Основною проблемою являється прив'язка GRI до прийнятих в Україні законів і норм у області трудових відносин, екології та економічних показників.

Рішення готувати не фінансовий звіт за міжнародним стандартом було ухвалено у квітні 2007 р. конференцією Групи СКМ із корпоративною соціальною відповідальністю [6]. Одне із завдань міжнародного стандарту звітності про сталий розвиток – надати можливість учасникам ринку та зацікавленим особам порівняти компанію з подібними до неї, розглянувши показники її діяльності у контексті. Самій компанії також корисно порівняти себе з конкурентами і зрозуміти напрямки вдосконалення. За результатами звітності, СКМ змогла лише порівняти власні підприємства одне з одним, адже дані інших українських компаній недоступні. Підтверджено репутацію СКМ, як прозорої компанії, лідера у сфері КСВ. Через звіт компанія довела, що принципи соціальної відповідальності не просто задекларовані в офіційних документах, а впроваджуються щодня. За результатами 2008 року СКМ посіла перше місце у національному рейтингу відкритих та відповідальних компаній.

При наявності соціальної звітності, соціальний аудит виник у економічно розвинених країнах, як послуга високо кваліфікованих фахівців щодо підтвердження публічної звітності корпорацій. Соціальний аудит використовувався французькими підприємствами для оцінки ефективності корпоративної соціальної політики, виявлення проблем використання «людських ресурсів», покращення соціального клімату у колективі.

На сучасному етапі питання соціального аудиту набули у Франції абсолютно нове звучання. Вони стали нерозривно пов'язані з практикою соціальної відповідальності бізнесу, соціально відповідальних інвестицій у рамках концепції стабільного розвитку. В свою чергу, проблематика стабільного розвитку була викликана до життя глибокими трансформаціями, яких зазнав світовий капіталізм в останні півтора - два десятиріччя у результаті процесів глобалізації.

Уже на перших кроках практики добровільної корпоративної соціальної звітності зрозуміли, що ступінь об'єктивності соціальних звітів може бути різною, і, відповідно необхідно залучати третю незалежну особу, яка здібна підтвердити правдивість інформації, представленій на суд громадськості (перший досвід незалежного соціального аудиту корпоративної соціальної звітності у Франції датується 1993 роком). Ця задача була частково вирішена з допомогою залучення до перевірки незалежних оцінщиків у особі авторитетних неурядових організацій. Подібне партнерство не могло усунути головних «уразливих місць» соціальних звітів підприємств – наявність різних показників соціального виміру роботи компаній і підтвердження компетентності самих «оцінщиків». Поправити ситуацію і внести ясність у практику соціальної звітності було неможливо без втручання держави.



Сьогодні у Франції ведеться активна діяльність по формуванню конструктивного діалогу бізнесу, соціальних партнерів, експертів, представників громадськості та неурядових організацій. Такий підхід до вивчення проблеми уже дає результати. Так, по ініціативі і за рахунок підприємств створено два неурядових центри, ORSE і NOVETHIC, в задачі яких входить моніторинг питань, зв'язаних з соціальною відповідальністю бізнесу і соціальним аудитом. Держава у рамках Національної стратегії стабільного розвитку, опираючись на агенції по стандартизації, також прикладають немало зусиль для вироблення французьких норм і показників соціальної відповідальності бізнесу.

Слід відмітити, що представники російського бізнесу також почали усвідомлювати, що якість соціальної діяльності – у довгострокових інвестиціях і системності соціально відповідальних заходів, що їх добробут залежить від благополуччя населення, що соціальна відповідальність бізнесу, перед суспільством впливає на ділову стратегію більшості російських компаній.

При проведенні соціального аудиту необхідно виходити з того, що в ідеалі організація повинна забезпечувати:

- споживачам - високу якість товарів і послуг, повагу до їх людської гідності;
- працівникам – достойну оплату праці і умови роботи, охорону здоров'я і працездатності, турботу про проблеми і потреби, рівні права і можливості трудової діяльності незалежно від статі, віку, расової належності;
- власникам і інвесторам – ставлення довіри, гарантування оптимального прибутку на вкладений капітал, вільний доступ до інформації, обмежений тільки рамками закону і умовами конкуренції;
- постачальникам – справедливе і чесне відношення з ними, розвиток довгочасних і стабільних зв'язків, обмін інформацією і залучення до участі у процесі планування;
- місцевому населенню – дотримання загальнолюдських норм поведінки, підтримку миру і безпеки, дотримання прав людини, спонсорських акцій, участь у суспільному житті;
- конкурентам – взаємну увагу, розвиток відкритих ринків товарів і капіталів, відказ від використання сумнівних засобів досягнень конкурентних переваг, повагу прав власності у тому числі інтелектуальної;
- навколишнє середовище – виконання всіх санітарних норм, проведення заходів по охороні природи.

З урахуванням цих позицій і повинна оцінюватися діяльність організації.

Методологічною основою соціального аудиту є загальна теорія технологізації, як всезагального процесу, характерного для соціального розвитку. Виділяються тимчасові основи поділу соціального процесу на етапи, періоди, операції. Процес проведення соціального аудиту ділиться на етапи (табл. 1).

Таблиця 1

## Етапи проведення соціального аудиту

№ п/п	Назва етапів робіт.
1.	Підготовчий етап
2.	Збір інформації
3.	Обробка і аналіз інформації
4.	Складання звіту

1. Підготовчий етап включає:

- укладення договору між аудиторською фірмою і клієнтом;
- підбір персоналу аудиторської компанії (створення команди аудиторів);
- визначення рівня проведення аудиту (підрозділу, відділу, всієї компанії).

2. Збір інформації. Існує декілька методик оцінки соціальної відповідальності організацій. В практиці менеджменту відомі наступні кількісні показники виміру соціального ефекту діяльності корпорацій, запропоновані рядом американських учених на початку 80-х років ХХ-го століття:

- використання «соціальних індикаторів», які визначають індекси якості життя на основі вимірювання кількісних параметрів: умов життя, стан охорони здоров'я, транспорту тощо і інші оцінки впливу на якість життя соціальної діяльності корпорацій;

- складання «соціального звіту» у звичайній балансовій формі де ураховуються соціальні вигоди і витрати від діяльності відповідних компаній для працівників, клієнтів, постачальників, місцевих органів у цілому, наприклад, покращення навколишнього середовища і місцеві податки відносяться до місцевих вигід.

- метод управління соціальною програмою, спрямованою на розробку системи, включаючи оцінку витрат по соціальних програмах, ефективності їх виконання, які дозволяють «розумно» складати бюджет і збільшувати «соціальний дохід» на капіталовкладення [7].

3. Обробка і аналіз інформації. Обробка інформації може проводитися методом розрахунку соціального індексу. Для кожної із груп питань розраховуються бали. Організація таким чином визначає свій рейтинг, а також співвідношення між цілями і зусиллями організації у соціальній сфері («що організація хоче» і «що організація робить», з однієї сторони, і «що організація отримує», з іншої).

4. Складання звіту. Завершується оцінка соціальної діяльності підприємства складанням звіту, у якому аналізуються принципи соціальної направленості, визначається відповідальність кожної із груп

персоналу і пропонуються стимулюючі міри. У звіті можуть бути розглянуті шляхи вдосконалення управління персоналом, включаючи впровадження нових технологій, пропозиції, які стосуються модифікації існуючих процедур, вдосконалення документації, уточнення.

**Висновки.** Таким чином, підводячи підсумки, можна сказати, що по мірі впровадження соціальних технологій у практику корпоративного управління виникають нові гнучкі форми законодавчого регулювання цих процесів, такі як стандарти соціальної звітності і соціального аудиту. Слід відмітити про необхідність розробки і реалізації українських стандартів соціальної звітності і соціального аудиту, як дієвих інструментів соціального управління, що дозволяє виявити ступінь і ефективність соціальної відповідальності на всіх рівнях: державному, регіональному і корпоративному. З одного боку, державні органи могли б надати корпораціям методичну допомогу у плані розробки системи індикаторів. З другого боку, уніфікація на всеукраїнському рівні блоку показників ефективності реалізації корпоративних соціальних технологій, дозволяє побудувати взаємозв'язок процесів реалізації державної соціальної політики і практики управління корпораціями з метою поетапного удосконалення соціально-трудових відносин в Україні.

### Література

1. Управление организацией: Энциклопедический словарь, - М., 2001.
2. [www.unglobalcompact.org](http://www.unglobalcompact.org)
3. Галиев Г.Т. Основы социального аудита: Учебное пособие – Уфа:РИО БИСТ,2007. – С.15-16.
4. <http://www.nornik.ru/investor/report/social/>
5. <http://www.gazprom-neft.ru/social/report-04-rus.pdf>
6. <http://www.ukrinform.ua/ukr/order/?id=773197>
7. Шамхалов Ф.И. Государство и экономика: основы взаимодействия. – М. ОАО НПО «Изд-во «Экономика», 2000 г. – С.-244.

Надійшла 15.05.2010

УДК 336.22(477)

О. Я. МЕЛЬНИК

Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі, м. Київ

## ІНДИКАТОРИ РІВНЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ

*Визначені основні індикатори рівня розвитку національної податкової системи. Запропоновані підходи до групування індикаторів рівня розвитку національної податкової системи, розглянуті методики їх обрахунку.*

*The main indicators of national tax system development are defined, techniques of their grouping are suggested and methods of calculating are analyzed.*

*Ключові слова: податкова система, розвиток.*

**Постановка проблеми.** Важливим завданням, що стоїть перед Україною на етапі зростання економіки, є забезпечення ефективного управління фінансово-господарською діяльністю вітчизняних підприємств, і на цій підставі підвищення прибутковості їхньої діяльності. Одним з основних аспектів вирішення цього завдання є створення системи оціночних показників рівня розвитку національної податкової системи, при впровадженні якої податки виконували б не тільки свою фіскальну функцію (формування доходів бюджету), а й сприяли підвищенню управління діловою активністю підприємств, стимулювали підприємництво, зростання обсягів виробництва продукції та надання послуг тощо.

Управління податковою політикою – складний процес, зумовлений взаємозв'язком національної і світової економіки. Тому при прогнозуванні та аналізі економічних процесів враховується сукупність факторів та їхній неоднозначний вплив на податкову політику залежно від конкретних умов. Ці показники є обов'язковими елементами у процесі аналітичного дослідження прогнозу змін податкової політики в цілому та податкової стратегії зокрема.

**Метою статті** є визначення системи оціночних показників рівня розвитку національної податкової системи, їх групування та аналіз підходів до їх обрахунку.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Питання визначення системи оціночних показників рівня розвитку національної податкової знаходиться у полі зору науковців, оскільки є методологічною основою підвищення ефективності функціонування національних податкових систем, особливо в розрізі проблеми їх гармонізації.

Зокрема, дослідженню індикаторів податкового навантаження присвячені праці Іванова Ю.Б., Тищенко А.Н. [2], Кізілової Л.О., Стецишина Л.О. [3], Кірової О.А. [4], Корнус В., Квасової А., Пономарьова О. [5, 6], Савченко В.Я. [8], Теслюк Б.А. [9] тощо.

Над індикаторами податкового менеджменту плідно працював Корнус В. [5].

Вивченням індикаторів податкової політики займалися Іванов Ю.Б., Тищенко А.Н. [2], Луніна І.О., Фролова Н.Б. [7], Яроцька Т.Р. [10] тощо.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну кількість праць з тематики, що досліджується, ряд питань залишився поза межами досліджень. Серед них, у першу чергу, такі питання:

- 1) як розробити універсальну систему оціночних показників рівня розвитку національної податкової системи;
- 2) як впровадити систему оціночних показників рівня розвитку національної податкової системи на мікрорівні;
- 3) що впливає на вибір шляху управління системою оціночних показників рівня розвитку національної податкової системи.

**Викладення основного матеріалу.** Вивчаючи й аналізуючи наукові дослідження щодо оціночних показників рівня розвитку податкової системи, варто враховувати різноманітність поглядів і наукових підходів стосовно даного питання.

Так, дослідження наукової літератури стосовно індикаторів рівня розвитку податкової системи дає нам можливість виокремити ряд характерних показників оцінки рівня розвитку діючої податкової системи, які за своєю структурно-логічною суттю були нами розподілені в наступні групи:

1. Індикатори податкового навантаження:
  - 1) часткові індикатори податкового навантаження: коефіцієнт оподаткування доходів (прибутків); коефіцієнт оподаткування витрат;
  - 2) загальні індикатори податкового навантаження: інтегральний коефіцієнт податкового навантаження на макрорівні; інтегральний коефіцієнт податкового навантаження на мікрорівні.
2. Індикатори податкового менеджменту:
  - 1) коефіцієнт податкомісткості продукції;
  - 2) коефіцієнт бюджетної ефективності.
3. Індикатори податкової політики:
  - 1) коефіцієнт еластичності податків;
  - 2) коефіцієнт динаміки податків;
  - 3) граничний коефіцієнт податків;
  - 4) коефіцієнт продуктивності податків.

Схематично зпропоноване групування представлено на рис. 1.



Рис. 1. Система індикаторів рівня розвитку національної податкової системи

**Індикатори податкового навантаження.** Аналіз наукової літератури показав, що з точки зору глибини вивчення найбільш проаналізованими є індикатори податкового навантаження. Проте залежно від елементів і особливостей податкового навантаження різняться й методики його обрахунку.

Так, загальна сукупність індикаторів податкового навантаження згідно з запропонованою нами методикою їх групування поділяється на часткові індикатори податкового навантаження та загальні індикатори податкового навантаження.

**Часткові індикатори податкового навантаження** – це ті індикатори, які кількісно відображають поодинокі аспекти податкового навантаження. Зокрема, часткові індикатори податкового навантаження нами запропоновано поділяти на коефіцієнт оподаткування доходів, коефіцієнт оподаткування витрат та коефіцієнт оподаткування прибутку.

*Коефіцієнт оподаткування доходів (прибутків)*, зокрема згідно з Рекомендаціями ДПАУ № 441 [1], характеризується як показник співвідношення податку на прибуток і валового доходу підприємства і розраховується за формулою 1:

$$K_{\text{пн}} = \frac{\text{ПнП}}{\text{ВД}} * 100, \quad (1)$$

де  $K_{\text{пн}}$  – коефіцієнт податкового навантаження;

$\text{ПнП}$  – податок на прибуток (гр.12 декларації з прибутку);

$\text{ВД}$  – валовий дохід (гр.3 декларації з прибутку).

При цьому, за значення показника  $< 1\%$ , податкове навантаження вважається низьким, від 1 до 3 % – середнім, і відповідно  $> 3\%$  – високим.

*Коефіцієнт оподаткування витрат* розраховується за аналогічною формулою, лише із зазначенням валових витрат у знаменнику.

**Загальні індикатори податкового навантаження** – це узагальнені показники податкового навантаження, які, в свою чергу, поділяються на інтегральний коефіцієнт податкового навантаження на макрорівні та інтегральний коефіцієнт податкового навантаження на мікрорівні.

*Інтегральний коефіцієнт податкового навантаження на макрорівні* визначений, зокрема, Івановим Ю.Б. і Тищенко А.Н. [2]. В ході дослідження теоретико-методолгічних засад податкового навантаження науковці доходять висновку, що лише загальний обсяг усіх так званих податкових агрегатів дозволяє вести мову про частку податкової складової в національному доході України. Таким чином, загальний рівень податкового навантаження характеризує вираз:

$$T_t = (\text{П1}_t + \text{П2}_t + \text{П3}_t) / \text{GDP}_t, \quad (2)$$

де  $T_t$  – загальний рівень податкового навантаження в інтервал часу  $t$ ;

$\text{П1}_t$ ,  $\text{П2}_t$ ,  $\text{П3}_t$  – величина відповідного податкового агрегату в інтервал часу  $t$  ( $\text{П1}$  – всі податкові платежі і збори у відповідності до чинного законодавства, здійснювані юридичними і фізичними особами;  $\text{П2}$  – відрахування в державні цільові фонди, які мають жорстке цільове призначення;  $\text{П3}$  – державний борг);

$\text{GDP}_t$  – величина ВВП в інтервал часу  $t$ .

Запропонована система податкових агрегатів дозволяє не лише більш коректно визначати розміри податкового тиску на економіку, а й відстежувати якісні зміни у податковій базі. Так, з метою аналізу до першого податкового агрегату  $\text{П1}$  відносимо усі податкові платежі та збори, що сплачують резиденти згідно з чинним законодавством України. Другий агрегат  $\text{П2}$  – відрахування до державних цільових фондів, що найбільш характерні для перехідних економік, а також “адміністративні платежі”, які сплачуються резидентами за податковими зобов’язаннями. До останніх відносимо фінансові санкції, штрафи, пені тощо. Важливість урахування цієї податкової складової пов’язана з тим, що вона характеризує рівень податкової дисципліни, тобто рівень компромісу в конфліктних умовах щодо перерозподілу доходів між урядом та платниками податків. Третій агрегат  $\text{П3}$  – це державний борг.

Інтегральний (агрегований) коефіцієнт податкового навантаження на макрорівні, який характеризує роль податків у житті суспільства і визначається як відношення загальної суми податків і зборів до ВВП, вводиться Савченко В.Я. [8, с. 26-32].

$$W = f(Q), \quad (3)$$

де  $W$  – рівень податкового навантаження в суспільстві;

$Q$  – обсяг соціальних задач, що розв’язуються державою.

*Інтегральний коефіцієнт податкового навантаження на мікрорівні* згідно з методикою департаменту податкової політики Мінфіну РФ визначає податкове навантаження як індикатор співвідношення усіх податків, що сплачуються підприємством, і виручки від реалізації, включаючи виручку від іншої реалізації.

$$K_{\text{ПН}} = \frac{\text{ПП}}{\text{ЗВ}} * 100, \quad (4)$$

де  $K_{\text{ПН}}$  – коефіцієнт податкового навантаження;

$\text{ПП}$  – сума нарахованих податків та внесків до фондів соціального страхування;

$\text{ЗВ}$  – загальна сума виручки, яка включає виручку від реалізації, товарів робіт, послуг та інші реалізаційні доходи.

До такої методики схиляються також Корнус В., Квасов В. та Пономарьов О. [6, с.17-19], стверджуючи, що індикатор податкового навантаження є сумою податкових платежів у чистому доході підприємства.

$$K_{\text{ПН}} = \frac{\text{ПП}}{\text{ЧД}} * 100, \quad (5)$$

де  $K_{\text{ПН}}$  – коефіцієнт податкового навантаження;

$\text{ПП}$  – сума нарахованих податків та внесків до фондів соціального страхування;

$\text{ЧД}$  – чистий дохід, розрахований за бухгалтерським обліком.

Ті ж самі вчені також пропонують методику обрахунку даного показника в якості суми податкових платежів у доході від реалізації продукції або послуг, реалізованих підприємством.

$$K_{\text{ПН}} = \frac{\text{ПП}}{\text{ВР}} * 100, \quad (6)$$

де  $K_{\text{ПН}}$  – коефіцієнт податкового навантаження;

$\text{ПП}$  – сума нарахованих податків та внесків до фондів соціального страхування;

$\text{ВР}$  – виручка від реалізації продукції (за бухгалтерським обліком).

Кизилова Л.О., Стецишин М.І. [3] та Кірова Є.А. [4, с.27-35] пропонують оцінювати показник податкового навантаження як співвідношення суми податкових платежів і величини доданої вартості:

$$K_{\text{ПН}} = \frac{\text{ПП}}{\text{ДВ}} * 100, \quad (7)$$

де  $K_{\text{ПН}}$  – коефіцієнт податкового навантаження;

$\text{ПП}$  – сума нарахованих податків та внесків до фондів соціального страхування;

$\text{ДВ}$  – додана вартість.

Теслюк Б.А. [9, с.55-62] пропонує на рівні підприємства визначати податковий тягар як:

відношення суми сплачених (нарахованих) податків і зборів до суми доходів підприємства (недоліком даного показника є структурна невідповідність бази його розрахунку з відповідним розрахунком на мікрорівні);

відношення суми сплачених (нарахованих) податків до величини доданої вартості.

Показник податкового навантаження підприємства (ППП) може бути розрахований як за фактом виплати податків, так за фактом їх нарахування:

$$\text{ППП} = (\text{ПП} + \text{СП}) / \text{ДВ} \quad (8)$$

В даному рівнянні розрахунок доданої вартості можна провести за наступною формулою:

$$\text{ДВ} = \text{ОП} + \text{СП} + \text{А} + \text{ПП} + \text{БП}, \quad (9)$$

де  $\text{ОП}$  — оплата праці;

$\text{СП}$  — соціальні податки;

$\text{А}$  — амортизація основних фондів, нематеріальних активів і запасів;

$\text{ПП}$  — прями податки, що сплачуються з ДВ;

$\text{БП}$  — балансовий прибуток.

**Індикатори податкового менеджменту.** Важливу роль в загальній системі оціночних показників рівня розвитку національної податкової системи відіграють індикатори податкового менеджменту, які, у свою чергу, поділяються на коефіцієнт податкомісткості продукції та коефіцієнт бюджетної ефективності.

Зокрема, **коефіцієнт податкомісткості продукції**, з точки зору Корнуса В. [5, с.142-149], характеризує частку податків у складі витрат:

$$K_{\text{пн}} = \frac{\text{ППВ}}{\text{СВ}} * 100, \quad (10)$$

де  $K_{\text{пн}}$  - коефіцієнт податкового навантаження;

$\text{ППВ}$  – сума нарахованих податків та внесків до фондів соціального страхування, що відносяться на витрати;

$\text{СВ}$  – сума операційних витрат;

**Коефіцієнт бюджетної ефективності** оцінює відсоткову частку податку у ВВП, яка припадає на 1% стандартної ставки.

$$t_{\text{ef}} = \frac{t}{\text{GDP}} * 100\%, \quad (11)$$

де  $t_{\text{ef}}$  – коефіцієнт бюджетної ефективності;

$t$  – сума податку;

$\text{GDP}$  – ВВП.

**Індикатори податкової політики.** Не менш важливу роль в загальній системі оціночних показників рівня розвитку національної податкової системи відіграють показники податкової політики, зокрема коефіцієнт еластичності податків, коефіцієнт динаміки податків, граничний коефіцієнт податків та коефіцієнт продуктивності податків.

**Коефіцієнт еластичності податків.** Будь-яка система оподаткування справляє різний вплив на формування цін пропозиції на різні товари і послуги. Для розкриття даної проблеми пропонуємо розглянути механізм еластичності податкового навантаження на ціни відносно ставок основних податків: ПДВ та податку на прибуток. За даних умов еластичність визначається як зміна частки податків у цінах товарів при зростанні ставки кожного з основних податків на один процентний пункт:

$$E_x = \frac{\Delta T}{\Delta t_x}, \quad (12)$$

де  $E_x$  – еластичність податкового навантаження за ставкою податку  $x$ ;

$\Delta T$  – зміна рівня податкового навантаження на ціни;

$\Delta t_x$  – зміна ставки оподаткування.

**Коефіцієнт динаміки податків**, досліджуваний Івановим Ю.Б. і Тищенко А.Н. [1], характеризує співвідношення між відсотковою зміною фактичних валових податків та відсотковою зміною ВВП як податкової бази.

$$t_d = \frac{\Delta T_0}{\Delta Y}, \quad (13)$$

де  $t_d$  – коефіцієнт динаміки податків;

$\Delta T_0$  – чисті податки (служать одним з аналітичних показників доходів бюджету);

$\Delta Y$  – зміна відповідної величини в процентах.

**Граничний коефіцієнт податків** є ще одним важливим показником в рамках даного дослідження. Яроцька Т.Р. [10] на прикладі податку з доходів фізичних осіб, пропонує вимірювати даний коефіцієнт за наступною формулою:

$$\text{ПДФО} = \Delta \text{ПДФО} / \Delta \text{Д}, \quad (14)$$

де  $\text{ПДФО}$  - граничний коефіцієнт податку з доходів фізичних осіб;

$\Delta \text{ПДФО}$  – зміни податку з доходів фізичних осіб;

$\Delta \text{Д}$  – зміни доходів населення.

**Коефіцієнт продуктивності податків** надає оцінку співвідношення ефективної та базової ставок податку.

Так, Луніна І.О. та Фролова Н.Б. [7, С. 17-27] пропонують визначати даний показник за наступною формулою:

$$t_p = \frac{r_e}{r_b}, \quad (15)$$

де  $t_p$  – коефіцієнт продуктивності податку;

$r_e$  – ефективна ставка податку;

$r_b$  – базова ставка податку.

**Висновки.** Процес управління податковою політикою, дослідження можливостей і шляхів підвищення її ефективності, а також розробки рекомендацій з вдосконалення податкової системи має базуватися на системі індикаторів рівня розвитку податкової системи. Проведений нами аналіз наукової літератури з питань індикаторів ефективності функціонування податкової системи дає нам можливість виокремити ряд характерних показників оцінки рівня розвитку діючої податкової системи, які за своєю структурно-логічною суттю були нами розподілені в наступні групи:

1) індикатори податкового навантаження: часткові індикатори податкового навантаження (коефіцієнт оподаткування доходів (прибутків); коефіцієнт оподаткування витрат) та загальні індикатори податкового навантаження (інтегральний коефіцієнт податкового навантаження на макrorівні; інтегральний коефіцієнт податкового навантаження на мiкрорівні);

2) індикатори податкового менеджменту: коефіцієнт податкомісткості продукції; коефіцієнт бюджетної ефективності.

3) індикатори податкової політики: коефіцієнт еластичності податків; коефіцієнт динаміки податків; граничний коефіцієнт податків; коефіцієнт продуктивності податків.

Кожен з перерахованих показників відображає певний фінансово-економічний аспект і механізм впливу податків на макроекономічні показники, зокрема рівень суспільного добробуту, розвиток виробництва та підприємництва, а також на рівень економічної ефективності країни в цілому.

### Література

1. Наказ ДПА «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку складання плану-графіка перевірок суб'єктів господарювання та взаємодії між структурними підрозділами при їх проведенні» від 11 жовтня 2005 року № 441 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
2. Иванов Ю.Б. Современные проблемы налоговой политики : / Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко [учебное пособие]. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2006. – 328 с.
3. Кизилова Л.О. Особливості визначення податкового навантаження підприємств. Харківська національна академія міського господарства / Л.О. Кизилова Л.О., М.І. Стецишин // Научно-технический сборник. – 2008. – №83. – С. 57-59.
4. Кирова Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты / Кирова Е.А. // Финансы. – 1998. – № 9. – С. 27-35.
5. Корнус В. Оцінка регулюючого впливу системи оподаткування на економічні процеси / Корнус В. // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 7. – С. 142-149.
6. Корнус В.. Оцінка податкового навантаження на рівні підприємств / В.Корнус, В. Квасов, О. Пономарьов // Економіст. – 2007. – № 10. – С. 17-19.
7. Луніна І.О. Ефективність оподаткування споживання в Україні / І.О. Луніна, Н.Б.Фролова // Фінанси України. – 2007. – №1. – С. 17-27/
8. Савченко В.Я. О методике определения налоговой нагрузки / В.Я. Савченко // Финансы. – 2005. – № 7. – С. 26-32.
9. Теслюк Б.А. Оценка налогового бремени предприятия / Б.А. Теслюк // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 3. – С. 55-62.
10. Яроцька Т. Р. Шляхи вдосконалення системи оподаткування доходів фізичних осіб в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 „Гроші, фінанси і кредит” / С.К. Харічков. – Ірпін, 2007. – 23 с.

Надійшла 15.05.2010

**ОПТИМІЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА  
ЗАСОБАМИ АУДИТУ**

*У статті розглянуто інтеграцію логістичного підходу в систему управління виробничо-господарською діяльністю вітчизняних підприємств. Запропоновано здійснення оптимізації управління логістичними витратами на засадах аудиту.*

*In the article integration of logistic approach is considered in the control of domestic enterprises economic activity system. Offered realization of optimization of management logistic charges on principles of audit.*

*Ключові слова: логістичні витрати, логістичний ланцюг, аудит, логістичний аудит.*

**Вступ.** В умовах високої конкуренції сучасні менеджери задля утримання високих позицій на ринку та забезпечення конкурентоспроможності свого підприємства та його продукції вимушені впроваджувати новітні підходи та технології управління, що сприятимуть більш якісному та ефективному прийняттю управлінських рішень. Тому на сучасному етапі господарювання все більшого застосування у практичній діяльності суб'єктів ринку знаходить саме логістичний підхід, принципова відмінність якого від традиційної практики управління рухом матеріальних ресурсів полягає в тому, що якщо за традиційного підходу об'єктом управління була певна сукупність окремих матеріальних об'єктів, то за логістичного – основним об'єктом стає наскрізний матеріальний потік.

Методологічною основою наскрізного управління матеріальним потоком є системний підхід, принцип реалізації якого посідає в логістиці перше місце. Однак на сьогодні з різних причин ще не усі вітчизняні підприємства готові до реалізації логістичних принципів управління матеріальними та супутніми потоками. Ось чому першим етапом впровадження логістичного підходу у практичну діяльність більшості підприємств є проведення логістичного аудиту.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Важлива роль у розробці теоретичних засад з управління логістичними витратами підприємств належить таким відомим зарубіжним вченим, як Д. Бауерсокс, Д. Клосс, Х.Й. Фольмут, Л. Міротін, І. Ташбаєв, В. Шумаєв та ін. Значний вклад у розробку засад логістичного управління внесли й українські вчені – Ю. Пономарьова, С. Крикавський, Н. Чухрай, Л. Балабанова, А. Германчук, І. Бажин, В. Коноваленко, А. Кальченко, М. Окландер та ін.

**Основний розділ.** Актуальність дослідження складу та структури логістичних витрат обумовлена потенційними можливостями підвищення ефективності функціонування економічних систем, які несе в собі логістичний підхід до управління матеріальними ресурсами (потоками і запасами).

На рівні підприємства логістичні витрати обчислюються у відсотках від суми продажів та у грошових одиницях при розрахунку на одиницю маси сировини та комплектуючих виробів. За класифікацією А.Н. Роднікова до логістичних витрат відносяться транспортно-заготівельні витрати (ТЗВ), витрати на формування та зберігання запасів та адміністративні витрати. Частина ТЗВ залежить від річної кількості замовлень, решта ТЗВ (прийомо-перевірочні, транспортні витрати та ін.) залежить від розміру партії поставки. Усі складові логістичних витрат можуть носити умовно-постійний або змінний характер. Вони включаються до сукупних умовно-постійних або змінних витрат фірми при розрахунках критичного обсягу виробництва (обсягу виробництва у натуральній або грошовій формі, при реалізації якого покриваються як постійні, так і змінні витрати, але не утворюється прибуток) [2, с. 201].

Одним із методів управління витратами є мережеве планування, за допомогою якого можна виявити резерви зменшення загальної тривалості логістичного циклу (його визначення наводилося вище), що може підвищити імовірність повторного замовлення споживачем.

Доцільно також відмітити зв'язок ефективності функціонування логістичних систем з покращенням показників строку оборотності запасів, оборотних активів та коефіцієнту термінової ліквідності. Чим швидше обертання запасів у доходи від реалізації продукції, тим менше грошових коштів знаходиться у цій низьколіквідній статті оборотних активів, тим більш ліквідну структуру мають оборотні активи [1, с. 57].

Аналіз та узагальнення поглядів на показники ефективності функціонування логістичних систем (з точки зору як споживача, так і постачальника) зведені до ряду узагальнених показників для всіх видів потоків: матеріального, інформаційного, фінансового.

Ці показники в різній мірі впливають на прибуток. Відмітимо, що рівень логістичних витрат фірми впливає на ціну та якість обслуговування. Головним показником є надійність обслуговування при заданому рівні логістичних витрат.

Надійність обслуговування може розраховуватися як ймовірність своєчасної доставки у задане місце і складає у реальних логістичних системах, як правило, не менше 0,95. За інших рівних умов надійність в багатоканальній системі вище, ніж в одноканальній. Додатковими показниками якості обслуговування можуть бути час обслуговування, розмір черги та інші.

Необхідно також зазначити, що при зростанні ефективності логістичної системи логістичні витрати



ростуть до певного рівня лінійно, а далі експоненційно. При зростанні ефективності з 0,96 до 0,99 логістичні витрати можуть збільшитися у 2-3 рази.

У персоналу логістичного менеджменту оптової фірми виникає комплекс завдань щодо координації та оптимізації функціонування системи дистрибуції, а саме:

- координація роботи логістичних посередників;
- створення інтегрованих з виробником готової продукції дистрибутивних каналів та мереж, що дозволяє мінімізувати логістичні витрати при забезпеченні потрібної якості логістичного сервісу у дистрибуції;
- оптимізація, планування, контроль і регулювання рівнів запасів готової продукції у дистрибутивній мережі;
- оптимізація організаційної структури та кількості ланцюгів логістичної системи у дистрибуції;
- оптимізація параметрів фізичного розподілення матеріальних потоків у дистрибутивних каналах.

Контроль повинен бути направлений на процес реалізації, в якості якого може виступати яка-небудь одинична логістична активність, наприклад, процедури виконання замовлення або інтегрована сукупність активностей в каналах дистрибуції чи виробництва продукції. Входом процесу логістичного менеджменту в організаціях (підприємствах) є різні плани, цілі, завдання, нормативи і стандарти, які в сукупності складають деяку "надбудову" ЛС. Реалізуючи задане налагодження, логістичний менеджмент стикається з впливом зовнішніх обурень (зміна цін, тарифів, податків, макроекономічних показників, рівня інфляції, відсоткових ставок, законодавства і т.п.). Ці зміни зумовлюють відхилення параметрів ЛС від заданих налагоджень, що визначається в результаті порівняння у блоці моніторингу. За результатами моніторингу відпрацьовуються корегуючі впливи на входи ЛС.

Центральною ланкою логістичного контролю в цій схемі є система моніторингу, яка в сучасних умовах використовує інформаційні технології в ЛС. Порівняння здійснюється на основі даних періодичної звітності, доповідей персоналу логістичного менеджменту й аудиту. Типова інформація для моніторингу включає операційні логістичні витрати (тотальні, за окремими активностями), статуси запасів, використання ресурсів, рівень споживчого сервісу, рівень якості і т.п.

Моніторинг в ЛС здійснюється або вручну персоналом менеджменту, консультантами, аудиторами, або на основі комп'ютерних програм. За результатами моніторингу приймаються рішення про корегуючі (управлінські) впливи. Наприклад, якщо встановлено недостатній рівень сервісу по необхідному асортименту товарів у ритейлерів, логістичний менеджер може прийняти рішення про збільшення страхових запасів на гуртовому складі, з якого отримують постачання ритейлери. Для реалізації схеми моніторингу велике значення має задана точність порівняння і процедура встановлення граничних рівнів надбудови.

Логістичний аудит – оцінка всіх аспектів ланцюгів постачань, що проводиться незалежною стороною, включаючи взаємовідносини із постачальниками й клієнтами, планування, процедури, документообіг, логістичну інфраструктуру, контроль над якістю й відповідністю витрат на логістику місцевим ринковим умовам. Головне завдання логістичного аудиту – вірно позиціонувати логістику у загальній структурі підприємства, співставити логістичні цілі та стратегії із глобальними стратегіями суб'єкту ринку [3, с. 99].

Багатий досвід і знання світової практики дозволяють логістам-аудиторам виявити проблемні місця, визначити можливості для удосконалень, розробити плани впровадження нових технологій. Результати логістичного аудиту формулюються у формах і термінах звичних для фінансових директорів і вищих керівників, що приймають відповідальні фінансові рішення.

Таким чином створюються наступні логістичні конкурентні переваги фірми:

- найбільш вдалий вибір контрагентів по господарських зв'язках (постачальників, кредиторів, комерційних посередників, а також споживачів);
- вибір оптимальних каналів розподілу продукції;
- можливість моделювання логістичних систем і ланцюгів;
- створення умов для ресурсозбереження в усіх економічних потоках (матеріальних, інформаційних, фінансових, трудових);
- поєднання економічних інтересів усіх учасників логістичних систем та інші.

Основою проведення аудиту є, перш за все, дані бухгалтерського обліку, фінансової і статистичної звітності суб'єктів перевірок. Для проведення аудиторських перевірок в ЛСДЗ застосовуються спеціальні документи, доповіді персоналу логістичного менеджменту, періодичні звіти і т.п. [4, с. 125]. До числа найбільш важливих для проведення аудиту регулярних логістичних звітів відносяться:

- звіт про рівень затрат і сервісу ("cost-service statement");
- звіт про продуктивність ("productivity report");
- діаграма виконання ("performance chart").

Звіт про рівень логістичних затрат-сервісу подібний до фінансового звіту про прибутки і збитки організації (підприємства). Цей звіт показує співвідношення річних затрат в інтегрованих логістичних активностях: закупівлях і фізичному розподілі, а також рівень логістичного сервісу в заданому періоді часу в порівнянні з попереднім і відносно конкурентів (середньої позначки в даній галузі: промисловість, будівництво, сільське господарство та ін.)

Друга ключова форма, яка необхідна для ведення різних видів аудиту, являє собою звіт про продуктивність (ефективність) логістичних рішень. Звіт про продуктивність безпосередньо показує ефективність логістичного менеджменту. В даній формі, як правило, відображаються наступні ключові показники ефективності:

- логістичні витрати відносно обсягу продажу;
- окремі складові логістичних затрат відносно до тотальних витрат;
- логістичні витрати організації (підприємства) відносно стандарту або середнього рівня в даній галузі;
- логістичні витрат відносно відповідних статей бюджету організації (підприємства);
- логістичні ресурси бюджету на поточний момент по відносно прогнозованих витратах.

Коротко охарактеризуємо деякі основні види аудиту, що застосовується при логістичному адмініструванні.

Загальний функціональний аудит виконується не регулярно, як правило, один раз в рік для оцінки правильності виконання персоналом логістичного менеджменту різних рівнів своїх функцій. В цьому випадку, зазвичай, призначається експертна комісія з персоналу вищого менеджменту розпорядників коштів і сторонніх консультантів. Комісія оцінює виконання персоналом відповідних ЛЛС своїх посадових інструкцій, результати роботи окремих підрозділів за звітний період часу, рівень якості і ефективності функціонального логістичного менеджменту.

Спеціальний функціональний аудит здійснюється, як правило, сторонніми логістичними консультантами і "тор" - менеджером організації (підприємства) для оцінки:

• відповідності логістичної стратегії організації (підприємства) динаміці попиту на ГП і тенденціям ринку;

- ступеня задоволення вимог споживачів до якості логістичного сервісу;
- відповідності продуктових характеристик і атрибутів запитам і очікуванням покупців;
- рівня загальних логістичних витрат і їх складових;
- цінової політики організації (підприємства).

В системах управління запасами застосовується спеціальний аудит запасів. Типові системи контролю запасів відслідковують рівні запасу для оцінки попиту, поповнення, повернення на завод-виробник, обліку понаднормативних і застарілих запасів. Проте, можуть бути випадки розбіжності між зареєстрованими (вручну або автоматично) рівнями запасів і їх поточними фактичними значеннями на складі. Це може бути обумовлено помилками персоналу, комп'ютера та іншими причинами. Тому періодично (як правило, в кінці року) здійснюється аудит запасів, подібний до вітчизняної процедури інвентаризації.

Аудит товарно-транспортної документації і розрахунків за операції транспортування (включаючи власне перевезення, експедирування, навантаження-розвантаження і т.п.) здійснюється за певними процедурами, що прийняті для бухгалтерського аудиту.

Нарешті, фінансовий аудит виконується традиційними методами з залученням сторонніх аудиторів. У процесі цього аудиту (як правило, загального для всієї фінансової діяльності суб'єкта перевірки) виділяються спеціальні розділи, пов'язані з перевіркою фінансових результатів (затрат, цін, прибутків, збитків, рентабельності, ліквідності, стійкості і т.п.) роботи логістичного менеджменту.

Висновки. Отже, логістика допомагає знайти і реалізувати оптимальне співвідношення витрат, запасів і якості обслуговування. Для цього виконуються багатоваріантні розрахунки, оптимальним з яких є той, що забезпечує найбільшу вигоду системі в цілому.

Логістичний аудит розкриває джерела надлишкових логістичних витрат і розробляє план оптимізації логістичної функції шляхом поліпшення функціональної ефективності, управління логістичною системою підприємства, інтеграції й тісної взаємодії елементів ланцюгів постачань.

У реальності приховані витрати в логістиці багатьох компаній становлять мільйони доларів, які, при їх виявленні, являються джерелами збільшення прибутковості, зростання вартості акціонерного капіталу й росту частки ринку. Менші за розміром організації можуть мати схожі або навіть більші можливості у відносних (процентних) показниках.

Систематичне проведення логістичного аудиту – ключ до виявлення потенціалу зниження витрат при одночасному підвищенні ефективності логістичної системи.

## Література

1. Бауэрсокс Доналд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. / Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж; [пер. с англ. Н.Н. Барышниковой, Б.С. Пинскера]. – 2-е изд. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 640 с.
2. Богач А.Г. Окремі аспекти організація обліку логістичних витрат підприємства / Богач А.Г. // Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (25-25 березня 2005 р.). – Львів, 2005. – С. 200 – 202.
3. Ларина Р.Р. Логистический аудит в обеспечении эффективной деятельности промышленных предприятий региона / Р.Р.Ларина // Бизнес информ. – 2007. – № 3-4. – С. 98-102.

4. Ларіна Р.Р. Ефективність функціонування мікрологістичних систем: підходи та проблеми / Р.Р. Ларіна, А.В. Резанова // Вісник ДонДУ. – 2006. – № 1. – С. 120-126.

Надійшла 02.06.2010

УДК 657.635

М. М. ШИГУН

Житомирський державний технологічний університет

Ю. Г. ГАРГОЛА

Кременчуцький університет економіки, інформаційних технологій і управління

## МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ НАДАННЯ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

*Досліджено процес надання найбільш поширених аудиторських послуг, розкрито їх зміст і техніку проведення, викладено методичні аспекти надання послуг в сфері аудиту.*

*The process of rendering the most popular auditing services has been researched; their content and technique have been disclosed as well as methodical aspects of rendering services in auditing have been expounded.*

*Ключові слова: аудиторські послуги, процес надання послуг, техніка надання послуг, методика надання аудиторських послуг.*

**Постановка задачі.** Аудиторські послуги є важливою складовою в життєвому циклі будь-якого суб'єкта господарювання. Послугами аудиторських фірм користуються не приватні фірми, товариства різних організаційно-правових форм, державні організації. Для задоволення попиту з боку користувачів, а також з метою підвищення конкурентоспроможності, аудиторські фірми пропонують широкий перелік послуг, що постійно оновлюється та удосконалюється.

Висока динаміка розвитку аудиторських послуг створює проблеми просування їх на ринку, інформування про них потенційних користувачів. Новаторський характер мають послуги з трансформації фінансової звітності за іншими принципами ведення обліку, ніж національні, послуги з організації та ведення бухгалтерського обліку на професійних засадах (аутсорсинг).

Зміст кожної послуги визначає процес та методичні засади її надання. Методика як сукупність способів та прийомів найбільш доцільного проведення певної роботи [6, с. 141] розкриває сутність та особливості як аудиту, так і аудиторських послуг.

Проблеми надання аудиторських послуг становлять високий науковий інтерес, види аудиторських послуг обговорюються на науково-практичних конференціях, проте методичні питання аудиторських послуг залишаються поза увагою науковців, оскільки основна увага приділяється власне аудиту. Кожна аудиторська фірма здійснює аудиторську діяльність самостійно і на власний розсуд формує методичні засади надання тієї чи іншої послуги, дотримуючись вимог законодавства.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Окремі аспекти методичного характеру, що розкривають процес надання аудиторських послуг, наводяться у Міжнародних стандартах аудиту, надання впевненості та етики, зокрема стандарти 4400 “Завдання з виконання погоджених процедур” та 4410 “Завдання з підготовки фінансової інформації”. Серед науковців проблемам надання аудиторських послуг присвячені праці Т.І. Хоролець, К.О. Редько, Л.П. Кулаковської, Ю.В. Пічи, Л.В. Томіловської, Н.І. Дорош, І.О. Лазаркової, Т.С. Солоненко, С. Іванова-Малявіна та ін.

**Формулювання цілей.** Дослідити процес надання найбільш поширених видів аудиторських послуг, розкрити їх зміст і техніку проведення.

**Виклад основного матеріалу.** Кожна аудиторська послуга має власну специфіку надання, що визначає відповідну методику її здійснення. Методичні засади надання послуг ґрунтуються на особливостях методів проведення аудиту.

Поняття методики надання аудиторських послуг в наукових працях відсутнє, разом з тим авторами пропонується поняття методики аудиту. Так, Ф.Ф. Бутинець під методикою аудиту розуміє порядок і послідовність застосування методів аудиту, які дають можливість провести перевірку фінансової звітності підприємства системно та у найбільш доцільній послідовності [1, с. 255]. За визначенням Л.П. Кулаковської та Ю.В. Пічи методика аудиту є послідовністю та порядком застосування відповідних методів аудиторської перевірки та її організації з метою встановлення об'єктивної істини щодо аудованої інформації і доведення цієї істини через аудиторський висновок до користувачів фінансової звітності та аудиту [4, с. 44].

Ключовою складовою методики є послідовність і порядок застосування відповідних методів аудиту та прийомів, які характерні для конкретної сфери діяльності.

Серед основних методів і методичних прийомів, що формують методику аудиту виділяються наступні [1, с. 256-259]:

1. Загальнонаукові – характеризують філософську основу пізнавального процесу та використовуються в різних наукових дослідженнях (аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналогія, узагальнення, конкретизація, спостереження, порівняння, вимірювання).

2. Спеціальні – запозичені з інших наук, які використовують аудитори при вивченні фактів господарського життя (структурно-функціональний, соціологічний метод, статистичний).

3. Методичні прийоми та способи контролю – поділяються на групи прийомів документального та фактичного контролю.

Господарським кодексом України (ст. 362 “Аудиторська діяльність”) визначено найбільш поширені методи документального контролю й аналізу господарської діяльності, які можуть використовуватися при здійсненні аудиторської діяльності, серед них [2, ст. 362]:

- огляд (використання візуальної оцінки певних подій);
- опитування (у результаті опитування клієнт дає письмову чи усну інформацію на запитання аудитора);
- підтвердження (одержання письмової відповіді від незалежної третьої особи, яка підтверджує правильність тієї чи іншої інформації, наданої на відповідний запит аудитора);
- фактичний контроль (огляд і підрахунок аудитором матеріальних активів);
- інвентаризація (метод контролю фактичної наявності та стану підконтрольних об’єктів);
- аналітичні процедури (використовуються для одержання аудиторських доказів);
- перерахунок (перевірка арифметичної правильності, точності підрахунків і передачі інформації).

У Міжнародних стандартах аудиту, надання впевненості та етики, зокрема, МСА 500 “Аудиторські докази” виділяється перелік прийомів контролю, що використовуються в процесі здійснення аудиту та аудиторської діяльності: перевірка записів та документів (вивчення окремих документів); перевірка матеріальних активів (проведення інвентаризації); спостереження; запити (зустрічна перевірка); підтвердження; перерахунок (арифметична перевірка); повторне виконання (розрахунок амортизації); аналітичні процедури (звірка і порівняння дрібних аналітичних показників) [5, с.455-457].

В процесі надання аудиторських послуг наведені вище прийоми контролю та аудиту використовуються залежно від типу робіт, що охоплює конкретна аудиторська послуга (табл. 1).

Таблиця 1

**Прийоми контролю та аудиту, що використовуються при наданні аудиторських послуг**

№	Вид послуги	Прийоми контролю та аудиту	
		документальні	фактичні
1	Консультавання	аналітичні процедури	опитування, огляд
2	Оглядова перевірка	аналітичні, арифметичні процедури, нормативно-правова оцінка	спостереження
3	Операційна перевірка	формальна, арифметична, нормативно-правова, взаємна та зустрічна перевірки, порівняння	спостереження, опитування, інвентаризація
4	Трансформація обліку (компіляція)	арифметична, нормативно-правова, взаємна перевірки	опитування
5	Організація бухгалтерського обліку	аналітичні та експертні процедури, нормативно-правова оцінка	інвентаризація, огляд, опитування
6	Відновлення бухгалтерського обліку	арифметична, хронологічна зустрічна перевірки, повторне виконання облікових процедур	інвентаризація, спостереження, опитування, огляд
7	Ведення бухгалтерського обліку (аутсорсинг)	формальна, арифметична, нормативно-правова, зустрічна, взаємна перевірки	інвентаризація, спостереження, опитування
8	Аналіз фінансово-господарської діяльності	аналітичні, експертні процедури	огляд, опитування
9	Комп’ютеризація бухгалтерського обліку та звітності	аналітичні, експертні процедури, нормативно-правова оцінка	спостереження, опитування
10	Проведення маркетингових досліджень	аналітичні, експертні процедури	спостереження, опитування
11	Завдання з виконання погоджених процедур	арифметична, зустрічна, взаємна, хронологічна перевірки, порівняння	інвентаризація, огляд, опитування
12	Завдання з підготовки фінансової інформації	арифметична, нормативно-правова, взаємна, логічна перевірки	опитування
13	Планування господарської діяльності	аналітична, експертна, нормативно-правова, логічна перевірки	опитування, огляд
14	Складання фінансових звітів	арифметична, взаємна перевірки, нормативно-правова оцінка	інвентаризація, опитування
15	Розробка документації для здійснення господарської діяльності	аналітична, експертна, нормативно-правова, логічна перевірки	опитування, огляд
16	Представлення інтересів замовника у державних органах та перед третіми особами	нормативно-правова оцінка, економічні, аналітичні, експертні, логічні процедури	опитування, огляд
17	Підвищення кваліфікації облікового персоналу	процедури передачі знань і досвіду	опитування, спостереження
18	Розробка і видання методичних матеріалів	експертна, нормативно-правова, оцінки, логічні та економічні процедури	опитування, спостереження
19	Здійснення заходів з контролю якості аудиторських послуг	експертне дослідження, нормативно-правова оцінка, логічні, економічні процедури	огляд, спостереження, опитування

При наданні кожної аудиторської послуги використовуються процедури як документального, так і фактичного контролю. Відповідно, аудиторські послуги являють собою сукупність послідовно виконуваних документальних і фактичних аудиторських процедур, які здійснюються в певному порядку, а також відносин, що виникають при цьому між аудиторською фірмою, підприємством-замовником і третьою стороною – користувачем інформації про підприємство.

Повнота використання методичних прийомів контролю та процедур в процесі надання аудиторських послуг є різною. Це визначається змістом робіт, що виконуються за кожної аудиторської послуги. В основі послуг з консультування лежать переважно аналітичні процедури, також використовується огляд та опитування. Послуги з підвищення кваліфікації облікового персоналу, в основному, базуються на процедурі передачі знань і досвіду.

Багато аудиторських послуг надається з використанням однакових процедур. Так, для послуг з організації та комп'ютеризації обліку використовуються такі процедури документального характеру, як аналітичні, експертні процедури та нормативно-правова оцінка. Послуги з аналізу фінансово-господарської діяльності та маркетингових досліджень базуються на аналітичних та експертних процедурах, також використовується огляд, опитування та спостереження. Не дивлячись на те, що типи процедур можуть повторюватися за різних видів послуг, повнота їх застосування є різною.

При проведенні маркетингових досліджень 60% робіт припадає на виконання процедур зі спостереження та опитування і лише 40% розподіляється між аналітичними та експертними процедурами. Структура послуги з аналізу фінансово-господарської діяльності є іншою: в основі послуги лежать аналітичні процедури, що становлять 50% робіт та експертна оцінка (становить 30% робіт). Огляд та опитування є другорядними процедурами, їх питома вага становить до 20% у загальній структурі робіт.

Аналогічно виявляється різниця між послугами з організації та комп'ютеризації бухгалтерського обліку. При організації бухгалтерського обліку домінуючими є процедури аналітичного характеру, що займають 30% у загальній структурі робіт, а при комп'ютеризації – експертна оцінка з часткою 30% у загальному складі робіт.

Структура та порядок здійснення таких процедур у ході аудиторської діяльності і складає основу методики надання аудиторських послуг.

При побудові методики аудиту та методики надання аудиторських послуг повинні дотримуватися відповідні принципи, що забезпечують ефективність організації та виконання робіт. Як зауважує Г. Коблянська, основними принципами побудови методики в сфері аудиту є відповідність вимогам і рекомендаціям Міжнародних стандартів аудиту; використання в якості основи методики практичного досвіду проведення аудиторських перевірок, а також наукових і методичних розробок з конкретних питань аудиту [3, с. 40].

Процес аудиторських послуг, що розкривається через методику їх надання, також являє собою перелік конкретних методів та процедур, що мають відповідну послідовність застосування. Зальна методика надання аудиторських послуг має такі етапи: 1. Пошук клієнта. 2. Укладання договору та отримання завдання від клієнта. 3. Отримання інформації. 4. Проведення робіт. 5. Оформлення результатів. 6. Робота з клієнтом. 7. Передача результатів.

Перший та другий етапи – організаційні. На цих етапах відбувається пошук клієнта, попереднє ознайомлення фахівців аудиторської фірми з бізнесом клієнта, оцінка власної спроможності фірми у наданні послуг, після чого укладається договір про надання аудиторських послуг, що опосередковує початок співпраці сторін.

Третій та четвертий етапи є технологічними (або методичними) і характеризують процес надання послуг. На третьому етапі аудиторська фірма отримує від підприємства-замовника інформацію, яка є основою надання аудиторських послуг. Швидкість та якість виконаних в подальшому робіт прямо залежить від обсягу та якості інформації, яка надається клієнтом. За окремих видів послуг (дослідження ринку, правове консультування) аудиторська фірма здійснює пошук інформації самостійно. Четвертий етап характеризується безпосереднім проведенням робіт, перелік яких для кожної послуги буде відрізнятися. Різною буде інформація, що надається клієнтом, процес здійснення кожної послуги потребує використання конкретних даних, які можуть бути несуттєвими при виконанні іншої послуги. Особливість четвертого етапу для кожної послуги полягає у визначенні ходу виконання аудиторських послуг. Це пов'язано з тим, що кожна послуга має конкретні мету, предмет, об'єкт та завдання, відмінні від іншої. Наприклад, процес планування господарської діяльності буде суттєво відрізнятися від процесу з трансформації звітності чи консультування.

У ході надання послуги за необхідності можуть складатися робочі документи, можуть залучатися спеціалісти з інших напрямів діяльності (експертиза, юридичні послуги, комп'ютеризація діяльності).

Після проведення всіх робіт відбувається оформлення результатів та передача їх замовнику. Етапи п'ятий, шостий та сьомий є заключними. На відміну від аудиту, результати аудиторських послуг не будуть оформлюватися аудиторським висновком. Форма надання результатів виконання робіт буде різною і залежить від поставленого перед аудиторською фірмою завдання. Процес формування результатів аудиторських послуг та їх документальне оформлення здійснюється на п'ятому етапі. Обов'язковим при

наданні послуг є робота з клієнтом, під час якої фахівець аудиторської фірми вказує на недоліки у роботі облікового чи управлінського персоналу, аналізує результати, отримані в ході проведеної роботи, надає консультації, пропозиції, рекомендації для подальшого покращання ефективності господарської діяльності. Перелічені вище роботи характеризують шостий етап методики здійснення аудиторських послуг. Завершальним етапом у процесі надання аудиторських послуг є передача оформлених результатів замовнику.

Відмінність форми результату залежить від виду послуг. Результати здійснення аудиторських послуг можуть оформлюватися актами виконаних робіт, різними видами звітності, планами, робочими документами (при здійсненні їх розробки), сертифікатами (при проведенні навчальних курсів, семінарів) тощо. Особливою формою результату може бути захист інтересів клієнта перед третіми особами, що виражатиметься рішенням суду, правоохоронних органів, діями фахівців податкової служби.

**Висновки.** Проведене дослідження процесу надання аудиторських послуг дозволило розкрити їх зміст через основні прийоми контролю та аудиту. Викладені методичні аспекти надання послуг в сфері аудиту розкривають техніку їх проведення, що визначається специфікою змісту робіт за кожного типу послуг.

Використання наведених вище методичних засад надання аудиторських послуг в практиці діяльності аудиторських фірм забезпечить підвищення ефективності їх функціонування, підвищення якості робіт.

### Література

1. Бутинець Ф.Ф. Аудит : [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навч. закладів] / Бутинець Ф.Ф. – [3-є вид., доп. і перероб.]. – Житомир : ПП «Рута», 2005. – 512 с.
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://apelyacia.org.ua>.
3. Коблянська Г. Методика проведення аудиторської перевірки експортно-імпорتنних операцій / Кобилянська Г. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 3. – С. 39-48.
4. Кулаковська Л.П. Основи аудиту : [навч. посібник для студ. вищих закладів освіти] / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – К. : «Каравелла»; Львів : «Новий світ - 2002», 2002. – 504 с.
5. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики / [пер. з англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л.Й. Юрківська, С.О. Куліков]. – К. : ТОВ ІАМЦ АЦ «Статус», 2007. – 1172 с.
6. Глумачний словник української мови : [близько 7000 слів / за ред. Д.Г. Гринчишина]. – 3-є вид., прероб. і доповн. – К. : Освіта, 1999. – 302 с.

Надійшла 04.06.2010

## ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЮ

*В статті досліджено передовий зарубіжний досвід соціального захисту населення, зокрема США, Канади, Японії і низки європейських країн та можливості його використання в сучасних умовах розвитку вітчизняного ринку соціального захисту населення.*

*In the article investigational front-rank foreign experience of social defence of population, in particular the USA, Canada, Japan and row of the European countries and possibility of his use, in the modern terms of domestic market of social defence of population development.*

*Ключові слова: фінансування, соціальний захист, соціальні виплати, соціальна допомога.*

**Актуальність теми дослідження.** Перед сучасними системами фінансування соціальних виплат постали три основні завдання. Вважається, що вони недостатньо підготовлені до вирішення проблем старіння населення та процесів глобалізації, а також фінансове навантаження, покладене в усіх країнах на тих, хто сплачує страхові внески та податки, досягло межі можливостей.

Кожна країна має пристосовувати свої загальні системи фінансування соціальних виплат до власних економічних умов, демографічної ситуації та – найголовніше – до потреб своїх громадян. Кожна країна володіє обмеженим набором можливих механізмів перерозподілу доходу – від повністю неформального сімейного перерозподілу до універсальних систем, що фінансуються за рахунок загальних державних доходів, з багатьма проміжними можливостями. Особливо актуальним це питання є в Україні, оскільки держава ще не має глибоко розробленої обґрунтованої та несуперечливої соціальної політики. Перехід до ефективної моделі соціальної політики характеризується складністю необхідних глибинних перетворень і вимагає комплексного, системного підходу.

**Аналіз останніх публікацій та досліджень.** Дослідженню проблем соціального захисту населення присвячено достатньо багато наукових видань та статей. Окремі питання економічного змісту, формування і фінансування соціального захисту населення розглянуті в роботах таких вчених, як Арістової А., Боярчука Т., Баранової Н.П., Гриненко А., Єршова І., Коваль О.Я., Лібанової Е., Новікова В., Новікової Т.В., Овчаренко І., Папієва М., Примостка О., Савченко Н., Семигіної Т., Сидорук А., Тарасенко Л.Л., Шевчук П., Юрія С., Юрченко Ю., Яцків Т.Г.

**Метою наукового дослідження** є дослідження зарубіжного досвіду фінансування соціального захисту населення та можливостей його використання в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Соціальні виплати, пільги та джерела фінансування соціального захисту в різних країнах суттєво відрізняються від тих, до яких звикло населення нашої держави.

У Великобританії на освіту, охорону здоров'я та пенсії виділяють 2/3 соціального бюджету. Частину державних пенсій замінюють пенсії за місцем роботи. Соціальну допомогу населенню надають за рахунок розвинених систем страхування та при мінімальній втручанні держави.

Системно сформований соціальний захист в Німеччині, до якого входять пенсійне страхування, страхування на випадок хвороби, страхування в разі потреби в догляді та на випадок безробіття. Внески на страхування сплачує як працівник, так і роботодавець в однакових розмірах. Майже усі жителі цієї держави застраховані на випадок хвороби: більшість у рамках державного страхування – 88 % , а майже 12 % – у приватних лікарняних касах [1]. Хоча понад 30% бюджетного фінансування Німеччини складають соціальні послуги, їх отримують лише ті, хто їх потребує.

Соціальний бюджет Бельгії становить 73% від загального бюджету країни [2, с. 51]. Найбільше виплат здійснюється у сфері пенсійного забезпечення і надання допомоги у зв'язку з інвалідністю.

У Франції система соціального захисту населення відноситься до одного з варіантів моделі соціального страхування Бісмарка, яка переважає в Європі. Вона передбачає перерозподіл поточних доходів бюджету соціального забезпечення, формується за рахунок внесків найманих працівників і підприємців на користь пенсіонерів та потребуючих. У Франції система соціального захисту фінансується в основному за рахунок соціального страхування. В країні діють 2 великі фонди, що займаються реабілітацією безробітних, їхньою перекваліфікацією, професійним навчанням та пошуком роботи. Французька система соціального страхування включає допомоги по безробіттю, пенсії по старості та інвалідності, різні сімейні допомоги, компенсацію витрат на лікування та ін. Вона базується на принципі перерозподілу доходів (виплати суб'єктам соціального страхування здійснюються шляхом відрахувань зі сторони економічно активної частини населення). В результаті французьке суспільство залишається одним із найбільш однорідних та найменш несправедливих [3].

В Японії основу соціальної допомоги складають внески працюючих підприємств, державні кошти та доходи від банківських операцій. Існує суспільна взаємодопомога, яка видається центральними та місцевими органами влади на: навчання, житло, медичне обслуговування та похорони. Структура соціального забезпечення має комплексний характер, яка включає в себе виплати, що гарантують мінімальний дохід (пенсії, забезпечення непрацевдатних), страхування здоров'я, допомоги потребуючим. Фінансова база витрат на соціальне забезпечення складається із таких компонентів: 60% – страхові внески найнятих робітників і підприємців, 20% – державні кошти, 12% – доходи від активних фінансових операцій та ін. Така структура фінансових практично не змінилася за останні десять років, окрім збільшення доходів від активних фінансових операцій (за рахунок збільшення пенсійного фонду) і зменшення частини коштів державного бюджету. 88% загальної суми, яка виділяється на соціальний захист населення, спрямовувалось на соціальне страхування, яке в себе включає страхування здоров'я, страхування осіб похилого віку при повторному наймі, пенсії (які за цей час збільшилися у декілька разів), страхування найманих працівників і компенсації при нещасних випадках. Кошти, які залишаються, використовують на виплати допомоги на дітей, програми тимчасового забезпечення прожиткового мінімуму для осіб, що втратили працевдатність, допомоги жертвам війни та ін. [4].

В моделі соціальної політики США присутній лібералізм. Система базується на принципі відокремлення соціального захисту від вільного ринку й обмеження захисту лише тих, хто не має інших доходів, крім соціальних виплат. Загалом при такій моделі забезпечується досить високий рівень і якість життя основної частини населення. Система соціального забезпечення в США настільки широка, що на початку і всередині 1960-х років майже половину всіх витрат федеральної казни складали виплати на «соціальні потреби», тобто на надання допомоги людям. Окрім федеральних програм уряду всі п'ятдесят штатів проводять свої власні програми допомоги потребуючим [5]. Заходи для подолання бідності різноманітні. Один із заходів – це надання допомоги у соціальному забезпеченні, що являє собою щомісячні суми, які виплачуються державою тим особам, чий дохід не забезпечує таких основних потреб, як їжа, дах і одяг. Медікейд — надання безкоштовної медичної допомоги і госпіталізації. Видача продовольчих купонів (книжечки спеціальних талонів, дійсних для придбання продуктів в будь-якому магазині). Шкільне харчування — безкоштовні сніданки і обіди для школярів. Розподіл надлишків продовольства — в рамках цієї програми уряд скуповує величезну кількість продовольчих продуктів і безкоштовно розподіляє їх серед бідних сімей. У США навіть існує програма надання муніципального житла бідним. Житло надається в будинках, побудованих за рахунок бюджетних коштів. Відповідні органи штату та федерації стежать, щоб житло діставалося бідним сім'ям. Вміст будинків, оплата персоналу, ремонт і опалювання забезпечується за рахунок держави. За відсутності муніципальних будинків бідних, таких, що не мають даху, інколи розселяють на приватних квартирах або в готелях коштом держави.

Таблиця 1

**Поточний розмір внесків в національні системи соціальних виплат (за даними на 2007 рік) [6]**

Система	Загальна ставка внеску (у % від загального доходу, що підлягає страхуванню)	Частка роботодавця(%)	Частка працівника(%)	Внесок уряду
Франція	14,75	8,2	6,55	Гнучкі субсидії
Бельгія	16,36	8,86	7,5	Щорічні субсидії
Люксембург	24	8	8	8% від доходу, що підлягає страхуванню
Італія	32,7	23,81	8,89	Вартість виплат з соціальної допомоги та загальний дефіцит
Німеччина	19,5	9,75	9,75	Вартість виплат поза системою страхування
Габон	7,5	5	2,5	Відсутній
Польща	32,52 (включаючи інвалідність)	16,26	16,26	Кошти для гарантованих мінімальних виплат
Пакистан	5	5	відсутня	Субсидії за необхідністю
Тринідад і Тобаго	8,4	5,6	2,8	Повна вартість виплат з соціальної допомоги
США	12,4	6,2	6,2	Вартість спеціальних виплат та грошових виплат на основі перевірки нужденності
Республіка Корея	9	4,5	4,5	Часткове покриття адміністративних витрат

В Канаді існує комплекс соціальних служб, що фінансуються і керуються державою, та програм, які складають систему соціального забезпечення: social security system, social safety net, welfare state. Загалом бюджет сучасної Канади розподіляється так, що максимальну користь від цих грошей отримують самі мешканці. Витрати на утримання державного апарату та інші потреби держави тут, в перерахунку на душу населення, в декілька раз менші ніж в інших країнах, зокрема в Україні. Податки йдуть в основному на соціальні програми. Канадці часто називають свою систему соціального забезпечення «системою соціальної



безпеки». Програми допомоги розраховані на всі прошарки суспільства, особливо на неповнолітніх дітей, безробітних та людей похилого віку.

Загалом національні системи соціальних виплат фінансуються за рахунок таких основних джерел надходжень:

- внески в системи соціального забезпечення, що виплачуються роботодавцями та/або працівниками;
- податки, які можуть становити або частину загальних державних доходів, або податки, що резервуються для спеціальних цілей;
- інвестиційні доходи;
- приватні вкладення наявних коштів чи страхові премії.

Однак більшість національних систем соціальних виплат фактично фінансуються одночасно з кількох джерел (табл. 1).

В Україні ж джерелами фінансування видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення населення, соціальну сферу є кошти державного та місцевих бюджетів, кошти позабюджетних фондів. Інші джерела фінансування соціального захисту мають незначні розміри або не використовуються взагалі.

**Висновки:** започатковане реформування сфери соціального захисту в Україні потребує невідкладних кроків з боку держави для посилення ролі недержавних інститутів соціального захисту, що призведе до зменшення тиску на державу в сфері соціального захисту населення.

### Література

1. Соціальний захист населення в Німеччині [Електронний ресурс]. – Режи доступу : <http://www.pilga.in.ua/>
2. Коваль О.Я. Реформування пільг і привілеїв в Україні – наближення до європейських стандартів / Коваль О.Я., Тарасенко Л.Л., Яцків Т.Г. – Львів: Галицький друкар, 2009. – 216 с.
3. Система соціального захисту населення у Франції [Електронний ресурс]. – Режи доступу : <http://www.pilga.in.ua/>
4. Соціальний захист населення: досвід Японії [Електронний ресурс]. – Режи доступу : <http://www.pilga.in.ua/>
5. Американська модель соціального захисту населення [Електронний ресурс]. – Режи доступу : <http://www.pilga.in.ua/>
6. Давидюк О.О. Світовий досвід фінансування соціальних виплат [Електронний ресурс]. – Режи доступу : <http://www.cpsr.org.ua>

Надійшла 02.06.2010

УДК 336.71

А. Ю. СЕМЕНОГ

Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми

## МОДЕЛІ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ У РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ

*У статті на основі вивчення наукових джерел і дослідницьких даних охарактеризовано моделі фінансових систем у розвинутих країнах, їх сучасний стан, тенденції розвитку, переваги і недоліки відносно споживачів фінансових ресурсів.*

*The models of the financial systems of the developed countries are characterized on the basis of study of scientific sources and research information in the article. Also modern situation, tendencies of development, advantages and lacks of different models of the financial system in relation to the users of financial resources are discovered.*

*Ключові слова: банкоцентрична модель фінансової системи, ринково орієнтована модель фінансової системи, банк, ринок цінних паперів.*

### Вступ

У контексті пошуку джерел економічного зростання активізуються дискусії стосовно ефективності існуючих моделей фінансових систем різних країн. Наразі актуальною є оцінка впливу банкоцентричної та ринково орієнтованої моделей фінансових систем на рівень розвитку національних економік. З метою вияву позицій кожної із моделей у певній економічній ситуації зростає потреба в розгляді досвіду функціонування відповідних моделей фінансової системи в розвинутих країнах.

Аналіз наукових джерел засвідчує, що у світовій теорії та практиці проблеми структури фінансової системи, її ефективне функціонування знайшли відображення у дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Зокрема, у працях Ф. Аллена, Т. Бека, Л. Гершенкрона, А. Маддалоні розглядаються аспекти визначення і порівняння структури фінансових систем країн світу; у фундаментальних дослідженнях Р. Голдсмита, А. Деміргуц-Кунда, Д. Крістопулоса, Р. Левайна, М. Столбова розглядаються

проблеми впливу фінансової системи на економічне зростання. Протягом останніх років питання структури фінансової системи стали об'єктом дослідження українських учених. Зокрема, В. Корнєєв визначає фактори, що зумовлюють банкоцентричну модель фінансового ринку України; С. Леонов розглядає фінансову структуру в контексті інвестиційного потенціалу банківської системи; С. Міщенко та С. Науменкова досліджують моделі фінансової системи в умовах побудови фінансового сектору України; І. Школьник окреслює стратегії розвитку фінансового ринку України з урахуванням існуючих моделей фінансових систем. Водночас низка питань, що стосуються аналізу особливостей моделей фінансових систем у розвинутих країнах, залишаються недостатньо дослідженими.

#### **Постановка завдання**

У межах статті проаналізуємо економічні передумови формування банкоцентричної та ринково орієнтованої моделей фінансових систем у розвинутих країнах, сучасний стан і тенденції розвитку означених моделей, переваги і недоліки функціонування відносно споживачів фінансових ресурсів.

#### **Результати дослідження**

Високоорганізована структура фінансової системи забезпечує ефективність залучення і трансформації фінансових ресурсів, розподіл ризику, збір інформації про об'єкти інвестування, фінансову стабільність, визначення каналів передачі грошово-кредитної політики. Основні відмінності в національних фінансових системах сформувалися у певних фазах індустріалізації. У країнах, що першими розпочали процес індустріалізації (наприклад, Великобританія), ключові підприємства фінансували нове виробництво, накопичуючи власний капітал або залучаючи його з ринку цінних паперів. Підприємства країн, які розпочали індустріалізацію пізніше, натомість зіштовхнулися із проблемами відсутності попередньо накопиченого капіталу та нерозвиненості ринку цінних паперів. В умовах ментального небажання інвесторів вкладати кошти в ризикові активи лише банки могли зібрати значні суми капіталу для розвитку нових галузей промисловості. Яскравим підтвердженням слугує фінансова система Німеччини, де, починаючи з другої половини XIX століття, контроль над фінансовою системою отримали банки. Вхідження банків до наглядових рад підприємств дозволило контролювати випуск цінних паперів, що стримувало розвиток фондового ринку [1]. Таким чином, саме банки відіграли вирішальну роль у динамічній індустріалізації Німеччини; ці установи забезпечили не тільки організацію значних сум капіталу, а й підприємницьке управління і стратегічне планування.

Однак, незважаючи на те, що етап індустріалізації заклав основи для побудови визначеної структури фінансової системи в кожній країні, до Першої світової війни кардинальних відмінностей у фінансових системах країн світу не прослідковувалося. Німецький вчений С. Вітолс слушно зауважує, що на початку 30-40-х рр. XX ст. у формуванні структури фінансової системи вирішальне значення набуло посилення державного регулювання [1]. Зокрема, у Сполучених Штатах Америки в умовах несуттєвих антиринкових настроїв використання ліберального підходу, що ґрунтувався на санкціонованих правилах «чесної гри», підвищило роль фондового ринку у розвитку фінансової системи. У Німеччині, навпаки, застосування корпоративістського підходу дозволило банкам зміцнити свої позиції у фінансовій системі й усунути державу від рішень розподілу кредиту. Натомість у Японії реформа фінансової системи увиразнила провідну роль банків, однак із суттєвим державним впливом через систему ліцензування й адміністративного керівництва.

Аналіз наукових джерел [1-8] дав можливість припускати, що історично сформувалися два основних типи фінансових систем. Банкоцентрична система широкого поширення набула в континентальній, зокрема в Центральній і Східній Європі, а також в Індії та Індонезії. Еталоном вважається Німеччина. Яскравим прикладом ринково орієнтованої моделі (моделі «з широкою участю», англосаксонської, американської) експерти вважають США, Великобританію, Канаду, Австралію, Мексику, Туреччину, Гон-Конг, Малайзію та Сінгапур.

Основним фінансовим посередником у банкоцентричній фінансовій системі виступає банківський сектор, а головним джерелом запозичених коштів для економічних суб'єктів – банківські кредити. У ринково орієнтованій фінансовій системі основний фінансовий посередник – це фінансові установи, що акумулюють ресурси через механізм ринку цінних паперів, а джерелом запозичених коштів для економічних суб'єктів є фінансові ресурси, залучені на фондовому ринку в результаті розміщення корпоративних цінних паперів [2].

Фондовий сектор у зоні євро, як свідчить рис. 1, майже втричі поступається банківському сектору, однак облігації як приватного, так і державного секторів економіки становлять значну частку активів фінансової системи (понад 40 відсотків). Натомість Великобританія, володіючи більшою часткою банківського кредитування, аніж у континентальній Європі, відзначається високою капіталізацією фінансового ринку (118%) і водночас слабким ринком облігаційних позик. Отже, структура фінансової системи Великобританії є змішаною, з тяжінням до ринково орієнтованої моделі.

США за головними ознаками фінансової структури (відносно невелика частка банківських кредитів, високий розвиток фондового, особливо облігаційного ринку) відносять до країн з найбільш ринково орієнтованою економікою. Фінансовий ринок Японії характеризується розвинутими елементами обох моделей фінансової системи, проте менша капіталізація фондового ринку в порівнянні з Великобританією

засвідчує перевагу елементів банкоцентричної моделі. Азіатські країни, окрім Японії, в цілому повторюють модель Великобританії.

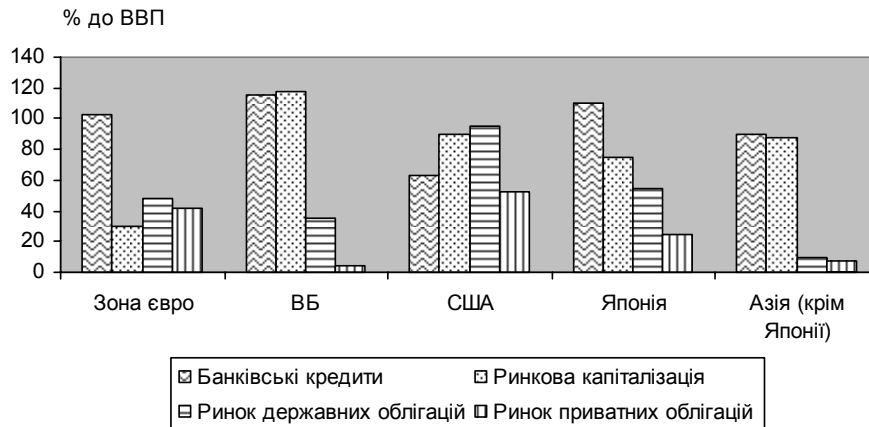


Рис. 1. Розмір фінансових ринків розвинутих країн світу та регіону [3]

Проте, враховуючи наявність ознак обох моделей фінансових систем у багатьох країнах, частина дослідників наголошують на необхідності розширення поданої класифікації. У цьому сенсі визначальний доробок М. Столбова. Російський економіст на підставі аналізу досліджень грецьких науковців розподілив країни ОЕСР на 5 кластерів [4, с. 18-19]. До першого кластеру вчений відніс країни з домінуючою роллю ринку цінних паперів у фінансовій системі та високим розвитком і низькою монополізацією банківського сектора (Південна Корея, США). Країни другого кластеру (Австрія, Бельгія, Німеччина, Ірландія, Нова Зеландія, Португалія) характеризуються банкоцентричною фінансовою системою з високою часткою концентрації; ринок акцій тут поступається ринку облігацій. Третій кластер складають країни з перевагою, але не домінуванням ролі банків (Нідерланди, Японія, Швейцарія, Великобританія). До четвертого кластеру М. Столбов відносить країни (Австралія, Канада, Данія, Фінляндія, Франція, Греція, Ісландія, Італія, Норвегія, Іспанія, Швеція), в яких банки і ринки цінних паперів мають однаковий рівень розвитку, однак нижчий за вищевказані країни. П'ятий кластер складають країни з низьким рівнем розвитку фінансового ринку і високою монополізацією банківського сектора (Чехія, Словаччина, Угорщина, Мексика, Туреччина). Роль інших фінансових посередників мінімальна, ринок акцій та облігацій у зародковому стані.

З урахуванням аналізу наукових досліджень С. Вітолса [5] з'ясуємо потреби основних груп споживачів фінансових ресурсів у відповідних моделях фінансових систем (табл. 1).

Таблиця 1

**Потреби нефінансового сектору у виборі моделі фінансової системи (див. [5])**

Нефінансовий сектор	Підсектор	Вибір моделі фінансової системи	
		Банкоцентрична	Ринково орієнтована
Корпоративний сектор	Малі та середні фірми (традиційні)	+	
	Малі та середні фірми (високотехнологічні)		+
	Великі фірми (великий борг)	+	
	Великі фірми (малий борг)		+
Сектор домогосподарств	Високі доходи		+
	Середні доходи	+	
	Низькі доходи	+	
Пенсійна система	Пенсії «по виходу»	+	
	Корпоративна пенсійна система	+	
	Капіталізована система		+

Корпоративний сектор – це сектор, що формує найбільший попит на послуги фінансових установ і виступає найбільшим дебітором і кредитором у промислово розвинутих країнах. Попит на фінансові продукти значно відрізняється залежно від типу і розміру фірми. Враховуючи значні фіксовані видатки на андеррайтинг цінних паперів на фондовій біржі, ринкова модель фінансів у порівнянні з банківським кредитом залишається дорогою та недоступною для малих та середніх підприємств. Причиною такого явища є велика вартість розміщення цінних паперів, яка для невеликих компаній може перевищувати суму залучених фінансових ресурсів. Водночас, і видатки на збір інформації про фірми також високі, що робить дані інвестиції неприбутковими для потенційного кредитора. Великі компанії з суттєвим боргом теж більше тяжіють до

банкоцентричної фінансової системи: потенційні інвестори розглядають їхні цінні папери надто ризикованими й відмовляються їх купувати, а банки навпаки зацікавлені у наданні нового кредиту, щоб не допустити дефолту за попереднім боргом. Натомість великі фірми з низьким борговим тягарем віддають перевагу ринково орієнтованій моделі фінансової системи через більший дохід від інвестування в цінні папери у порівнянні з банківським депозитом. Отже, банкоцентрична модель фінансової системи краще забезпечує потреби економіки країн з великою часткою малих та середніх підприємств або великих підприємств зі значними боргами. Яскравими представниками такої моделі виступають Німеччина та Японія. Наприклад, 65% та 70% компаній у цих країнах мають штат менше 500 робітників, натомість у США та Великобританії цей показник ледь перевищує 30%.

Сектор домогосподарств. Розподіл доходу і багатства в суспільстві також суттєво впливає на структуру фінансової системи, адже кожна група домогосподарств залежно від доходів висуває різні вимоги до фінансових інструментів. Домогосподарства зі значним доходом віддають перевагу фінансам фондового ринку через більш очікуваний дохід від інвестування. Домогосподарства з низьким доходом мають незначний простір для заощадження, тому їхні можливості обмежуються короткотерміновими банківськими депозитами. Групи домогосподарств із середнім доходом мають можливість зберігати більшу частку коштів, однак віддають перевагу менш ризиковим активам у порівнянні з «багатими» домогосподарствами, інвестуючи в довгострокові банківські депозити та облігації. Отже, банкоцентрична система отримує більш якісну підтримку в суспільстві зі значною часткою мало- та середньозабезпечених громадян.

Державний сектор через систему облігаційних позик теж впливає на формування фінансового ринку країни. Такі активи характеризуються стандартизованістю, регулярністю відповідно до бюджетного циклу та високою забезпеченістю бюджетними коштами і виступають серйозним конкурентом банківського кредитування. Наприклад, Японія і Німеччина у перші декади післявоєнного відновлення характеризувалися невеликим дефіцитом бюджету і навіть профіцитом, тому потреби в розвитку облігаційного ринку не існувало. Отже, у країнах зі значним державним боргом рівень розвитку фондового ринку, як правило, вищий.

Пенсійна система. Нагромаджуючи грошові фонди, пенсійна система формує попит на фінансові активи. Великі пенсійні фонди є одним з основних споживачів ринкових цінних паперів, отже, пенсійні системи, що забезпечують повне фінансування на індивідуальній основі (full funding on an individual basis) формують основи ринково орієнтованої моделі фінансової системи [5]. Навпаки система державної «пенсії по виходу» (pay as you go) та корпоративна пенсійна система, яка реінвестує кошти в компанію, зацікавлена у функціонуванні банкоцентричної фінансової системи. Державні пенсійні фонди, що інвестують кошти в банківські облігації, та не сек'юритизовані активи також підтримують банкоцентричну модель. Наприклад, у Німеччині функціонує державна пенсія «по виходу»; натомість японська пенсійна система лише частково капіталізована й інвестує переважно у довгострокові банківські депозити.

Результатом фінансової глобалізації можна назвати останні тенденції конвергенції моделей фінансових систем. На цьому наголошують такі дослідники, як З. Ватаманюк, О. Дорош [6], В. Корнєєв [7], С. Леонов [8]. Зокрема, банкоцентричні фінансові системи Японії та Німеччини поступово набувають рис «ринкової» моделі. Швидке старіння населення Японії та Німеччини стає серйозним тягарем для економіки, стримує економічне зростання й актуалізує потребу у появі пенсійних фондів американського зразка. Зростання державних видатків та потреб корпоративного сектора в капіталі зумовлює розвиток ринку цінних паперів. З цією метою уряди стимулюють операції нерезидентів на національному ринку капіталів. У зв'язку з цим у більшості країн континентальної Європи, як свідчать аналітичні матеріали НБУ [2], з 90-х років минулого століття були внесені законодавчі зміни, спрямовані на захист прав дрібних акціонерів (йдеться про розкриття інформації, принцип "одна акція – один голос", можливість заочного голосування). Зміни в регламентації діяльності фондового ринку європейських країн наближують структуру фінансової системи до англосаксонської моделі. Зокрема еталонні принципи корпоративного управління (Principles Corporate Governance), прийняті авторитетною міжнародною організацією OECD у 1999 році, ґрунтуються на англосаксонській моделі.

Отже, проведений нами аналіз наукових джерел засвідчує, що економічними передумовами формування банкоцентричної та ринково орієнтованої моделей фінансових систем у розвинутих країнах стали час переходу країни до етапу індустріалізації, особливості державного регулювання та потреби споживачів фінансових послуг. Яскравими прикладами банкоцентричної моделі є країни континентальної Європи і, насамперед, Німеччина; взірцем ринково орієнтованої моделі виступають англосаксонські держави й передусім США. Відповіддю на виклики часу стали процеси конвергенції моделей фінансових систем, зокрема активний розвиток фондового ринку європейських країн та підвищення ролі банків у США.

З урахуванням окресленого досвіду функціонування моделей фінансових систем у розвинутих країнах у наступних дослідженнях здійснимо аналіз структури фінансової системи України.

## Література

1. Vitols S. The Origins of Bank-Based and Market-Based Financial Systems. Germany, Japan, and the United States [Electronic resource] / S. Vitols // WZB Discussion Paper. – 2001. – №01 – 302. – Access mode : <http://skylia.wzb.eu/pdf/2001/i01-302.pdf>.

2. Питання функціонування та вдосконалення інфраструктури фондового ринку України : [інформаційно-аналітичні матеріали / за ред. О.І. Кіреєва, к.е.н. М. М. Шаповалової та Н. І. Гребеник]. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, 2005. – 132 с.
3. Chui M. Financial Systems in Europe, the USA and Asia [Text] / M. Chui, A. Maddaloni, F. Allen // Oxford Review of Economic Policy. – 2004. – №4 (Vol. 20). – P. 490–508.
4. Столбов М. И. Финансовый рынок и экономический рост: контуры проблемы / Столбов М. И. – М. : Научная книга, 2008. – 208 с.
5. Vitols S. The Transition from Banks to Markets in the German and Japanese Financial Systems [Electronic resource] / S. Vitols // WZB Discussion Paper. – 2002. – №02 – 901 – Access mode : <http://skylia.wzb.eu/pdf/2002/p02-901.pdf>.
6. Ватаманюк З. Г. Небанківські фінансові інститути у країнах Західної Європи / З. Г. Ватаманюк, О. Л. Дорош // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 98–106.
7. Корнєєв В. Банкоцентрична основа фінансового ринку України / В. Корнєєв // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 18–26.
8. Леонов С. В. Інвестиційний потенціал банківської системи України : [монографія] / Леонов С. В. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 375 с.

Надійшла 15.05.2010

УДК 330.322.001.13

О. В. ПИЛИПЯК

Хмельницький національний університет

## ДЕЯКІ ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ В УМОВАХ РИЗИКІВ

*Розглянуто підходи щодо розрахунку чистих грошових потоків в сучасній фінансовій практиці. Показано основні недоліки традиційних підходів до визначення чистих грошових потоків. Запропоновано оригінальну методологію оцінки чистих грошових потоків, яка ґрунтується на елементах теорії ймовірності.*

*The approaches to the calculation of net cash flows in modern financial practice. Displaying the main drawbacks of traditional approaches to determine net cash flows. An original methodology of estimating net cash flows, based on the elements of probability theory.*

*Ключові слова: грошовий потік, чистий грошовий потік, дисконтування, ймовірність, фінансовий результат.*

**Актуальність проблеми.** Проблема коректного й обґрунтованого розрахунку грошових і загалом чистих грошових потоків існує вже доволі тривалий час. На сьогодні фахівці у галузі фінансового планування, інвестиційного проектування запропонували ряд підходів до її розв'язання, але переважна більшість із запропонованих підходів не відповідає сучасним реаліям швидкої економічної динаміки та ризиків.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питанням дослідження різних підходів щодо фінансового планування інвестиційної діяльності присвячено ряд робіт зарубіжних і вітчизняних учених-економістів: Беа Ф., Борисової В., Бромвіча М., Васюренка О., Губського Б., Дедікова О., Діхтла Е., Друкера П., Завліна П., Золотарьова А., Ковальова В., Лапко О., Лисяк Л., Морріса Д., Науменкової С., Стоянової О., Татаренко Н., Фролова П., Бріггема І., Хаймана Д., Хейя Д., Шарпа У., Шпремана К., Шумпетера Й. та інших.

Разом із цим вивчення й аналіз опублікованих за даною проблематикою робіт дозволили зробити висновок про те, що питання фінансового планування інвестиційної діяльності щодо вирішення проблеми коректного розрахунку чистих грошових потоків недостатньо розроблені як в суто науковому, так і в організаційно-практичному аспектах.

**Цілі статті.** Основна мета даної статті полягає у формуванні методики розрахунку чистого грошового потоку із врахуванням концепції дисконтування та можливих ризиків.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасна фінансова практика виділяє доволі значну кількість різновидів грошового потоку. Так залежно від методів розрахунку грошового потоку виділяють:

1. Загальний (традиційний) грошовий потік.
2. Чистий операційний грошовий потік.
3. Вільний грошовий потік.
4. Залишковий грошовий потік.

Загальний (традиційний) грошовий потік (gross cash flow – GCF), рівний сумі валового прибутку та негрошових витрат (амортизація, резерви по сумнівних боргах) мінус негрошові доходи (переоцінка валютних активів).

Окремо виділяють чистий грошовий потік (net cash flow – NCF), який рівний сумі чистого прибутку та негрошових витрат. У вітчизняній проектній практиці чистий грошовий потік спрощено визначається так:

$$\begin{aligned} \text{Чистий грошовий потік} = & \text{Чистий прибуток} + \\ & + \text{Сума амортизаційних відрахувань} \end{aligned} \quad (1)$$

Формула (1) не може бути застосована в усіх випадках. Так, досить часто має місце ситуація, коли в останній рік життєвого циклу проекту підприємство реалізує основні засоби, які приймали участь у реалізації проекту (верстати, транспортні засоби тощо), а також реалізує залишки оборотного капіталу, які не були повністю використані за життєвого циклу проекту. З огляду на вищезазначене формула (1) прийме такий вигляд:

$$\begin{aligned} \text{Чистий грошовий потік} = & \text{Чистий прибуток} + \\ & + \text{Сума амортизаційних відрахувань} + \\ & + \text{Залишкова вартість обладнання} + \\ & + \text{Сума вивільнених оборотних засобів} \end{aligned} \quad (2)$$

Останнім часом у світовій фінансовій практиці набувають поширення ще два підходи щодо розрахунку чистого грошового потоку. Розглянемо їх:

1. Чистий прибуток замінюється прибутком, який залишається після сплати дивідендів акціонерам.
2. Чистий прибуток замінюється чистим операційним прибутком після сплати податків (net operating profit less adjusted tax –NOPLAT).

Досить дискусійним на сьогодні є питання щодо доречності дисконтування грошового потоку. Більшість вчених як академічного, так і теоретичного напрямків, визнають істотні переваги методу дисконтування, хоча, на думку деяких з них, він містить і суттєві недоліки. Так, Клаус Шпреман, професор Санкт-Галенського університету (США), відмічає: “Методологічно цей підхід коректний, оскільки націлений на визначення вартості у теперішньому періоді. Крім того, метод дисконтування грошового потоку відображає концепцію капітальних затрат. Але у той ж час, він веде до зміщення оцінок на користь проектів, які вже конкретизувалися так, що їх якість розглядається як гарант подальшого надходження грошових коштів. Проекти ж, які знаходяться на стадії творчих розробок, згідно з цим методом, мають бути зупинені. Сама філософія грошового потоку не дає шансів піонерним проектам”. І далі: “Перехід на дисконтування грошового потоку як внутріфінансовий управлінський інструмент, у певній мірі, небезпечний для підприємства” [4, с.76]. З позицією К. Шпремана важко погодитися, адже гарантом надходження грошових коштів виступає не стільки ступінь готовності інвестиційного проекту, хоча він має неабияке значення, скільки його стратегічний потенціал, здатність до швидкого й адекватного реагування на зміну потреб цільового ринку. Тому, тут швидше можна говорити про вплив низки суб’єктивних факторів на сприйняття експерта, на його здатність до неупередженого судження. Проте, впливу цих факторів не позбавлений, практично, жоден науковий метод, що вже казати про таку складну й багатогранну для вивчення інвестиційну діяльність.

За запропонованою методикою розрахунок майбутніх грошових потоків для фінансової оцінки базується на елементах теорії ймовірностей. Вибір даної теорії для розрахунку майбутніх грошових потоків, у першу чергу, обґрунтований з міркувань врахування фактору невизначеності. І дійсно, якщо виходити з того, що ситуація прийняття будь-якого інвестиційного рішення характеризується множиною  $\{Z, k, X\}$ , де  $Z = \{Z_1, Z_2, \dots, Z_w\}$  – стратегічний простір інвестиційних рішень;  $k = \{k_1, k_2, \dots, k_m\}$  – множина станів кон’юнктури споживчого та інших ринків;  $X = \{x_{j,n}\}$  – матриця очікування, що визначена на декартовому добутку, відповідно,  $k \times X$ , тобто дана матриця повністю характеризується стратегічним простором інвестиційних рішень та усіма можливими станами кон’юнктури. Таким чином, для прийняття зваженого й доцільного інвестиційного рішення, у тому числі рішення, що базується на розрахунку майбутніх грошових потоків, необхідно знати ймовірності настання певного стану ринкової кон’юнктури, тобто:  $P(k_1) = P_{k_1}, P(k_2) = P_{k_2}, \dots, P(k_m) = P_{k_m}$ . При цьому, бажано, якщо дозволяють кошти, щоб підприємство постійно переглядало та уточнювало значення ймовірностей, тобто вело розрахунки на базі апостеріорних, а не апіорних ймовірностей.

Розрахунок майбутніх чистих грошових потоків згідно з запропонованою методикою ведеться у декілька етапів.

1. Здійснення розподілу ймовірностей настання можливих значень кон’юнктури споживчого та інших ринків  $P_k$ , де  $k = ((1) \text{ високе}, (2) \text{ середнє}, (3) \text{ низьке})$  значення кон’юнктури ринків. При цьому завжди має виконуватися рівність:  $P_1 + P_2 + P_3 = 1$ .

2. Розподіл  $i$ -го значення фінансового результату  $\Phi_{it_q}^{oo}$  від операційної діяльності  $i = (\min, \text{ норм}, \text{ opt}, \text{ max})$  на кожен рік життєвого циклу проекту  $t_q$ , де  $q = 1, 2, \dots, n$ ,  $n$  – життєвий цикл проекту, років.

3. Визначення величини сумарного фінансового результату від операційної діяльності  $\sum_{q=1}^n \Phi_{tq}^{od}$  для

$i$ -го значення фінансового результату.

4. Розподіл ймовірностей настання внутріфірмових умов  $P_{\kappa i}$ , необхідних для отримання  $i$ -го значення сумарного фінансового результату при певному значенні кон'юнктури ринків  $P_{\kappa}$ .

5. Розрахунок сполученої імовірності  $P_{\kappa} P_{\kappa i}$  настання внутріфірмових умов, необхідних для отримання  $i$ -го значення сумарного фінансового результату при  $\kappa$ -му значенні кон'юнктури ринків  $P_{\kappa}$ .

6. Розрахунок математичного сподівання фінансового результату від операційної діяльності  $M(\Phi_{tq}^{od})$  для кожного року життєвого циклу проекту  $t_q$ .

7. Розрахунок майбутнього чистого грошового потоку  $Y(t_q)$  на кожен рік життєвого циклу проекту.

Найбільш складним і відповідальним моментом у процедурі розрахунку чистого грошового потоку є перших п'ять етапів даної методики.

Розглянемо більш детально всі значення фінансового результату від операційної діяльності:  $\Phi_{\max t_q}^{od}$  – максимальний фінансовий результат від операційної діяльності у році  $t_q$ ;  $\Phi_{\text{opt} t_q}^{od}$  – оптимальний фінансовий результат у році  $t_q$ ;  $\Phi_{\text{норм} t_q}^{od}$  – відповідно, нормальний фінансовий результат у році  $t_q$ ;  $\Phi_{\min t_q}^{od}$  – мінімальний фінансовий результат у році  $t_q$ .

Визначення ймовірностей та можливих значень фінансового результату на кожен рік має деякі особливості, а саме:

1. Як можливі значення фінансового результату необхідно брати ті значення, які є прийнятними для інвестора в межах конкретного капіталовкладення. Наприклад, оптимальний фінансовий результат  $\Phi_{\text{opt} t_q}^{od}$  – це не прогнозний рівень фінансового результату у році  $t_q$ , а значення, яке інвестор вважає оптимальним в результаті реалізації інвестиційного проекту;  $\Phi_{\min t_q}^{od}$  – фінансовий результат, який у перспективі дозволить інвестору покрити усі затрати і залишитися на рівні беззбитковості. Для спрощення розрахунків можна виходити із припущення, що для різних значень кон'юнктури:  $\Phi_{\text{opt} t_q}^{od}$ , а також  $\Phi_{\text{норм} t_q}^{od}$  – будуть рівнозначні.

2. Також, для спрощення розрахунків можна виходити із такого припущення: зміна можливих значень кон'юнктури споживчого та інших ринків впливає на обсяги продажу продукції при незмінних значеннях оптових цін.

3. Фінансовий результат для останнього року життєвого циклу проекту  $t_n$  доцільно скоригувати на очікувану виручку від продажу за ліквідаційною вартістю задіяного обладнання.

4. Імовірність настання внутріфірмових умов визначається, виходячи з таких факторів, як рівень організації виробничого процесу; рівень озброєності передовими технологіями; стан парку основного виробничого обладнання; кваліфікаційні характеристики персоналу тощо. Наприклад, оптимальний фінансовий результат є характерним як для високого значення кон'юнктури, так і для середнього значення, але імовірність настання внутріфірмових умов буде різною, оскільки отримати оптимальний фінансовий результат у випадку високого значення кон'юнктури, безумовно, більш імовірно ніж у випадку середнього її значення.

5. При розподілі ймовірностей настання  $\kappa$ -х значень кон'юнктури ринків, у разі, якщо відповідного статистико-аналітичного матеріалу зібрано недостатньо, доцільно скористатися принципом максимуму невизначеностей Гібса-Джейнса. Інтерпретуючи цей принцип до даної методики, можна сформулювати наступне: невідомі ймовірності мають бути такими, щоб функція математичного сподівання майбутнього грошового потоку прийняла своє максимальне значення.

6. Імовірність настання внутріфірмових умов необхідних для отримання фінансового результату, визначається для кожного значення кон'юнктури окремо. Так, якщо  $P_{1 \max} = 0,4$ , то  $P_{1 \text{opt}} = 0,6$ , і це значить, що при високому значенні кон'юнктури інвестор оцінює ймовірність отримання сумарного максимального

фінансового результату  $\sum_{q=1}^n \Phi_{\max t_q}^{od}$  більш низько, ніж імовірність отримання сумарного оптимального фінансового результату  $\sum_{q=1}^n \Phi_{\text{opt} t_q}^{od}$ . Таким чином, завжди:  $P_{1 \max} + P_{1 \text{opt}} = 1$ ;  $P_{2 \text{opt}} + P_{2 \text{норм}} = 1$ ;  $P_{3 \text{норм}} + P_{3 \min} = 1$ .

7. Сполучена ймовірність  $P_k P_{ki}$  розраховується після отримання всіх ключових параметрів:

$$P_k, \Phi_{itq}^{oo}, \sum_{q=1}^n \Phi_{itq}^{oo}, P_{ki}. \text{ В результаті має виконуватися рівність: } \sum_{k=1}^3 \sum_{i=\min}^{\max} P_k P_{ki} = 1.$$

Виходячи з результатів розраховуємо математичне сподівання майбутнього фінансового результату від операційної діяльності на кожен рік  $t_q$ :

$$M(\Phi_{itq}^{oo}) = \sum_{i=\min}^{\max} \left( \sum_{q=1}^n \Phi_{itq}^{oo} \times P_k P_{ki} \right). \quad (3)$$

На останньому етапі методики розраховуємо майбутні чисті грошові потоки:

$$Y(t_q) = M(\Phi_{itq}) \times \left( 1 - \frac{C_{on}}{100} \right) + A_{t_q}, \quad (4)$$

де  $C_{on}$  – ставка оподаткування прибутку, %;

$A_{t_q}$  – величина амортизаційних відрахувань у році  $t_q$ , тис. грн.

Для наочності представлення даної методики, автором було складено алгоритм етапів визначення майбутнього чистого грошового потоку на прикладі інвестиційного проекту (рис. 1).

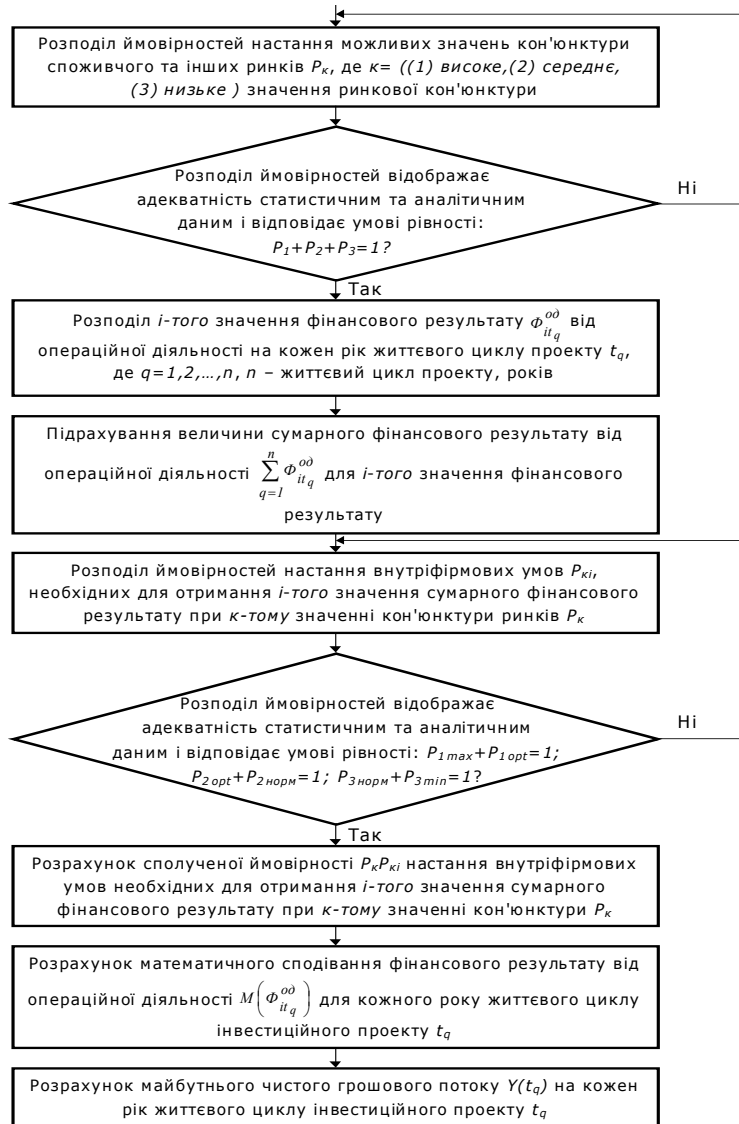


Рис. 1. Алгоритм методу визначення майбутніх чистих грошових потоків



**Висновки та перспективи подальших наукових розробок.** Запропонована методика визначення майбутнього чистого грошового потоку дає змогу оцінювати грошові потоки як із екзогенної, так і ендогенної складових значень ймовірностей. Вона враховує діапазони можливих значень фінансового результату, усім значенням яких вона ставить у відповідність імовірнісні характеристики, отже, можна сказати, що на відміну від таких методів опису невизначеностей, як перевірка стійкості, коректування параметрів проекту та економічних нормативів, дана методика належить до методів формалізованого опису.

### Література

1. Хорн В. Основы управления финансами / [глав. ред. сер. Я. В. Соколов]. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
2. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств в Україні / Черваньов Д.М., Нейкова Л.І. – К. : Знання, 1999. – 514 с.
3. Шарп У. Инвестиции / Шарп У., Александер Г., Брейли Дж. ; [пер. с англ.]. – М. : Инфра-М., 1997. – 1024 с.
4. Шпреман К. Управление финансами и внутрифирменный рынок капитала / К. Шпреман // Проблемы теории и практики управления. – 1999 – № 3. – С. 96–100.

Надійшла 11.05.2010

УДК 368.02

Л. М. КЛАПКІВ

Київський національний торговельно-економічний університет

## ПРАГМАТИЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ, ВЛАСТИВИМИ СТРАХОВИМ ПОСЛУГАМ

*В статті надано авторський підхід до розгляду проблеми фінансових ризиків в діяльності страхових компаній. Проаналізовано основні фінансові ризики страхових продуктів та переваги і недоліки опцій, які застосовують сучасні страховики для управління фінансовими втратами.*

*In the article the author going is given near consideration of problem of financial risks in activity of insurance companies. The basic financial risks of insurance products, and also advantages and lacks of options which apply modern insurers for management financial losses, are analyzed.*

*Ключові слова: фінансові ризики, страховий продукт, управління.*

Умови ринкової економіки вимагають від страхових компаній застосування адекватних методів управління, що уможливить ефективне реагування на зміни зовнішнього і внутрішнього оточень. З цим пов'язані особливі обов'язки керівників і власників компаній, які змушені приймати рішення в таких умовах. Важливим предметом дискусій є оточення, якому властива зростаюча непевність, брак стабільності та високий рівень ризику. В цій ситуації управляти власними фінансовими ризиками стає все складніше. Вміння ефективно впливати на фінансові ризики стає ключовим питанням, яке вирішує конкурентні позиції страховика на ринку та його здатність до розвитку.

У вітчизняній страховій науці питанням управління фінансовими ризиками в діяльності страхових компаній не приділяється достатньої уваги. На це вказує обмежений обсяг наукових та практичних досліджень в даному розрізі. Окремі аспекти проблематики у своїх працях розкривають Пікус Р. А. [1], Самойловський А. Л. [2], Фурман В. М. [3]. Існуючі підходи характерні для аналізу будь-якого суб'єкта господарювання без виокремлення специфіки страхової справи. На наш погляд, це значно обмежує наукову площину дослідження.

Необхідно всесторонньо проаналізувати існуючі на страховому ринку інструменти, які застосовують в діяльності компаній з метою попередження та мінімізації втрат від реалізації фінансових ризиків. З огляду на це, метою статті є аналіз існуючих опцій для управління фінансовими ризиками, джерелом яких є страхові продукти. Основним завданням є визначення позитивних та негативних сторін існуючих опцій та перспектив подальшого розвитку поставленого наукового питання.

Фінансові ризики в діяльності будь-якої страхової компанії, на нашу думку, виникають на двох рівнях: на рівні бізнес-процесів страхової компанії та страхового продукту. Ми виділяємо страховий продукт в окрему нішу, тому що він незалежно від самої страхової компанії може бути джерелом ризику і підпадати під вплив зовнішніх факторів. Необхідно зазначити, що таке виокремлення є умовним, оскільки на практиці усі елементи діяльності страховика взаємопов'язані і взаємозалежні. Страховий продукт є ядром бізнес-процесів, навколо якого формується решта необхідних елементів (обслуговуючих). Важливою особливістю є те, що при реалізації страхового продукту страховик вступає у відносини зі страхувальником. В даному контексті клієнт компанії репрезентується як зовнішній суб'єкт інтересів, який зацікавлений в отриманні максимального страхового забезпечення при мінімальних фінансових витратах. З огляду на це,

можливості страховика до вибору варіанта управління фінансовими ризиками обмежені. Страхова компанія не може нехтувати такими побажаннями потенційного клієнта, оскільки конкуренція на ринку значна. Це змушує шукати нові шляхи компромісу між страховиком та страхувальником в умовах жорсткого зовнішнього середовища. В площині бізнес-процесів страховик є одноосібним суб'єктом прийняття рішень, тому він має можливість до вибору різних комбінацій залежно від власних інтересів, наприклад щодо інвестування коштів. У нього немає потреби враховувати побажання чи можливості потенційних чи діючих клієнтів. Таким чином, історичне зростання масштабів співпраці страховика та страхувальника дало нові якісні форми їх відносин, в основі яких покладено різні механізми управління фінансовими ризиками.

В сучасній практиці страховики розробили ряд способів, за допомогою яких вони управляють існуючими фінансовими ризиками. Проте ці рішення мають недоліки, тому що основною концепцією сучасної системи управління фінансовими ризиками в площині діяльності страховиків є перекладення тягаря фінансової відповідальності на плечі страхувальників. Такі дії компрометують страховий ринок як осередок забезпечення, адже звернувшись у компанію, людина очікує отримати фінансовий захист у майбутньому.

Розглянемо на рис. 1 найбільш поширені інструменти, які використовують страхові компанії в умовах виникнення фінансових ризиків. На нашу думку, їх можна поділити на зовнішні та внутрішні залежно від місця розроблення. Суть перших полягає у залученні спеціалізованих суб'єктів до процесу управління, таких як колекторські компанії, рейтингові агентства, перестрахові компанії та застосуванні рішень Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні. Другий вид включає внутрішні інструменти дії на ризикову ситуацію. В більшості вони носять обмежувальний характер.



Рис. 1. Інструменти управління фінансовими ризиками, генерованими страховими послугами

Застосовувані інструменти можуть мати причинний або наслідковий характер. Перший вказує на превентивність дій, тобто страховик таким шляхом намагається попередити можливість виникнення несприятливих та небажаних втрат. Наслідковий характер притаманний рішенням, які застосовуються після виникнення фінансових втрат і дають змогу страховику перекласти їх на інших суб'єктів (страхувальника, перестраховика, колектора та інших).

Проаналізуємо існуючі інструменти щодо управління фінансовими ризиками, джерелом яких є реалізовані страхові продукти. Варто зазначити, що в практиці окремі способи є симбіозом інтересів і страхувальників, і страховиків.

Розстрочення платежу дає можливість страховій компанії зберегти співпрацю із клієнтами, які тимчасово втратили платоспроможність. Страхувальник, в свою чергу, отримує страховий захист за відносно доступними умовами, сплачуючи страховий платіж частинами. Таке рішення є вигідним для страхової компанії, оскільки зниження або втрата платоспроможності клієнта може бути циклічним (перманентним) явищем, а в майбутньому він може стати вигідним і надійним контрагент. З іншого боку, страхувальник, не сплачуючи одразу повної суми страхового платежу, часто навіть не усвідомлюючи, забезпечує себе від несумлінної та неплатоспроможної страхової компанії. Адже може дізнатись про існуючі проблеми у страховика до виплати повної суми страхового внеску. Така непевність сприяє зростаючому попиту на договори короткотермінового страхування (3 – 6 місяців).

На нашу думку, створення позитивного іміджу компанії, шляхом деяких поступок клієнту є однією із ключових маркетингових внесків в подальший розвиток бізнесу. Наприклад, із кінця 2008 року, який

охарактеризувався загостренням фінансового становища в країні, страхова компанія «Граве Україна» запропонувала клієнтам вносити премії раз на півроку або раз на квартал замість традиційних щорічних внесків. Розстрочення платежу є особливо актуальним для розповсюджених видів: накопичувального страхування життя, страхування майна та КАСКО. Так, за даними страхової компанії «Брокбізнес», у 2009 році 50% договорів страхування наземного транспорту укладено із умовою розстроченого платежу. Недоліком такої альтернативи є те, що вартість страхового договору КАСКО зростає на 10 – 15%. [4] В середньому за страховими договорами необхідно переплатити від 5 до 10 % від суми річного платежу. За даними страхової групи «PZU Україна» найчастіше розстрочення платежів обирається за видами страхування, вартість яких перевищує 3 – 4 тисячі гривень на рік. Для корпоративного медичного страхування наприклад, можливі щомісячні платежі, які вираховуються із заробітної плати застрахованих працівників.

Поширеним способом фінансового компромісу є редукування страхової суми. Цей інструмент характерний як для «ризикових» страховиків, так і для компаній, що займаються страхуванням життя. Редукування передбачає перерахунок страхової суми в сторону зменшення при відсутності надходження страхових платежів виходячи із розміру страхових резервів, сформованих за договором. У разі несплати клієнтом чергового страхового платежу в розмірі або у строки, що передбачені договором, та протягом десяти робочих днів з дня пред'явлення страховою компанією письмового попередження, вона має право в односторонньому порядку редукувати, тобто зменшити розмір страхової суми за цим договором, виходячи з фактично сплачених страхових платежів. Після прийняття такого рішення дія страхового договору продовжується з редукованими розмірами страхової суми. Зменшення страхової суми здійснюється протягом усього періоду, в якому клієнт повинен сплачувати внески, з періодичністю, якою передбачено договором. В практиці страхової компанії «Оранта – Життя», наприклад, умову редукування договору можна застосовувати, якщо викупна сума становить більше 200 гривень [5]. Таким чином страхова компанія може здійснювати зменшення страхової суми не одноразово, а залежно від дотримання клієнтом платіжної дисципліни. В примірнику типового договору страхування життя однієї із компаній вказано, що «якщо після редукування розмір страхової суми по конкретній застрахованій особі буде нижче еквіваленту 100 дол. США за курсом НБУ на дату редукування, то Договір відносно цієї Застрахованої особи припиняє свою дію з 00 годин доби, наступної за останнім періодом страхування, в якому редуковані страхові суми були вище мінімальних». [6] В такому разі страхова компанія виплачує клієнту викупну суму за договором після припинення його дії. Проте таке право обмежує можливості її використання, оскільки доступне клієнтам лише на другому році дії договору.

З метою уникнення значного відтоку клієнтів деякі страховики пропонують зменшення страхового платежу по договору паралельно із перерахунком страхової суми. Проте застосування такого інструменту має двоякі наслідки. З одного боку, зловживання зі сторони окремих страхових компаній призводить до дискредитування всього страхового ринку як інструмента фінансового захисту. Подібна практика поширена серед компаній, які займаються ризиковим страхуванням: компанія – учасниця Моторного (транспортного) страхового бюро України пропонує клієнтам занижені розміри страхових платежів та підвищені ліміти відповідальності, що суперечать законодавчо обумовленому рівню. В результаті виникають проблеми недостатності формування страхових резервів як страховика, так і фондів МТСБУ [7].

Перерахунок страхової суми може здійснюватися як з ініціативи страхової компанії, так і з ініціативи страхувальника. Залежно від фінансових можливостей сума може збільшуватися або зменшуватися. Якщо курс долара знизиться і вартість майна відповідно, компанія зменшить страхову суму і поверне частину платежу клієнту. За збільшення ліміту відповідальності клієнт доплачує. Як правило, страхові компанії пропонують перерахувати страхову суму згідно з офіційним курсом НБУ, проте страхувальник може зафіксувати вартість майна по комерційному курсу.

Досить часто, на практиці, клієнт відмовляється вносити додатковий платіж. В такому разі страховик при розрахунку страхового відшкодування може застосовувати коефіцієнт пропорційної відповідальності (співвідношення страхової суми із реальною вартістю застрахованого майна), якщо це обумовлено договором страхування. Пропорція за договорами майнового страхування може визначатись двома шляхами: зрівнюючи страхову суму із вартістю автомобіля в період укладення або ж орієнтуючись на ціну, актуальну на момент виникнення страхової події. При застосуванні першого варіанту, валютний ризик покладається на страхову компанію. Якщо пропорція визначається шляхом порівняння реальної вартості автомобіля і страхової суми на момент виникнення страхової події, клієнту доводиться слідкувати за цінами на автомобілі і у випадку їх підвищення додатково звертатися у страхову компанію для підвищення страхової суми. Проте, на практиці про ці аспекти і існування недострахованого автомобіля клієнт дізнається лише під час виплати страхового відшкодування, коли сума не відповідає очікуваній.

Відстрочення страхового платежу пропонують клієнтам, які відчувають тимчасову фінансову скруту. Окремі страховики пропонують скористатися відстрочкою, яка коливається від 30 до 60 днів. Важливу роль при цьому відіграє попередній досвід співпраці із даним страхувальником. Так, наприклад, деякі страховики розробляють програми канікул для клієнтів, із якими укладено договори страхування терміном до одного року. При цьому будуть сплачуватися мінімальні внески лише за збереження страхового покриття, а після закінчення цього періоду можливе поновлення договору на початкових умовах.

В сегменті страхування життя варто виділити особливий інструмент, характерний лише для даного виду – розрахунок викупної сумою. Його суть ґрунтується на можливості громадян, які застраховані за однією із програм страхування життя отримати кредит від страховика під заставу викупної суми. При потребі, страховик може внести черговий платіж за клієнта, розрахувавшись викупною сумою. Отримати кошти таким чином нині можна під 15 – 20% річних у гривні і під 10 – 15% – у доларах. Варто зазначити, що такі поступки діють в небагатьох компаніях страхування життя та доступні окремим клієнтам.

Валютне застереження найбільшого застосування набуло в договорах КАСКО, зокрема для клієнтів, які брали доларовий кредит на купівлю автомобіля. Це дає можливість страховій компанії уникнути втрат від валютних коливань. При застосуванні такої опції страхова сума фіксується у доларах США, завдяки чому вдається запобігти недострахуванню автомобіля, коли внаслідок зміни курсу долара страхова сума в гривнях може стати суттєво меншою залишку по валютному кредиту. Вартість застосування валютного застереження при укладенні договорів КАСКО варіюється залежно від суми страхової премії, але становить менше 1 % від страхової вартості автомобіля.

Страхові компанії, наприклад, здійснюють перерахунок вартості автомобіля при виникненні ДТП відповідно до поточного курсу долара. Якщо внаслідок курсових змін сума, вказана в страховому полісі не відповідатиме реальній вартості транспортного засобу на момент ДТП, відшкодування виплачуватиметься пропорційно. Уникнути такої ситуації дозволяє внесення у договір страхування валютного застереження. При цьому важливого значення набуває якість перестрахового захисту самої страхової компанії. Це означає адекватне і повне перестрахове покриття ризиків, прийнятих страховиком на вигідних умовах. Страховики, у яких укладені якісні договори перестраховання, можуть фактично безоплатно надавати такі можливості клієнтам. Вони дозволяють уникнути ризиків, пов'язаних із коливанням курсів іноземних валют і зафіксувати страхову суму в доларах США [8, 14].

Інструменти, які застосовують нині вітчизняні страхові компанії, дають їм можливість забезпечити власне становище від негативного зовнішнього фінансового впливу. Проте такий результат в більшості досягається шляхом перекладення потенційних або дійсних фінансових втрат на споживача страхової послуги. На нашу думку, це викликає дисонанс інтересів між страховиком та страхувальником, що стримує розвиток ринку та притік нових клієнтів. Вирішити дану проблему можна, змінивши існуючу концепцію управління фінансовими ризиками, які властиві страховим послугам. На нашу думку, увагу слід зосередити на виокремленні фінансових ризиків із взаємовідносин «страхувальник – страховик». Таким чином виникне інтегрований об'єкт управління в діяльності страхових компаній, яким необхідно оперувати на рівні «ринки цінних паперів – страховики – перестраховики».

### Література

1. Пікус Р. Класифікація фінансових ризиків страхових компаній – основа ефективного ризик-менеджменту / Р. Пікус // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Економіка : Зб. наук. праць. – К. : КНУ, 2006. – Вип. 81 – 82. – С. 108 - 113.
2. Самойловський А. Менеджмент страхування "Три кити управління" : [монографія] / А. Самойловський. – К. : Видавничий дім «Корпорація», 2007. – 318 с.
3. Фурман В. Ризики в інвестиційній та фінансовій діяльності страховика / Фурман В. // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 107 - 114.
4. Очимовская Т. Как экономят на автостраховании / Т. Очимовская // Комментарии. – 2009. – № 172. – С. 17.
5. Додаток № 1 до заяви на внесення змін до Договору страхування АТ «СК «Оранта-Життя» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oranta-life.com.ua/files/file00026.doc>
6. Договір добровільного страхування життя за основною Програмою №5 “КАПІТАЛ” (зразок) “Восточноукраинского страхового агентства”. Доступний з: <http://www.vusa.com.ua>
7. Ліга страхових організацій України. Координаційна рада МТСБУ посилює відповідальність страхових компаній-членів МТСБУ за неналежне виконання своїх зобов'язань / Ліга страхових організацій України // Доступний з: <http://uainsur.com/news>
8. Очимовская Т. Новые уловки страховщиков / Очимовская Т. // Комментарии. – № 189. – 2009. – С. 14.

Надійшла 11.05.2010

## ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

*У статті зроблено узагальнення і об'єднання методів і прийомів пояснення внутрішніх і зовнішніх умов діяльності, часткового усунення невизначеності і ризику для машинобудівних підприємств.*

*The article presents a generalization and unification of methods and ways of explaining the internal and external conditions, the partial elimination of uncertainty and risk for engineering companies.*

*Ключові слова: фінансовий механізм, зовнішнє середовище, інформаційне поле.*

**Вступ.** Особливість ринкової економіки України, що визначає діяльність підприємства в цей період, полягає в тому, що ринкові процеси протікають не в чистому вигляді, а в тій чи іншій мірі деформовано. Недосконалість господарського середовища визначається системною кризою, у тому числі кризою неплатежів, це призводить до того, що практичне завершення переходу до економіки ринкового типу залежить більше не від політичної волі влади, а від реструктуризації галузей економіки на основі переходу на саморегулюючі системи ринкових відносин, що функціонують в режимі "попиту – пропозиції" в конкурентному середовищі і грамотному державному регулюванні цін на продукцію природних монополій.

**Постановка завдання.** При цьому держава залишається найбільшим суб'єктом економічних відносин і продовжує контролювати значну частину виробничих і фінансових (інвестиційних) ресурсів, а також надає необхідну підтримку реальному сектору економіки. Відомо, що досить тверда макроекономічна політика, що проводилася з самого початку ринкових реформ в Чехії, Угорщині і Польщі, стала головним чинником успішної ринкової орієнтації підприємств, виходу з трансформаційного спаду і початку економічного зростання. Жорсткі бюджетні обмеження заставляли підприємства приступати до енергійної реструктуризації, орієнтованої на ефективність. Навпаки, періодичні відступи від жорсткої і послідовної макроекономічної політики, що мали місце в Україні і низці інших країн СНД, призводили до затягування стабілізаційного етапу реформи, робили макроекономічне середовище невизначеним для машинобудівних підприємств і гальмували ринкову орієнтацію останніх, виснажуючи їх матеріальні і фінансові ресурси.

Важливим аспектом управління ресурсами машинобудівного підприємства в умовах ринкової економіки стає організація фінансового механізму так, щоб понизити сильний вплив на результати діяльності корпоративних ризиків і невизначеності зовнішнього середовища, які через супроводжуючу економічну кризу проявляються значно частіше, ніж в умовах економічної стабільності.

При цьому важливо відмітити, що головною особливістю функціонування фінансового механізму машинобудівних підприємств в ринковій економіці стає виникнення тієї умови, коли власність відокремлюється від управління, результатом чого являється конфлікт між власниками і акціонерами, а також посилення ризику і невизначеності зовнішнього середовища.

У економічній літературі розглядається агентська теорія, яка базується на припущенні, "що агенти, найняті принципалами, діють так, щоб максимізувати корисність для себе, а не для принципала" [1]. При цьому в цій моделі відзначається, що конфлікт інтересів менеджерів і власників виникає за умови інформаційної асиметрії або неповних контактів між менеджером і власником. Асиметрична інформація означає, що менеджер має інформаційну перевагу в порівнянні з власником, а власник не може виокремити і оцінити зусилля менеджера, а також наслідки цих зусиль.

**Результати.** Тобто у функціонуванні фінансового механізму машинобудівного підприємства в ринковій економіці з'являються три проблеми, викликані розподілом управлінських функцій і функцій власника:

- перша полягає в неможливості виділення відповідальності менеджера в чистому вигляді;
- друга полягає в тому, що навіть, якщо дії менеджерів і їх наслідки можна було б виділити в чистому вигляді, не завжди при цьому можна сказати, чи були ці дії здійснені в інтересах власника;
- третя пов'язана з неможливістю встановлення розмірів відповідальності менеджера перед власниками зважаючи на складність підписання контрактів і контролю.

Таким чином, якщо представити процес взаємодії менеджерів із зовнішнім середовищем з приводу використання інформації (рис. 1), то слід зазначити, що інформація про діяльність машинобудівного підприємства, призначена для користування акціонерів, кредиторів, клієнтів і постачальників має різний об'єм і призначення.

При цьому для власників-акціонерів інформація має бути настільки повною, яка б дозволяла акціонерам оцінити ступінь ефективності використання менеджерами засобів, вкладених власниками в підприємство.

Отже, підприємство піддається впливу зі сторони зацікавленої групи (власників), який проявляється в бажанні власників знати про стан справ і впливати на хід ухвалення рішень в умовах, коли підприємство піддається постійному ризику і діє в ситуаціях невизначеності зовнішнього середовища.

Під корпоративним ризиком розуміється математична вірогідність настання подій, пов'язаних з виникненням непередбачених втрат, недоотриманням доходу або появою додаткових витрат в результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності підприємства.

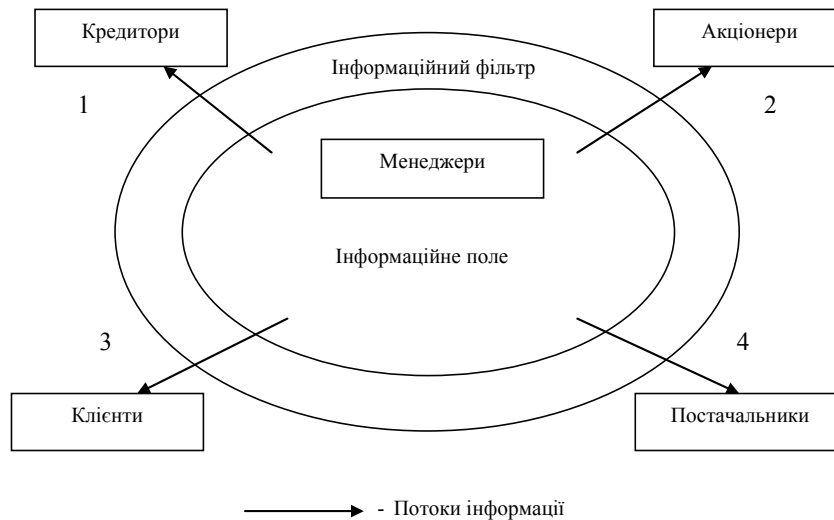


Рис. 1. Інформаційна взаємодія підприємства із зовнішнім середовищем

Під невизначеністю зовнішнього середовища ми розуміємо статистичну вірогідність настання несприятливих подій для фінансово-господарської діяльності підприємства.

У подібному розумінні категорій "корпоративного ризику" і "невизначеності" ми ґрунтуємося на розмежуванні, приведені в статті Френка Найта, в якій він визначає:

- математичну вірогідність як абсолютно однорідну класифікацію випадків, в усьому ідентичних;
- статистичну вірогідність як емпіричну оцінку частоти прояву зв'язку між твердженнями, що не поділяються на мінливі комбінації однаково вірогідних альтернатив.

Іншими словами, практична різниця між категоріями "ризик" і "невизначеності" полягає в тому, що в першому випадку результат певної події можна припустити, ґрунтуючись на обчисленнях або вивченні статистики попереднього досвіду, а в іншому – ні, і це найчастіше викликано неможливістю провести групування випадків, оскільки дані ситуації в значній мірі унікальні.

Для цілей даного дослідження поняття корпоративного ризику і невизначеності використовуються разом для простоти викладу матеріалу.

Таким чином, враховуючи вищесказане, слід підкреслити, що фінансовий механізм в умовах ринкової економіки змінюється, спектр інструментів, що входять до його складу, прийомів і методів, значно розширюється, оскільки посилення ризику і невизначеності зовнішнього середовища вимагає від підприємств знаходження нових засобів захисту.

З позицій макроекономічної дії проявляється перша важлива особливість функціонування фінансового механізму – підприємства прагнуть пристосуватися до зовнішнього середовища, упорядкувати свої відносини шляхом витіснення впливів ринку на свою діяльність і такі зусилля приносять певний успіх.

У вітчизняній практиці зустрічаються такі способи контролю над ринком, наприклад:

- вертикальна інтеграція;
- контроль над попитом;
- контрактні стосунки;
- створення підприємницьких мереж.

Вертикальна інтеграція означає, що плануюча організація приєднує шляхом злиття або поглинання фірми-постачальники і/або фірми-клієнти.

Таким чином, вертикально-інтегрованою називається фірма, що включає більше як одну стадію виробництва кінцевої продукції, в ній об'єднуються фірми, що входять до складу єдиного технологічного ланцюжка. Основною перевагою вертикальної інтеграції є можливість зниження трансакційних витрат, основними з яких являються трансакційні витрати, пов'язані з укладанням контрактів і витрати, пов'язані з непередбаченим попитом на продукцію, що виробляється.

Контроль над попитом означає, що корпорація в змозі контролювати об'єм продукції, що реалізується, шляхом різного впливу на попит. Можливі варіанти контролю над попитом – встановлення монопольного впливу на ринку або маркетингова діяльність корпорації.

Контрактні відносини – один з найнадійніших способів усунення невизначеності, сенс яких полягає в тому, що потенційний виробник спочатку знаходить покупця продукції, яку він здатний виробити, а потім виробляє товар після відповідних дій.

Підприємницькі мережі – форма взаємодії на основі співпраці і довіри підприємств, економічно зацікавлених один в одному, яка відрізняється від вертикальної інтеграції незалежністю і свободою дій підприємств-учасників, зберігаючи економічну і юридичну самостійність.

На мікроекономічному рівні – рівні управління підприємства – можна виділити іншу особливість функціонування фінансового механізму. В умовах ринкової економіки інструментарій фінансового механізму зміщується у бік методів і прийомів, сприяючих правильному вибору заходів попередження і мінімізації невизначених ризикових ситуацій.

Аналіз економічної літератури та існуючої практики підприємництва показав, що найбільш загальними широко використовуваними і ефективними методами усунення невизначеності і зниження ризику на рівні управління підприємством являються:

- страхування;
- резервування засобів або самострахування;
- диверсифікація;
- лімітування;
- інші.

Страхування є найбільш поширеним способом.

У загальному випадку страхування – це угода, згідно з якою страховик (страхова компанія) за певну обумовлену винагороду (страхову премію) переймає на себе вимогу відшкодувати збитки або їх частину (страхову суму) страхувальнику, що сталися внаслідок передбачених в страховому договорі небезпек і/або випадковостей (страховий випадок), яким піддається страхувальник або застраховане ним майно. Таким чином страхування в системі фінансового механізму забезпечує розподіл наслідків невизначених і ризикових ситуацій в просторі і в часі.

Захист від корпоративних ризиків як зовнішніх, так і внутрішніх, здійснюється за допомогою укладення договору страхування. При цьому потенційний страховий інтерес підприємців пов'язаний з отриманням покриття за максимально можливою кількістю ризиків.

Під страхуванням корпоративних ризиків розуміється страхування підприємством ризиків своїх збитків і неотримання очікуваних прибутків від застрахованої підприємницької діяльності через порушення зобов'язань контрагентами або зміни умов цієї діяльності за незалежними від підприємства обставинами. Об'єктом цього страхування є майнові інтереси підприємства, пов'язані зі здійсненням комерційної діяльності.

Страхування корпоративних ризиків передбачає обов'язки страховика по страхових виплатах у розмірі повної або часткової компенсації втрат прибутків або додаткових витрат корпорації, викликаних такими подіями, як зупинка або скорочення об'єму виробничої діяльності в результаті обумовлених причин; банкрутство; невиконання або неналежне виконання договірних зобов'язань контрагентом страхувальника, який є кредитором за угодою; понесені страхувальником судові або які-небудь непередбачені витрати і т.д.

Відома досить велика кількість видів страхування, що забезпечують страховим захистом майнові інтереси машинобудівних підприємств. Вони відрізняються між собою, як правило, за об'єктами страхування і страховими ризиками.

Кругообіг засобів в процесі товарного виробництва проходить три стадії: 1) грошову, пов'язану з вкладеннями капіталу і придбанням за наявні грошові кошти необхідних засобів виробництва; 2) виробничу, суть якої полягає в створенні нової вартості шляхом перенесення на готовий продукт вартість основних фондів, робочої сили, використаної сировини, матеріалів, палива, напівфабрикатів; 3) товарну, таку, що виражається в реалізації готової продукції та її оплаті.

Перша стадія пов'язана з інвестуванням капіталу, яке може бути здійснене в основні фонди і оборотні кошти, науково-технічну продукцію, а також в цінні папери. Страхове забезпечення вкладених капіталів здійснюється за допомогою страхування інвестицій і фінансових гарантій.

Страховий захист корпорації на другій стадії кругообігу може бути забезпечений різними видами страхування майна, що гарантують компенсацію збитку від різних стихійних лих, катастроф, неправомірних дій третіх осіб і т.д., і страхування цивільної відповідальності, підприємця, що відшкодовує втрати, у зв'язку з необхідністю покривати шкоду, заподіяну діяльністю підприємства третім особам, які зазвичай виводять за рамки страхування підприємницької діяльності і відносять до самостійних підгалузей страхування. Крім того, тут здійснюється страхування на випадок перерв в господарській діяльності у зв'язку з пожежами, аваріями та іншими несприятливими подіями, яке забезпечує захист від непрямих втрат, пов'язаних з припиненням випуску продукції, додатковими витратами по відновленню виробництва та ін. На третій стадії кругообігу здійснюється страхування ризику неплатежу, експортних кредитів і т.п.

Реально до настання страхової події сума, яку страховик повинний заплатити страхувальникові для покриття своїх зобов'язань перед ним, невідома [2]. На практиці кожна компанія визначає індивідуально свої зобов'язання, виходячи з кількості договорів, що укладаються, термінів їх дії, страхових сум, характеру прийнятих на страхування ризиків і очікуваної вірогідності їх настання.

Традиційно оцінка страхових зобов'язань виробляється в процесі розрахунку технічних резервів (тобто фактичні зобов'язання можуть бути скільки завгодно великі або малі, але оцінні страхові зобов'язання дорівнюють величині технічних резервів).

Виділяються дві великі групи технічних резервів, що створюються в обов'язковому порядку страховими компаніями: резерви неминувих ризиків (резерви премій) і резерви збитків. Окрім того, утворюються і інші резерви, що не відносяться безпосередньо до цих двох груп (резерв катастроф, резерв коливань збитковості). Створюється резерв попереджувальних заходів.

Резерв попереджувальних заходів на підприємстві призначений для фінансування діяльності, спрямованої на попередження настання страхових випадків і скорочення величини збитку, якщо вони сталися. Підприємства отримують додаткове джерело грошових коштів, за рахунок яких можуть фінансуватися наступні напрями:

- заходи щодо вдосконалення протипожежної сигналізації;
- заходи щодо будови і вдосконалення пожежних водойм;
- оплата витрат по найму транспорту (наземного, повітряного, водного), який використовується для організації заходів щодо погашення пожеж;
- будівництво і реконструкція пожежних депо, випробувальних пожежних лабораторій;
- заходи щодо вдосконалення устаткування очисних споруд, фільтрів на підприємствах з шкідливими викидами, інших природоохоронних об'єктів;
- поліпшення матеріально - технічної бази нафтогазопроводів;
- будівництво і реконструкція діагностичних дорожно-патрульних станцій з перевірки технічного стану транспортних засобів;
- придбання і ремонт засобів зв'язку, устаткування, інвентаря понад об'єми, що підлягають фінансуванню в установленому порядку, для попередження ДТП;
- придбання і ремонт понад об'єм, належних фінансуванню в установленому порядку, автотранспортних засобів (машин швидкої допомоги, пожежних машин і т.п.);
- проведення профілактичних і санітарно-гігієнічних заходів з охорони здоров'я працівників і зниження травматизму (профосмотр, щеплення, вакцинація) та інші заходи.

Фінансування відбувається виходячи з фактичної наявності засобів на попереджувальні заходи.

Український страховий ринок малий за своєю місткістю, фінансовими можливостями з прийняття промислових ризиків. Для створення нормального механізму страхового захисту українських машинобудівних підприємств необхідно або використання у величезних масштабах перестраховання в зарубіжних страхових або перестрахових компаніях, що призведе до потужного відтоку фінансових ресурсів на користь іноземного страхового ринку, або створення спеціальної системи страхування і перестраховки в Україні.

Ключовою складовою може стати організація страхових пулів – цільових об'єднань страхових організацій на основі угоди між ними, що приймають на страхування ризику, пов'язані з діяльністю підприємств.

**Висновки.** Узагальнення і об'єднання викладених вище методів і прийомів пояснення внутрішніх і зовнішніх умов діяльності, часткового усунення невизначеності і ризику для машинобудівних підприємств, що діють в умовах ринкової економіки, відбувається в системі фінансового планування, яка є важливою складовою підсистемою фінансового механізму. В умовах ринку, коли на більшості українських машинобудівних підприємствах діє формальна система планування або відсутня взагалі, виникає потреба в реальному інструменті, за допомогою якого можливо уникнути невизначеності і ризикових ситуацій.

#### Література

1. Маркова В.Д. Бизнес-планирование / Маркова В.Д., Кравченко Н.А. – Новосибирск : ЭКОР, 2004. – 154 с.
2. Никольский П.С. Финансы в системе хозяйственного механизма управления промышленностью / П.С. Никольский. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 127 с.
3. Звонова Е.А. Международное финансирование в современной экономике. – М.: ОАО «НПО «Экономика». – 2000. – 324 с.

Надійшла 11.05.2010



## ПОРІВНЯЛЬНІ ПЕРСПЕКТИВИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ КРАЇН ЦСЄ В КОНТЕКСТІ ЇХ ВХОДЖЕННЯ У ЄВРОЗОНУ

*Дослідження проблем нарощування фінансового потенціалу національної економіки за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел, аналіз стійкості фінансової системи набувають важливого значення для збереження швидких темпів посилення конкурентоспроможності країн ЦСЄ в умовах сучасної глобальної фінансово-економічної кризи за рахунок подальшого інтегрування країн ЦСЄ в грошово-кредитну систему країн ЄС та входження в ЄВС. У зв'язку з цим в статті досліджується такий режим валютної політики, як повна доларизація, тобто введення в обіг валюти іншої країни на своїй території в якості засобу платежу, що фактично і буде мати місце в країнах Східної Європи у разі їх вступу до Єврозони. Також в статті досліджуються наслідки запровадження євро в Словаччині і Словенії, що дає уявлення про достовірність нашого аналізу.*

*Study of problems building the financial capacity of the national economy due to internal and external sources, analysis of the stability of the financial system becomes important to maintain the rapid rates of enhancing the competitiveness of the CEE countries in today's global financial and economic crisis due to the further integration of the CEE countries in the monetary system of the EU and joining the EMU. In connection with this in the article we study a regime of monetary policy, as full dollarization, that is introduction of the currency of another country on its territory as a means of payment that, in fact, and will take place in Eastern Europe in the event of their entry into the Eurozone. The article also investigates the impact of the euro in Slovakia and Slovenia, which gives an idea of the reliability of our analysis.*

*Ключові слова: єврозона, євроінтеграція, валютна політика, доларизація, фіксований валютний курс, інвестиції, грошово-кредитна політика.*

Аналізуючи кризові явища в економіках країн-членів ЄС виникає питання стосовно наслідків вступу країн Східної та Центральної Європи в Європейський Союз, та зокрема Словенії та Словаччини у Єврозону, досліджуються переваги і недоліки такого економічного і політичного кроку для країн-кандидатів, що є особливо актуальним для України в її подальшій євроінтеграції.

Одним з найважливіших моментів у цьому процесі є подальший вступ країн ЦСЄ до Єврозони. У зв'язку з цим, на нашу думку, буде цікаво розглянути в дослідженні такий режим валютної політики, як повна доларизація, тобто введення в обіг валюти іншої країни на своїй території в якості засобу платежу, що фактично і буде мати місце в країнах Східної Європи у разі їх вступу до зони євро, що стосується Словаччини і Словенії, то наслідки запровадження євро в цих країнах будуть порівняні з наслідками, що передбачає доларизація і дасть уявлення про достовірність нашого аналізу.

Одним з історично перших прикладів валютного режиму, аналогічного повній доларизації, була політика країн зони франка КФА (франк Африканського фінансового співтовариства) в Західній та Центральній Африці. Ця зона включала в себе 14 країн регіону, валюти яких були прив'язані до французького франка в 1948-1994 рр. на умовах режиму фіксованого валютного курсу [1]. У другій половині 1980-х рр. і на початку 1990-х рр. ХХ ст. в цих країнах спостерігалася стагнація виробництва, пов'язана зі зростанням курсу франка стосовно долара США. Реальна вартість національних валют також збільшувалася, погіршуючи умови торгівлі, що призвело до негативних наслідків для економік країн регіону. У 1994 р. всі 14 країн зважилися на 50 % девальвацію, фактично відмовившись від франка КФА, при цьому в багатьох випадках спостерігалася зростання інвестицій і підйом національної економіки. Необхідно відзначити, що внутрішня стабільність, яка є наслідком повної доларизації, відносна, тому що вона заснована перш за все на стабільності тієї валюти, яка вводиться країною в якості законного засобу обігу. У той же час після розпаду Бреттон-Вудської системи відносні коливання курсів основних світових валют були часом досить значними.

На початку 2000 року Еквадор в умовах глибокої економічної і політичної кризи вирішив ввести американський долар як законний засіб платежу. Незабаром його приклад наслідував і Сальвадор [2]. Економісти почали обговорювати можливість введення повної доларизації усіма країнами, що розвиваються (табл. 1).

Як можна помітити, майже всі країни в представленому списку відносяться до числа малих економік. Багато хто з них є містами-державами, повністю інтегрованими в економіку сусідньої держави: Монако, Ліхтенштейн, Андорра, Сан-Марино. Найбільшими країнами є Панама, Еквадор, Сальвадор і Ліберія. Але з них тільки Панама застосовує політику повної доларизації протягом тривалого періоду часу до сьогоднішнього дня, так як Ліберія відмовилась від цієї системи в 1980-х рр., а Еквадор і Сальвадор взяли повну доларизацію на початку 2000 року.

Порівняння переваг і недоліків повної доларизації ускладнене відсутністю значного практичного досвіду. Панама фактично є єдиною більш-менш великою країною, яка протягом тривалого часу застосовує політику повної доларизації, ввівши в обіг американський долар. Решта країн не мають досить довгих рядів даних. Потрібно відзначити, що для дослідження наслідків повної доларизації необхідні більш довгі ряди, ніж (з тією ж метою) для традиційної грошово-кредитної політики, тому що вигоди від повної доларизації можуть виявлятися лише в довгостроковій перспективі. З втрачених вигод ми маємо на увазі відсутність

«сеньйоражу». Початкова концепція сеньйоражу як доходу держави від випуску монет, чия вартість нижче їх номіналу, залишається незмінною і у випадку паперових грошей і, абстрагуючись від мінімальних витрат на випуск паперових грошей, розуміється як збільшення обсягу національної валюти в обігу.

Таблиця 1

## Незалежні країни, що здійснили повну доларизацію

Країна	Населення (тис. чоловік)	Валюта	З якого року відбувається повна доларизація
Андорра	73	Французький франк, іспанська песета/євро	1978
Кірибаті	82	Австралійський долар і власні монети	1943
Ліберія	2900	Долар США	1847–1982
Ліхтенштейн	31	Швейцарський франк	1921
Маршалові острови	61	Долар США	1944
Мікронезія	130	Долар США	1944
Монако	32	Французький франк/євро	1865
Науру	10	Австралійський долар	1914
Палау	17	Долар США	1944
Панама	2700	Долар США	1904
Сальвадор	5750	Долар США	1999
Сан-Марино	26	Італійська ліра/євро, власні монети	1897
Тувалу	11	Австралійський долар, власні монети	1892
Еквадор	11460	Долар США	2000

Джерело: Berg, Borenstein (2000), International Financial Statistics.

Повна доларизація асоціюється також з негайними побічними ефектами з викупу запасів: як тільки долар вводиться в обіг і національна валюта вилучається з обігу, національний банк повинен викупити національну валюту, яка знаходиться в приватному секторі. Для країн, які не володіють достатніми резервами в іноземній валюті, необхідними для викупу національної валюти при здійсненні повної доларизації з'являються ще й додаткові непрямі витрати. Така країна буде змушена додатково накопичувати резерви за рахунок позитивного сальдо поточного рахунку платіжного балансу, за умов, коли найкращою політикою для країни є функціонування економіки в умовах стабільного дефіциту поточного рахунку платіжного балансу [3].

У той же час у разі повної доларизації США будуть отримувати більший сеньйораж (в ухваленій нами термінології, тобто як приріст обсягів доларів в обігу) за рахунок інших країн. У зв'язку з цим у ряді робіт висловлювалося припущення про те, що порядок, при якому США ділиться доходами від сеньйоражу з країнами, що здійснюють повну доларизацію, є справедливим. Прецедент існує у вигляді угоди між ПАР і трьома іншими державами, що використовували ранд (Лесото, Намібія і Свaziленд). Але США не мають подібних угод з Панамою або з будь-якою іншою офіційно доларизованою економікою, у зв'язку з чим в Сенаті США було висунуто ряд ініціатив щодо прийняття законодавства, яке забезпечує відшкодування сеньйоражу. Разом з тим, беручи до уваги той факт, що сеньйораж отримують національні банки, а не уряди країн, механізм його відшкодування здається досить проблематичним.

У випадку повної доларизації премія за ризик знецінення національної валюти зникне, але премія за суверенний ризик залишиться. Але так як уряд та приватний сектор можуть вибирати між позиками в національній або іноземній валюті, наприклад, у сильно доларизованій (неофіційно) економіці Аргентини, вони можуть уникнути ризику обезцінювання національної валюти, беручи позики виключно в доларах. Ключовим питанням у цьому випадку є наступний: чи зможе повна доларизація, зменшивши валютний ризик, значно зменшити і суверенний ризик з боргу номінованого в доларах. Проте, у Панамі відсутність валютного ризику не вберегла країну від відтоку капіталу і зростання процентних ставок за її зобов'язаннями в умовах фінансової кризи на ринках. Також схожа ситуація в країнах ЦСЄ – Словаччині і Словенії – запроваджене в обіг євро не врятувало від ризику зовнішньої кризи. Тому необхідно відзначити, що повна доларизація (як і повна євроізація) не ліквідує ризик зовнішньої кризи, тому що інвестори можуть виводити свої капітали з країни у разі виникнення у країн проблем з боргом або при зниженні передбачуваності розвитку фінансової системи. Такого роду боргові кризи є не менш руйнівними, ніж будь-які інші фінансові кризи.

Повна доларизація сприяє економічній інтеграції з тією країною, валюта якої вводиться в обіг в якості законного засобу платежу. Наприклад, дослідження показують, що канадські провінції більше інтегровані в торгівлю між собою, хоча деякі північні штати США знаходяться географічно ближче. У цій

ситуації введення єдиної валюти допомогло б забезпечити ринкову інтеграцію країн за рахунок зниження трансакційних витрат у торгівлі між США і Канадою. Одним з найбільш явних ефектів повної доларизації в Канаді може стати повна інтеграція її банківської системи в банківську систему США і решти світу, особливо на тлі лібералізації міжнародних фінансових ринків в останні роки [4].

До числа інших найважливіших недоліків режиму повної доларизації слід віднести той факт, що, здійснюючи повну доларизацію, країна повністю втрачає контроль над грошово-кредитною політикою. Ця ситуація аналогічна введенню режиму валютного комітету, тому що країна з таким режимом не може знижувати у власних цілях вартість національної валюти. Однак у випадку режиму валютного комітету існує певна можливість припинення його дії, у той час як у випадку повної доларизації це якщо й можливо, то лише в надзвичайних обставинах.

Незважаючи на те що повна доларизація зменшує схильність банківської системи до ризиків девальвації, вона не викорінює всіх причин банківських криз. І коли такі кризи відбуваються, повна доларизація може значно зменшити можливості здійснення центральним банком функції кредитора останньої руки. Для всіх країн, що вводять повну доларизацію, її негативним наслідком є втрата можливості здійснення центральним банком країни ролі кредитора останньої руки для національної банківської системи. На нашу думку, необхідно розрізнити дві функції центрального банку – забезпечення короткострокової ліквідності і функцію гаранта стабільності фінансової системи і платіжної систем у випадку системної кризи. З однієї сторони, повна доларизація не веде до сильного зменшення здатності центрального банку надавати короткострокові кредити комерційним банкам для підтримки ліквідності. Така можливість доступна національному банку за рахунок резервів або надання кредитних ліній міжнародними банками. З іншої сторони національні банки втрачають можливість впливати на ситуацію у випадку системної кризи, що має місце в Єврозоні протягом 2008-2009 років.

Історичний досвід функціонування економік в умовах повної доларизації дуже обмежений: більшість таких економік надто малі, щоб аналізувати їх динаміку з метою вивчення ефектів повної доларизації. Проте, Панама є однією з небагатьох великих країн, що здійснювали повну доларизацію, і по цій країні є досить протяжні ряди даних. Панама є одним з найбільших центрів офшорного банківського бізнесу, де офіційно існує національна валюта «бальбоа», проте в обігу використовується долар США. У країні функціонує велика кількість транснаціональних банків. У зв'язку з цим можна припустити, що саме ці банки виконують роль кредитора останньої руки, яку в економіці з національною валютою виконує центральний банк. Проте слід зазначити, що, незважаючи на повну доларизацію і присутність значного числа транснаціональних банків, Панама, як і багато країн Латинської Америки, була схильна до системних банківських криз. У 1988-1989 рр. Панама зазнала одну із найбільших значних криз, в результаті якої 15 найбільших банків країни припинили операції.

Необхідно відзначити, що з 1973 р. Панама була одержувачем 17 програм допомоги МВФ, опинившись на другому місці серед всіх країн за кількістю отриманих програм допомоги МВФ. Основною метою отримання цих програм було покриття бюджетного дефіциту. У період 1973-1998 рр. дефіцит становив у середньому 4% ВВП, а в період 1973-1987 рр. – 7% ВВП [5].

Одним з найбільш значних економічних досягнень Панами є низькі темпи інфляції. Між 1955 і 1998 рр. вони становили в середньому 2,4% на рік, а в 2000 -2007 роках не перевищувала 4%, темпи зростання ВВП в цей період становили 5,3% в рік [5]. За цими досягненнями стоїть сильна залежність Панами від програм допомоги МВФ. Незважаючи на відсутність центрального банку та власної валюти, протягом багатьох років Панама не вдавалося добитися фіскальної дисципліни. При цьому дефіцит бюджету покривався за рахунок іноземних позик. А коли іноземний борг перевищував якусь критичну позначку, фінансування країни здійснював МВФ. У випадку ж, коли і цього було недостатньо, Панама реструктуризувала свій борг (у 1983, 1985 і 1996 рр.).

Якщо порівняти дані з Еквадору (перейшов на режим повної доларизації на початку 2000 р.) і Панами як великих країн, які обрали режим повної доларизації, з отриманих даних можна помітити, що в Еквадорі після введення повної доларизації дійсно сповільнилися темпи інфляції (з деяким лагом, що, мабуть, пов'язано з тим, що Еквадор пішов на введення повної доларизації в умовах потужної фінансової кризи), покращилася фіскальна дисципліна (вже в 2000 р.) і збільшилися темпи зростання ВВП (табл. 2).

Результати аналізу наявних даних з урахуванням наведених вище обмежень на отримання інформації з ряду країн показують, що:

- режим повної доларизації не може гарантувати більш високі (у середньому) темпи зростання ВВП, ніж в недоларизованих країнах;
- доларизовані країни мають більш низькі темпи інфляції;
- немає підстав вважати, що в повністю доларизованих країнах дотримувалася більш жорстка фіскальна дисципліна, включаючи можливість кредитування центральним банком уряду за рахунок золотовалютних резервів.

Виходячи з проведеного аналізу економічної ситуації доларизованих країн, ми можемо зазначити, що є спільні риси з фінансовою системою Єврозони. Ті країни, які бажають здійснити валютну інтеграцію в ЄВС, мають дві можливості. По-перше, вони можуть застосувати режим валютної прив'язки (аналог

європейської валютної системи, що передувє ЄВС – ERM-II), щоб прив'язати свою національну валюту до євро (наприклад, в пропорції один до одного або в будь-якій іншій пропорції). Іншим можливим шляхом є прийняття євро як законного засобу платежу на своїй території.

Таблиця 2

**Макроекономічні показники країн з повною доларизацією**

Зміна споживчих цін (ІПЦ, %)								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2007	2008
Еквадор	- 7,0	-2,0	2,8	1,5	3,2	7,5	7,0	7,8
Панама	- 1,2	1,01	1,5	1,8	2,01	1,7	1,9	8,5
Бюджетний профіцит/дефіцит (% ВВП)								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2007	2008
Еквадор	1,2	0,8	- 0,2	0,1	0,2	- 0,3	0,05	- 2,5
Панама	- 0,8	-0,75	0,21	-0,69	0,36	0,48	- 1,5	- 1,8
ВВП (значення індексу фізичного об'єму, %)								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2007	2008
Еквадор	2,8	2,2	1,8	3,25	3,4	6,0	2,5	6,5
Панама	2,07	1,03	1,04	2,04	4,03	7,2	11,5	9,2

Джерело: World Development Indicators database, September 2009

На нашу точку зору, яку ми підтримуємо в дослідженні, здійснення євроізації тягне за собою швидкі вигоди, аналогічні розглянутим вигодам від введення режиму повної доларизації:

- зниження курсових ризиків і захист від спекулятивних атак з боку іноземних інвесторів;
- зниження трансакційних витрат;
- розширення економічної інтеграції як за рахунок збільшення торгових потоків, так і за рахунок збільшення прямих інвестицій у країнах, особливо якщо євроізація супроводжується взаємною лібералізацією правил торгівлі або утворенням зон вільної торгівлі зі скасуванням будь-яких торгових бар'єрів;

- в результаті євроізації можуть знизитися процентні ставки (хоча вони все ж таки залишаться значно вище, ніж у тій країні, чия валюта вводиться в обіг, що пов'язано з великими ризиковими преміями для кожного конкретного позичальника).

У випадку, якщо країна здійснює євроізацію, це призводить до автоматичного регулювання грошової пропозиції, що визначається іноземними активами, які тримають резиденти і які будуть збільшуватись у разі позитивного сальдо платіжного балансу і скорочуватись в разі його дефіциту. На відміну від часткової, неофіційної євроізації повна і офіційна євроізація не призведе до ускладнень з визначенням проміжних цілей кредитно-грошової політики, а також не буде сприяти передачі шоків пристосування валютного курсу фірмам і фінансовим інститутам.

Оскільки євроізація є аналогом режиму повної доларизації, у разі застосування цього режиму країни Східної і Центральної Європи можуть зіткнутися і з відомими труднощами, що доводить практика Словенії та Словаччини, до їх числа відносяться:

- Необхідність забезпеченості країни достатніми резервами в іноземній валюті, які потрібні для забезпечення встановленого обмінного курсу національної валюти. У зв'язку з цим Польща та Чехія з золотовалютними резервами, що становлять більше 25 млрд доларів, що вдвічі перевищує рівень, необхідний для покриття або повної заміни національної валюти, можуть дозволити собі євроізацію [6], у той час як, в Угорщині і Румунії валютних резервів на це може не вистачити (Словенія мала основну проблему на момент входження у Єврозону – недостатня кількість золотовалютних резервів, у Словаччині цієї проблеми не було).

- Втрати сеньйоражу, тобто втрата доходів від емісії. У разі режиму валютної прив'язки ці втрати можуть бути частково компенсовані за рахунок отримання грошовою владою відсотків на свої золотовалютні резерви. Повернення країнам, що здійснюють євроізацію, частини сеньйоражу з боку ЄЦБ пов'язано з очевидними політичними труднощами.

- Відсутність кредитора останньої руки, що може призвести до виникнення фінансової нестійкості. Це особливо небезпечно на ранній стадії переходу до нового валютного режиму, оскільки фінансові системи перехідних економік недостатньо розвинені і вкрай вразливі, що підтверджується банківськими кризами, через які пройшли майже всі країни Східної та Центральної Європи.

- Неможливість повністю ліквідувати ризик країни.

На додаток до недоліків, асоційованим з євроізацією як з режимом повної доларизації, необхідно відзначити і той факт, що євро може виявитися невідповідною валютою для заміни національних валют у

країнах Центральної та Східної Європи. Можна назвати три головні причини (хоча при ретельному опрацюванні способу заміни національних валют вплив деяких недоліків можна послабити, як засвідчує досвід Словаччини та Словенії):

- По-перше, зараз в євро номінована невелика частина зовнішнього боргу країн. Так, у 1998 р. частка номінованого в доларах США зовнішнього боргу (від загальної суми зовнішнього боргу) становила в Чехії 77,9%, в Болгарії - 75,1 у Литві - 61,6 і в Польщі - 46%. Якщо ці частки порівняти з частками зовнішнього боргу, номінованого в німецькій марці, то вони становили у зазначених країнах 4,7%, 4,7, 6,2 і 9,9% [7]. Для таких країн будь-яке знецінення євро по відношенню до долара, як це відбувалося протягом перших 18 місяців існування євро в 1999-2000 рр., збільшує тягар обслуговування зовнішнього боргу.

- По-друге, виходячи з досвіду Словенії та Словаччини Європейський центральний банк не буде мати ніяких зобов'язань щодо забезпечення країн, що здійснюють євроізацію, ліквідністю (за аналогією з таким же ставленням ФРС до тих країн, де здійснюється повна доларизація, однак долар є більш поширеною у світі резервною валютою). Даний недолік має значення для країн, що здійснюють євроізацію, не будучи членом ЄВС.

- По-третє, економічні умови, в яких знаходяться перехідні економіки, можуть зажадати проведення активної кредитно-грошової політики, в той час як при здійсненні євроізації можливість проведення самостійної грошово-кредитної політики фактично втрачається. Стійке зниження інфляції може не бути ефективною політикою в умовах, що склалися. Це підтверджує наявний досвід ряду східноєвропейських країн розглянутий нами у першому розділі.

У той же час дуже часто наводяться аргументи на користь попередньої євроізації і вступу всіх країн Східної Європи в зону євро. Результатом такого кроку є встановлення євростандарту в Центральній і Східній Європі, що сприятиме макроекономічній стабільності в регіоні і посилить регіональні міждержавні торговельні відносини. Подальша Євроізація в Чехії, Румунії, Польщі, Болгарії та інших країнах регіону не тільки зменшить валютний ризик, але і буде сприяти їх економічній стабільності.

**Висновки.** Євроізація сприятиме економічній стабільності та прискорить швидкість конвергенції країн принаймні з трьох причин.

По-перше, євроізація призводить до уніфікації макроекономічної політики країн, а також зменшує міждержавну конкуренцію усередині регіону, викликану «конкурентним знеціненням». Під конкурентним знеціненням ми розуміємо економічні коливання, що були викликані знеціненням валют сусідніх країн по відношенню одна до іншої.

По-друге, євроізація зменшує трансакційні витрати як у торгівлі між цими країнами та країнами зони євро, так і в торгівлі цих країн між собою. Також економіки країн регіону можуть виграти від більш ефективного міжрегіонального розподілу праці.

По-третє, стабільна економічна ситуація і зростаючі обсяги торгівлі всередині регіону сприятимуть зменшенню ризику піддатися спекулятивній атаці. Це багато в чому можна пояснити тим, що в умовах євроізації практично неможливе знецінення національної валюти, тому що витрати виходу занадто високі.

### Література

1. Berg A., E. Borenstein (2000): «The Choice of Exchange Rate Regime and Monetary Target in Highly Dollarized Economies», IMF Working Paper, 29.
2. Goldfajn, I., G. Olivares (2001): «Full Dollarization: The Case of Panama», *Economia*, 2.
3. David G Mayes Early intervention and prompt corrective action in Europe. 2009. 41 p. ISBN 978-952-462-518-0
4. Chang, M. (2006). 'Reforming the stability and growth pact: size and influence in FJVIU policymaking.' *Journal of European Integration* 28(1): 107-20.
5. World Development Indicators database, September 2009
6. Europe in Figures – Eurostat Yearbook 2008: [Electronic resource]. – Mode of access: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-CD-07-001/EN/KS-CD-07-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-CD-07-001/EN/KS-CD-07-001-EN.PDF)
7. European Innovation Scoreboard 2008: [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www.proinnoeurope.eu/admin/uploaded\\_documents/European\\_Innovation\\_Scoreboard\\_2008.pdf](http://www.proinnoeurope.eu/admin/uploaded_documents/European_Innovation_Scoreboard_2008.pdf)

Надійшла 15.05.2010

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 330.341.1

М. А. ЙОХНА, С. В. ДЕКАЛЮК  
Хмельницький національний університет

### ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті проведено аналіз формування структури інноваційного потенціалу та систематизовано наукові підходи до категорії „інноваційний потенціал”, показано його місце в структурі економічного потенціалу підприємства.*

*Carried out the analysis of formation of structure of innovative potential and scientific approaches to a category „innovative potential” are systematized, its place in structure of economic potential of the enterprise is shown.*

*Ключові слова: інноваційний потенціал, підприємство.*

**Актуальність.** Розвиток науково-технічного прогресу в промисловій сфері, задоволення потреб населення конкурентоспроможними товарами, удосконалення техніко-технологічної бази та зміцнення позицій вітчизняної промисловості на внутрішньому і світовому ринках є важливим завданням управлінців та науковців. Інноваційна діяльність стала важливим фактором у підвищенні ефективності діяльності підприємств України. Впровадження у виробництво передових вітчизняних розробок в галузі створення наукомісткої і високотехнологічної продукції потребує все нових і нових досліджень.

**Постановка проблеми.** В процесі господарської діяльності промислового підприємства закономірними є кількісні та якісні зміни технічної бази виробництва і механізму управління ним, які спрямовуються на виробництво нової чи поліпшеної продукції, на впровадження та використання нових видів устаткування, нових форм організації виробництва, збуту та нових методів управління. Але нові знання не рівнозначні інновації, вони передують їй, і тільки, будучи застосованими на практиці, вони перетворюються в інновації.

Завдання переходу України до інноваційної моделі розвитку ставлять перед собою науковці, політики та підприємці. Стає все більш очевидним, що лише на цьому шляху національна економіка може зайняти достойне місце у світовому ринковому середовищі при умові розкриття та вдалого формування інноваційного потенціалу підприємств України.

Визначення поняття інноваційного потенціалу країни, регіону, галузі, підприємства доволі часто зустрічається в економічній літературі, офіційних документах, а також у промовах представників різних гілок влади. Разом з тим, незважаючи на певну очевидність, загальноприйнятого визначення категорії „інноваційний потенціал” немає, що ускладнює розуміння його сутності, оцінку наявного рівня, розробку і обґрунтування заходів, спрямованих на його реалізацію і розвиток.

**Метою** даної статті є аналіз формування структури інноваційного потенціалу підприємства та систематизація наукових підходів до визначення категорії „інноваційний потенціал”.

**Виклад основного матеріалу.** В науковій літературі категорія „інноваційний потенціал” розглядається на різних рівнях узагальнення. Вчені виділяють три підходи до визначення терміну „інноваційний потенціал”: інноваційний потенціал суб'єктів інноваційного процесу; інноваційний потенціал середовища господарювання (економічного, політичного, соціального, правового); інноваційний потенціал конкретної інновації. Узагальнено, крім вище зазначеного, виділяють також інноваційний потенціал підприємства, галузі, регіону, країни.

Очевидно, що існує багато трактувань терміну „інноваційний потенціал” різними авторами. Досліджуючи підходи до поняття „інноваційний потенціал” зазначені у таблиці науковців, слід відмітити деякі з них, які вважаємо суттєвими та раціональними. Так, Ю.М. Канигін розглядає інноваційний потенціал як систему інтелектуальних, освітніх, кадрових, технологічних і технічних факторів, які визначають можливості, рівень створення і впровадження нових технологічних систем у суспільному виробництві.

І. Джаїн вважає, що функціональна спрямованість інноваційного потенціалу полягає у створенні умов, за яких найбільш повно реалізуються такі потенціали: трудовий, інвестиційний, природно-ресурсний тощо [2, с.164]. На думку Лапіна Є.В. складові частини інноваційного потенціалу регулюють виробничі процеси, сприяють підвищенню продуктивності живої праці, ефективності використання предметів праці і енергетичних ресурсів, допомагають підняти рівень і ефективність технологій [4, с.236].

Галушко Є.С. інноваційний потенціал промислового підприємства визначає як характеристику його спроможності розробляти та впроваджувати нововведення згідно з необхідними якісними стандартами з метою адаптації до змін у зовнішньому середовищі. Категорія інноваційного потенціалу на думку П.Г. Олдака відображає найважливіші якісні характеристики досягнутого рівня розвитку суспільного виробництва і може бути представлена трьома якісно різними параметрами: освітою, наукою та управлінням.

Досить слушною є думка С.М. Ілляшенка, який вважає, що інноваційна діяльність має шанси на успіх тільки за наявності, крім інноваційного ринкового потенціалу (наявність споживацьких запитів, фактичних чи потенційних, або можливості формування попиту на нові товари), ще й виробничо-збутового (здатність і економічна доцільність підприємства-інноватора розробити, виробити і просувати інновації на ринку) [3, с. 178].

Зокрема більшість науковців, серед яких і В.І. Громека схиляються до думки, що інноваційний потенціал визначається як частина економічного потенціалу, яка забезпечує розвиток науки і техніки та впровадження їх досягнень в економіку, а тим самим її ріст [1, с. 87].

Лузин А.Є. вважає, що інноваційний потенціал визначається станом гнучкості і адаптаційної здатності елементів господарюючого суб'єкта: організаційної структури, технології, організації праці, стилю управління і т.д., тобто логічно поєднує точки зору вище зазначених авторів

Виходячи з вище сказаного, інноваційний потенціал підприємства слід розглядати одночасно як деяку сукупність ресурсів, необхідну і достатню для вироблення інновацій, втілення їх у конкретні технології, організаційні чи управлінські рішення, здатність до сприйняття інноваційних ідей, можливість і економічна доцільність вироблення та просування інновацій на ринку.

Враховуючи ринкові реалії, обов'язковою є здатність ринку сприймати інновації, матеріалізовані у нових товарах, технологіях, організаційних і управлінських рішеннях. Цим умовам відповідає таке загальне визначення інноваційного потенціалу господарюючого суб'єкта, як комплекс взаємопов'язаних ресурсів і здатностей до їх реалізації, що визначають його інтелектуальну, технологічну, інформаційну, науково-дослідницьку, економічну спроможність та приведення у відповідність до зовнішніх внутрішніх можливостей розвитку на основі постійного пошуку, використання та розвитку нових сфер і способів ефективної реалізації наявних і перспективних ринкових можливостей [3].

Дане визначення пов'язує в єдиний комплекс ресурси підприємства, здатність ефективно ними розпоряджатися, зовнішні умови господарювання взагалі та інноваційної діяльності зокрема, механізм інноваційного розвитку, роль інноваційного потенціалу в ньому. Таке визначення хоча й носить узагальнюючий характер, але одночасно надає можливість визначитися із складовими інноваційного потенціалу і показниками їх оцінки (рис. 1).

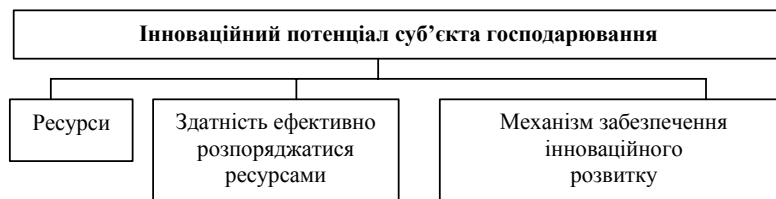


Рис. 1. Складові інноваційного потенціалу суб'єкта господарської діяльності

Стабільність положення і успішність розвитку підприємства значною мірою залежить від його інноваційної активності, розробки і просування на ринку нової ефективної у виробництві і споживанні продукції. Однак вітчизняна і світова практика свідчать, що далеко не всі нові товари сприймаються ринком, а відсоток тих, які досягають успіху, є досить незначним. Проблема оцінки шансів інновацій на успіх і оптимізації їх вибору з ряду альтернатив досліджувалася в працях багатьох науковців, але практично не дослідженими залишилися питання узгодження взаємодії інноваційного і виробничого потенціалу підприємств з ринковим. Відзначається, що інноваційна діяльність має шанси на успіх лише за наявності і узгодженої взаємодії ринкового потенціалу як спроможності ринку сприймати інновації певного типу і спрямованості, інноваційного потенціалу підприємства як можливості втілення досягнень науки і техніки у конкретні товари, здатні задовольняти запити споживачів, виробничо-збутового потенціалу як спроможності підприємства розробити, виробити і просувати інновації на ринку.

Виходячи з цього, постає необхідність дослідження інноваційного процесу, взаємодії ринкового, інноваційного і виробничо-збутового потенціалів, визначення структури інноваційного потенціалу як комплексного, що об'єднує вказані елементи.

Послідовність етапів інноваційного процесу включає такі кроки:

- 1) генерування і відбір ідей;
- 2) бізнес-аналіз (аналіз ринку і розробка плану маркетингу щодо просування продукції на ринок);
- 3) розробка і створення дослідного зразка товару;
- 4) випробування в лабораторних і ринкових умовах;
- 5) запуск комерційного виробництва товару.

У таблиці надано інформацію про частку витрат у загальній сумі, успіхів та невдач на етапах інноваційного процесу. Знаком "+" позначено етапи інноваційного процесу, на яких переважно дається позитивна оцінка інноваційного, ринкового і виробничо-збутового потенціалів. Як видно з таблиці найбільша частка невдалих проектів відсікається на попередніх етапах і істотно зменшується на

завершальних. Витрати ж зростають при переході на кожен наступний етап типового завершеного інноваційного проекту. Таким чином, вибір прийнятних і відсів неприйнятних проектів слід виконувати якомога раніше, щоб зменшити непродуктивні витрати.

Таблиця 2

## Характеристика етапів інноваційного процесу ВАТ ДП „Новатор”

Показники	Етапи інноваційного процесу				
	1	2	3	4	5
Частка витрат на етапах типового завершеного інноваційного проекту, %	7,3	3,7	22,7	18,6	42,7
Частка витрат підприємства на товарні інновації як успішні, так і невдалі, %	14,7	6,1	36,9	16,7	25,6
Успішні проекти, %	34,7	45,2	52,1	58,8	66,3
Невдалі проекти, %	65,3	54,8	47,9	41,2	33,7
Оцінка ринкового потенціалу (+,-)	+	+	+	+	+
Оцінка інноваційного потенціалу	+	-	+	-	-
Оцінка виробничо-збутового потенціалу	+	-	+	-	-

Аналіз таблиці показує, що на 1-му і 3-му етапах детально аналізується інноваційний потенціал підприємства-інноватора. На ці етапи припадає більше 50% витрат підприємства на розробку товарних інновацій, і від точності й обґрунтованості оцінки залежить, будуть продуктивними ці витрати чи ні. Уточнення визначення структури інноваційного потенціалу надасть змогу визначити і процедури його оцінки.

Оцінка ринкового потенціалу виконується на всіх етапах інноваційного циклу, схема якого подана на (рис. 2).

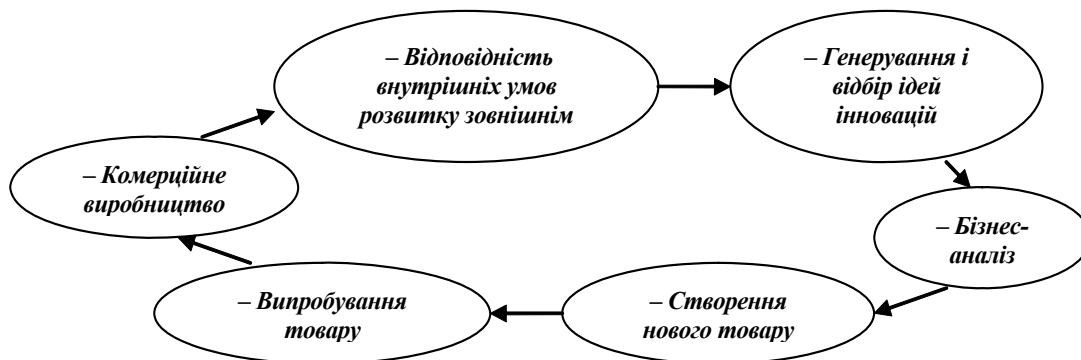


Рис.2. Схема інноваційного циклу

До етапів, позначених у таблиці 2, на рисунку 2 додано ще один (він передує їм), на якому здійснюється оцінка ступеня відповідності внутрішніх умов розвитку підприємства зовнішнім, що генеруються ринком, і вибір можливих напрямків інноваційного розвитку, оскільки інновації є ефективним засобом встановлення такої відповідності. Безперечно, на цьому етапі також слід давати й оцінку інноваційного потенціалу. Оскільки разом з інноваційним потенціалом на різних етапах інноваційного циклу здійснюється також оцінка інших потенціалів, а потім дається їх комплексна оцінка, то доцільно розглядати інноваційний потенціал підприємства-інноватора як комплексний, що включає також елементи ринкового і виробничо-збутового потенціалів.

Інноваційний потенціал підприємства в даному випадку розглядається як комплекс взаємопов'язаних ресурсів і змога їх реалізації, які визначають його спроможність (інтелектуальну, технологічну, інформаційну, науково-дослідницьку, економічну тощо) приводити у відповідність до зовнішніх внутрішніх можливостей розвитку, використання і розвиток нових сфер і способів ефективної реалізації наявних і перспективних ринкових можливостей.

Необхідність розгляду інноваційного потенціалу як комплексного побічно підтверджується рядом відомих інземних фахівців, які серед головних невдач товарних інновацій відзначають недостатню ринкову орієнтацію; невідповідність темпів розробки нового товару темпам зміни потреб на ринку (через технічні проблеми, неточне планування, організацію та контроль); низьку якість (внаслідок недоліків, допущених на етапах розробки товару); недостатню попередню підготовку і розробку заходів з організації виробництва



нового товару; недостатню диференційованість товару, намагання слідувати за лідерами на ринку, відсутність власних "родзинок"; технічні проблеми в розробці і виробництві; нестачу часу, коштів, кадрів (розробників, виробників, керівників).

Проведений аналіз та узагальнення відомих з літератури та практики підходів до визначення структури інноваційного потенціалу підприємства дозволяють визначити схему, яка наведена на рис. 3.

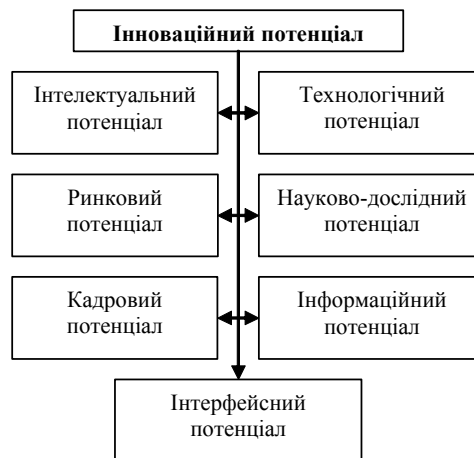


Рис. 3. Структура інноваційного потенціалу підприємства

Проаналізуємо відзначенні складові більш докладно.

Інтелектуальна складова визначає можливості генерації і прийняття ідей і задумів інновацій і доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних і управлінських рішень. Це передбачає наявність на підприємстві фахівців з творчим потенціалом, не лише з високою фаховою підготовкою, а й здатних застосовувати свої знання і вміння для продукування нових практично орієнтованих знань, втілювати їх в інновації конкретної спрямованості, що відповідають потребам ринку.

Ринкова складова відображає ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім, які генеруються ринковим середовищем.

Підкреслюється ступінь відповідності інноваційних розробок підприємства (існуючих і перспективних) потребам і запитам споживачів. Отже, переважна більшість ідей нових товарів генеруються на основі потреб ринку (75%), але ж і більшість інноваційних прорахунків спричиняється саме ринковими факторами (75%) [4]. Відомо, що найбільш вдалі інновації є результатом НТП (лазер, комп'ютер, електронна техніка і т.д.), однак відсоток успіхів такого роду новинок надзвичайно низький, оскільки їх розробка у більшості випадків велася без урахування потреб ринку. Успіху на ринку досягають близько 65% інновацій, хоча лише 10% їх є дійсно новими, а 20% – тільки новими версіями відомих товарів [5]. Таким чином, необхідність аналізу інноваційного потенціалу та особливе акцентування на його ринковій складовій сумніву не викликає.

Кадрова складова (у ряді випадків її об'єднують з інтелектуальною) характеризує можливості персоналу підприємства застосувати нові технології, реалізувати нові організаційні й управлінські рішення, розробити і виготовити нові товари. Вона забезпечує фахову підготовку персоналу підприємства у відповідності з профілем його діяльності, яка відповідає сучасному рівню розвитку науки і техніки. Ця складова значною мірою характеризує управлінський апарат і систему управління підприємством, її гнучкість, адаптивність.

Технологічна складова відображає здатність оперативно перебудуватися, переорієнтувати виробничі потужності і налагодити економічно ефективне виробництво нових продуктів, що відповідають запитам споживачів. По суті, вона характеризує матеріально-технічний і технологічний стан підприємства, наявність резервів чи можливості їх швидкого отримання, гнучкість обладнання і технологій, оперативність роботи конструкторських і технологічних служб.

Інформаційна складова відображає інформаційну забезпеченість підприємства, ступінь повноти, точності і суперечливості інформації, необхідної для прийняття ефективних інноваційних рішень. Так, без наявності достовірної та релевантної інформації стає неможливим застосування стратегії постійних нововведень. На даному етапі необхідною є інформація таких видів: характеристика споживацьких запитів, загальна ситуація на ринку, рівень конкурентної боротьби, найбільш перспективні напрямки розвитку НТП, характеристика економічного, політичного, правового, соціального, технологічного, екологічного середовища господарювання, характеристика власного підприємства і підприємств-конкурентів.

Науково-дослідна складова характеризує наявність заділу результатів науково-дослідних робіт, достатнього для генерації нових знань, спроможність проведення досліджень з метою перевірки ідей новітніх і можливості їх використання у виробництві нової продукції. Це передбачає існування на

підприємстві підрозділів, які систематично виконують науково-дослідні роботи, а також наявність відповідного обладнання, що потребує систематичного і в достатніх обсягах фінансування як з власних, так і сторонніх джерел.

Інтерфейсна складова характеризує можливість приведення у відповідність і узгодження різноспрямованих інтересів суб'єктів інноваційного процесу: розробників інновацій; виробників нових товарів; інвесторів, постачальників вихідної сировини, матеріалів і комплектуючих; торгових і збутових посередників; споживачів; суспільство в цілому. Особливо важливим є формування належної системи мотивації суб'єктів інноваційного процесу – залучення всіх задіяних або хоча б головних з них. Найголовнішу роль відіграє наявність або можливість формування спонукальних мотивів споживання і виробництва нової продукції, оскільки за відсутності зацікавленості споживачів і виробників унеможливується успіх будь-якої, навіть самої досконалої інновації. Виходячи з концепції сталого розвитку, необхідним являється й урахування суспільних інтересів. Тобто інновації мають бути економічно ефективні і екологічно прийнятні у виробництві, споживанні та переробці.

**Висновки.** Таким чином виділені складові характеризують ресурси підприємства і спроможність до їх реалізації, які, в основному, визначають можливості підприємства розвиватися інноваційним шляхом. Аналіз інноваційного потенціалу за визначеними його складовими надає можливість розробки процедур оцінки його достатності для розробки і просування на ринок конкретних інновацій з метою оптимізації їх вибору. Результати дослідження мають стати основою розробки системи цілеспрямованого пошуку, аналізу, оцінки і відбору інновацій, прийнятних для конкретних підприємств у певних ринкових ситуаціях, враховуючи перспективи їх розвитку.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на оцінку окремих складових інноваційного потенціалу. Їх результати дозволять оптимізувати витрати на інноваційну діяльність, підвищити ймовірність їх комерційного успіху і зменшити ризик невідповідності нових товарів потребам ринку.

### Література

1. Громека В.И. США: научно-технический потенциал / В.И. Громека. – М. : Мысль, 2007. – 152 с.
2. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала : [монография] / И.О. Джаин. – Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2002. – 250 с.
3. Ілляшенко С.М. Формування ринку екологічних інновацій: економічні основи управління: [монографія] / Ілляшенко С.М., Прокопенко О.В.; за ред. С.М. Ілляшенка. – Суми : ВТД “Університетська книга”, 2002. – 250 с.
4. Лапин Э.В. Экономический потенциал предприятия: [монография] / Э.В. Лапин. – Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2002 – 310 с.
5. Юрасов И.А. Инновационные технологии управления / И.А. Юрасов // Управление персоналом. – 2006. – № 20 – С. 59 – 63.

Надійшла 29.05.2010

УДК 330.322.8

Л. П. ШВЕЦЬ, О. В. ПИЛИПЯК  
Хмельницький національний університет

## ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ МОДИФІКОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

*Розглянуто такі методи оцінки ефективності інвестиційних проєктів, як модифікована чиста теперішня вартість та модифікована внутрішня норма прибутковості. Розкрито особливості та проблеми їх застосування в сучасних умовах господарювання. Показаний вплив даних показників на ефективність інвестиційних проєктів.*

*We consider these methods for evaluating the effectiveness of investment projects as a modified net present value and modified internal rate of return. The features and problems of their application in contemporary economy. The effect of performance data on the efficiency of investment projects.*

*Ключові слова: інвестиційний проєкт, ефективність, критерії ефективності проєкту, чиста теперішня вартість, модифікована чиста теперішня вартість, модифікована внутрішня норма прибутковості.*

**Вступ.** Одним із найбільш значущих джерел економічного розвитку є інвестиції. З усіх форм інвестицій особливої уваги заслуговує інвестиційний проєкт як найбільш дієвий інструмент впливу на параметри економічної системи. Від обраних показників та особливостей їх розрахунку в значній мірі залежить подальша доля інвестиційного проєкту, а тому проблема вибору та застосування критеріїв оцінки є вельми актуальною.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теорії та практиці оцінки інвестиційних проєктів присвячено багато зарубіжних фундаментальних досліджень таких вчених, як Александер Г., Бейлі Дж.,

Бернс В., Боді З., Брігхем Ю., Ван Хорн Дж., Гітман Л.Дж., Джонк М.Д., Марковіц Г., Тобін Д., Хавранек П.М., Хелферт Е., Шарп У. В Україні дану проблему досліджували такі вчені: Бланк І.А., Борщ Л.М., Вітлінський В.В., Галушко О.С., Ковальчук К.Ф., Савчук В.П., Плаксієнко В.Я., Прилипка Е.Г., Чумаченко М.Г., Шевчук С.І та інші.

Аналіз теоретичної та нормативної бази свідчить, що незважаючи на суттєвий вклад, який внесли вітчизняні та зарубіжні вчені у вирішення проблем оцінки ефективності інвестиційних проектів, існуюча система оцінки інвестиційних проектів не дозволяє зробити комплексну оцінку інвестиційного проекту, що реалізується на діючому підприємстві. З точки зору авторів така комплексна оцінка обов'язково має ґрунтуватися й на модифікованих показниках. Більше того, з точки зору авторів саме на основі оцінки модифікованих показників можна зробити більш ґрунтовний й адекватний до реальних умов висновок.

Метою написання статті є висвітлення особливостей та проблем застосування найменш вивчених у проектному аналізі модифікованих показників ефективності.

**Вклад основного матеріалу.** Базовим модифікованим показником ефективності інвестиційного проекту є модифікована чиста теперішня вартість (MNPV), зміст якої доволі простий: якщо кошти, які надходять від проекту, одразу ж реінвестуються, причому за ставкою, яка відмінна від обраної ставки дисконтування, то з точки зору точності розрахунок звичайної чистої теперішньої вартості буде давати похибку. У таких випадках є доцільним застосування формули модифікованої чистої теперішньої вартості:

$$MNPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t \times (1+d)^{n-t}}{(1+z)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{INV_t}{(1+z)^t}, \quad (1)$$

де  $CF_t$  – елемент грошового потоку у році  $t$ , грн;

$z$  – ставка дисконтування;

$INV_t$  – інвестиція за проектом у році  $t$ , грн;

$n$  – тривалість інвестиційного періоду (років, місяців).

$d$  – рівень реінвестицій, частки одиниці.

Застосування модифікованої чистої теперішньої вартості розглянемо на наступному прикладі. В табл. 1 наведено грошовий потік за деяким проектом.

Таблиця 1

Вихідні дані до проекту

Показник		Рік	Сума, тис. грн
Грошовий потік	1. Інвестиція	0	-800
		1	-5000
	2. Надходження	2	3000
		3	2500
		4	2000
		5	1850

Ставка дисконтування – 24%. Рівень реінвестицій – 19% та 5%.

1. Розраховуємо чисту теперішню вартість проекту:

$$NPV = \frac{3000}{(1+0,24)^2} + \frac{2500}{(1+0,24)^3} + \frac{2000}{(1+0,24)^4} + \frac{1850}{(1+0,24)^5} - \frac{800}{(1+0,24)^0} - \frac{5000}{(1+0,24)^1} = -92,951 \text{ тис.грн.}$$

2. За формулою (1) розраховуємо модифіковану чисту теперішню вартість проекту для рівня реінвестицій 19%:

$$MNPV = \frac{3000 \times (1+0,19)^3}{(1+0,24)^2} + \frac{2500 \times (1+0,19)^2}{(1+0,24)^3} + \frac{2000 \times (1+0,19)^1}{(1+0,24)^4} + \frac{1850 \times (1+0,19)^0}{(1+0,24)^5} - \frac{800}{(1+0,24)^0} - \frac{5000}{(1+0,24)^1} = 1950,185 \text{ тис.грн.}$$

3. Розраховуємо модифіковану чисту теперішню вартість проекту для рівня реінвестицій 2%:

$$MNPV = \frac{3000 \times (1+0,02)^3}{(1+0,24)^2} + \frac{2500 \times (1+0,02)^2}{(1+0,24)^3} + \frac{2000 \times (1+0,02)^1}{(1+0,24)^4} + \frac{1850 \times (1+0,02)^0}{(1+0,24)^5} - \frac{800}{(1+0,24)^0} - \frac{5000}{(1+0,24)^1} = 96,364 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином реінвестування доходів проекту сприятливим чином позначається на його ефективності: при споживанні всіх проектних доходів чиста поточна вартість проекту складає -92,951 тис. грн, тобто проект збитковий, а при реінвестуванні доходів під 19% річних модифікована чиста теперішня вартість – 1950,185 тис. грн. Реінвестування доходів під 2% річних забезпечує модифіковану чисту теперішню вартість 96,364 тис. грн. Отже навіть реінвестування доходів під незначний відсоток (2%) приносить 189,315 тис. грн (96,364-(-92,951)) додаткової теперішньої вартості проекту.

Досить часто в проектному аналізі постає задача з'ясувати: який має скласти рівень реінвестицій для досягнення запланованої величини модифікованої чистої теперішньої вартості? Отримати відповідь на це питання можна застосувавши два базові методи обчислення рівня реінвестицій з рівняння модифікованої чистої теперішньої вартості:

1. Метод послідовного наближення, який передбачає ітераційну процедуру підбору рівня реінвестицій доти, поки модифікована чиста теперішня вартість не прийме задане значення.

2. Графічний метод, який ґрунтується на візуальному з'ясуванні рівня реінвестицій для заданого значення модифікованої чистої теперішньої вартості через побудову відповідної залежності. Очевидно, що у відношенні щодо точності даний метод дещо поступається попередньому.

Приклад. Підприємство планує впровадження інвестиційного проекту. В якості ставки дисконтування прийнятий середньорічний прогнозний рівень інфляції – 16%. Необхідно визначити, за якого рівня реінвестицій модифікована чиста теперішня вартість складе заплановану величину 900 тис. грн. Початкова інвестиція складає 550 тис. грн.

Грошовий потік наступний: 1-й рік – 170 тис. грн; 2-й рік – 234 тис. грн; 3-й рік – 198 тис. грн; 4-й рік – 85 тис. грн.

На основі заданих вихідних даних та формули (1) складемо рівняння модифікованої чистої теперішньої вартості:

$$MNPV = \frac{170 \times (1+d)^3}{(1+0,16)^1} + \frac{234 \times (1+d)^2}{(1+0,16)^2} + \frac{198 \times (1+d)^1}{(1+0,16)^3} + \frac{85 \times (1+d)^0}{(1+0,16)^4} - 550.$$

Виходячи із складеного рівняння, визначимо значення модифікованої чистої теперішньої вартості для різних рівнів реінвестицій. Результати представлено у табл. 2.

Таблиця 2

**Значення модифікованої чистої теперішньої вартості для різних рівнів реінвестицій**

Рівень реінвестицій, %	Модифікована чиста теперішня вартість, тис. грн
0	-55,753
5	-8,486
10	41,959
15	95,692
20	152,823
25	213,460
35	345,698
55	657,098
65	838,019
70	935,170

Здійснюючи аналіз табл. 2 можна дійти висновку, що заданому рівню модифікованої чистої теперішньої вартості (900 тис. грн) буде відповідати рівень реінвестицій між 65% та 70%. Для точнішого результату можна й далі в межах методу послідовного наближення продовжити підбір, а можна скористатися більш простим графічним методом. Для цього на основі отриманих даних (табл. 2) побудуємо криву залежності модифікованої чистої теперішньої вартості від рівня реінвестицій (рис. 1).

Рис. 1 наочно демонструє, що зростання рівня реінвестицій практично прямо пропорційно впливає на модифіковану чисту теперішню вартість проекту. Так, за відсутності реінвестицій модифікована чиста теперішня вартість проекту буде від'ємною, а отже, проект збитковий; тільки починаючи з рівня реінвестицій 6% проект почне приносити прибутки.

Забезпечити модифіковану чисту теперішню вартість проекту на запланованому рівні 900 тис. грн, можна за умови, що рівень реінвестицій складе близько 68%. Оскільки забезпечити такий надвисокий рівень

реінвестицій, як в сьогоднішніх економічних умовах, буде складно, то ймовірність досягнення запланованого рівня модифікованої чистої теперішньої вартості є низькою.

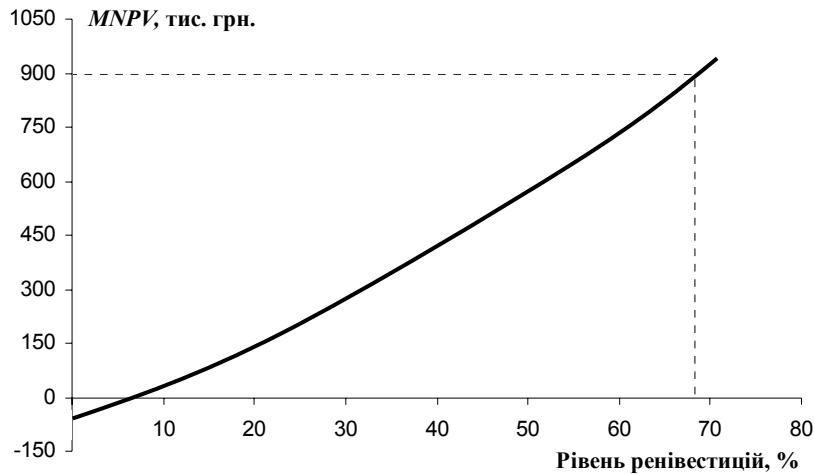


Рис.1. Залежність між модифікованою чистою теперішньою вартістю та рівнем реінвестицій

Іншим модифікованим показником оцінки ефективності інвестиційного проекту є модифікована внутрішня норма прибутковості.

Так аналіз чисельних інвестиційних проектів свідчить, що деякі властивості внутрішньої норми прибутковості (*IRR*) можуть на практиці обмежити його застосування. По-перше, для проекту може й не існувати єдиної *IRR* (математична модель може дати декілька значень *IRR*). Така множинність рішення може мати місце, якщо щорічні грошові потоки в період реалізації проекту змінюють знак (наприклад, з від'ємного на додатний і навпаки) кілька разів.

При визначенні внутрішньої норми прибутковості досить часто має місце ситуація, в першу чергу, коли розрахунок показника здійснюють на основі так званих нетипових потоків, які ми іменували неординарними потоками, за яких може бути визначено не одну, а декілька внутрішніх норм прибутковості або взагалі внутрішня норма прибутковості не піддається визначенню, оскільки профіль чистої теперішньої вартості не перетинає вісь абсцис. У таких випадках є висока ймовірність того, що показник внутрішньої норми прибутковості буде суперечити показнику чистої теперішньої вартості. Наприклад, проект, який згідно з ранжуванням за рівнем чистої теперішньої вартості набув перше місце, згідно з ранжуванням за рівнем внутрішньої норми прибутковості може набути й друге і навіть третє місце.

Розглянемо на прикладі неможливість однозначного визначення внутрішньої норми прибутковості за інвестиційним проектом "А" (рис. 2).

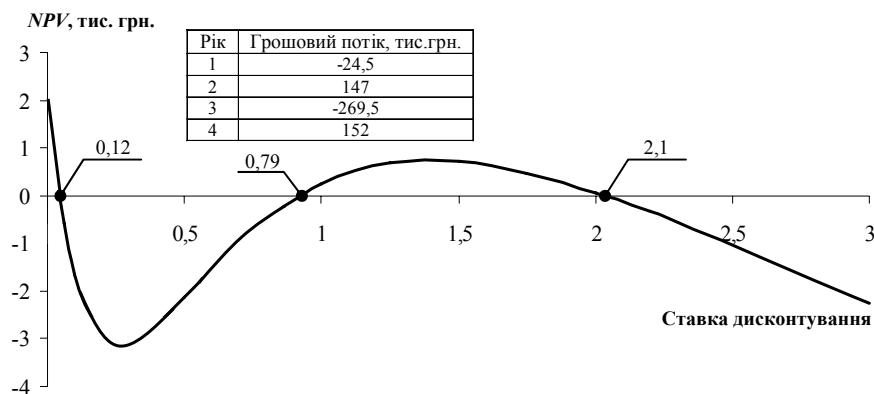


Рис. 2. Профіль чистої теперішньої вартості за інвестиційним проектом "А"

Так профіль чистої теперішньої вартості за проектом "А" (рис. 2) перетинає вісь абсцис три рази: у точці 0,12 (12%), точці 0,79 (79%) та точці 2,1 (210%), отже можна вести мову про три внутрішні норми прибутковості. У таких випадках можна застосувати наступне правило: якщо за грошовим потоком інвестиційного проекту може бути визначено декілька внутрішніх норм прибутковості, то в якості вихідної приймається перша. Так, за проектом "А" внутрішня норма прибутковості складе 12%.

Інвестиційна й загалом фінансова теорія пов'язують множинність або відсутність внутрішньої норми доходності із нестационарністю самого грошового потоку. З таким підходом можна погодитися тільки

частково: безсумнівно, що нестационарність грошового потоку може бути причиною множинності або відсутності внутрішньої норми доходності, але, з іншого боку, подібні випадки мають місце і з цілком стаціонарними потоками.

Крім зазначеного вище недоліку *IRR* має місце й інший, а саме: припущення, при визначенні усіх дисконтованих грошових потоків, акумульованих інвестиціями, що складні відсотки розраховуються за однією і тією ж відсотковою ставкою. Очевидно, що для інвестиційних проектів, які забезпечують норми прибутку, близькі до ставки реінвестицій підприємства, проблем із реінвестиціями доходів проекту не виникає, оскільки існує доволі значна кількість альтернативних проектів, які приносять прибуток, норма якого є близькою до вартості капіталу. Однак для інвестицій, які забезпечують доволі високу або доволі низьку норму прибутку, пропозиція щодо реінвестування нових грошових надходжень може викривити істинну віддачу від проекту. Поняття модифікованої внутрішньої норми прибутковості (*MIRR*) і було запропоновано для того, щоб скоригувати внутрішню норму прибутковості на ставку реінвестицій.

Незаперечною перевагою модифікованої внутрішньої норми прибутковості є неможливість її множинності, що як вже розглядалося, є властивим для звичайної внутрішньої норми прибутковості. Крім того ще однією перевагою даного показника є простота розрахунку: модифікована внутрішньої норми прибутковості розраховується значно простіше ніж звичайна. І це саме через припущення реінвестицій надходжень проекту.

Розглянемо порядок розрахунку модифікованої внутрішньої норми прибутковості:

1. Розраховують сумарну дисконтовану вартість усіх грошових витрат (відтоків) і сумарну майбутню (термінальну) вартість усіх надходжень грошових коштів.

Дисконтування звичайно здійснюється за вартістю фінансування проекту (*WACC*) або ж необхідною нормою прибутковості інвестицій проекту. Нарощення здійснюється за відсотковою ставкою, рівною реінвестиціям.

2. Визначають коефіцієнт (множник) дисконтування, який враховує сумарну теперішню вартість витрат і термінальну вартість надходжень. Ставку дисконтування, яка врівноважує теперішню вартість інвестицій (відтоків коштів) з термінальною вартістю надходжень називають *MIRR*.

Модифіковану внутрішню норму прибутковості можна визначити з такого рівняння:

$$\sum_{t=0}^n \frac{INV_t}{(1+z)^t} = \frac{\sum_{t=1}^n CF_t \times (1+d)^{n-t}}{(1+MIRR)^n} \quad (2)$$

У лівій частині рівняння – дисконтована за ціною капіталу величина інвестицій, а у правій – майбутня вартість грошових надходжень від проектних інвестицій, обчислена за ставкою реінвестицій.

З формули (2) отримуємо:

$$MIRR = \sqrt[n]{\frac{\sum_{t=1}^n CF_t \times (1+d)^{n-t}}{\sum_{t=0}^n \frac{INV_t}{(1+z)^t}}} - 1 = \sqrt[n]{\frac{FV_{CF}}{PV_{INV}}} - 1, \quad (3)$$

де  $FV_{CF}$  – сумарна майбутня (термінальна) вартість надходжень за проектом, грн;

$PV_{INV}$  – сумарна дисконтована вартість інвестицій за проектом, грн.

Очевидно, що формула для розрахунку *MIRR* має зміст тільки у тому разі, якщо нарощена вартість надходжень перевищує суму дисконтованих інвестицій, тобто надходження грошових коштів більше, ніж їх витрати.

Оскільки критерій *MIRR* має виключно єдине значення, то він може цілком застосовуватися замість *IRR*. Інвестиційний проект вважається прийнятним, якщо рівень *MIRR* вищий, ніж рівень реінвестицій доходів проекту ( $d$ ) або ж наперед заданої ставки дисконтування ( $z$ ).

Приклад. За даними, наведеними у табл. 3, визначимо *IRR* та *MIRR* проекту. Зробимо висновок щодо доцільності його впровадження.

Середньозважена вартість капіталу – 18%. Рівень реінвестицій – 20%.

1. Розраховуємо *IRR* проекту.

Складемо рівняння *NPV* проекту:

$$\frac{0,69}{(1+IRR)^1} + \frac{2,90}{(1+IRR)^2} + \frac{1,74}{(1+IRR)^3} + \frac{0,85}{(1+IRR)^4} + \frac{0,23}{(1+IRR)^5} - \frac{3,55}{(1+IRR)^0} - \frac{0,83}{(1+IRR)^1}$$

Отримаємо:  $IRR \approx 0,1809$ , або 18,09%.

Таблиця 3

Вихідні дані для розрахунку  $IRR$  та  $MIRR$  проекту

Рік	Грошовий потік, млн грн	
	Інвестиції	Надходження
0	-3,55	-
1	-0,83	0,69
2	-	2,90
3	-	1,74
4	-	0,85
5	-	0,23

2. Розраховуємо  $MIRR$  проекту.

$$FV_{CF} = 0,69 \times (1 + 0,2)^4 + 2,90 \times (1 + 0,2)^3 + 1,74 \times (1 + 0,2)^2 + 0,85 \times (1 + 0,2)^1 + 0,23 \times (1 + 0,2)^0 = 10,200 \text{ млн.грн.}$$

$$PV_{INV} = \frac{3,55}{(1 + 0,18)^0} + \frac{0,83}{(1 + 0,18)^1} = 4,253 \text{ млн.грн.}$$

Отримаємо:

$$MIRR = \sqrt[5]{\frac{10,200}{4,253}} - 1 = 0,191, \text{ або } 19,1\%.$$

Таким чином, якщо порівняємо отримане значення модифікованої внутрішньої норми прибутковості 19,1% із рівнем реінвестицій 20%, то дійдемо висновку, що  $MIRR < d$ , а тому проект не доцільний. З точки зору критерію внутрішньої норми доходності проект може бути рекомендований до впровадження, оскільки  $IRR (18,09\%) > z(18\%)$ .

На відміну від  $IRR$  критерій  $MIRR$  більш узгоджений із традиційним критерієм  $NPV$  і тому цілком може бути застосований для оцінки незалежних інвестиційних проектів. Що ж стосується альтернативних проектів, то протиріччя між  $NPV$  та  $MIRR$  можуть виникати, якщо проекти істотно різняться за масштабами, тобто елементи грошового потоку одного із проектів значно вищі, ніж інші або ж проекти мають різну тривалість життєвого циклу. У таких випадках рекомендують застосовувати критерій  $NPV$ .

Розглянемо такий приклад. Планується впровадження одного із двох альтернативних інвестиційних проектів. Дані за проектами наведено у табл. 4.

Таблиця 4

## Вихідні дані для альтернативних проектів "А" та "В"

Показник	Проект	
	"А"	"В"
Грошовий потік, млн грн:		
0-рік	-10,2	-6,5
1-рік	4,0	3,1
2-рік	5,2	3,1
3-рік	3,9	2,0
4-рік	2,9	1,5
5-рік	1,8	1,2
6-рік	0,2	0,8
Ставка дисконтування, %	23	23
Рівень реінвестицій, %	26	26

1. Розраховуємо  $NPV$ :

- для проекту "А":

$$NPV = \frac{4,0}{(1+0,23)^1} + \frac{5,2}{(1+0,23)^2} + \frac{3,9}{(1+0,23)^3} + \frac{2,9}{(1+0,23)^4} + \frac{1,8}{(1+0,23)^5} + \frac{0,2}{(1+0,23)^6} - 10,2 = 0,549 \text{ млн.грн.}$$

- для проекту "В":

$$NPV = \frac{3,1}{(1+0,23)^1} + \frac{3,1}{(1+0,23)^2} + \frac{2,0}{(1+0,23)^3} + \frac{1,5}{(1+0,23)^4} + \frac{1,2}{(1+0,23)^5} + \frac{0,8}{(1+0,23)^6} - 6,5 = 0,457 \text{ млн.грн.}$$

2. Розраховуємо *MIRR* :

- для проекту "А":

$$FV_{CF} = 4,0 \times (1+0,26)^5 + 5,2 \times (1+0,26)^4 + 3,9 \times (1+0,26)^3 + 2,9 \times (1+0,26)^2 + 1,8 \times (1+0,26)^1 + 0,2 \times (1+0,26)^0 = 40,683 \text{ млн.грн.}$$

$$MIRR = \sqrt[6]{\frac{40,683}{10,2}} - 1 = 0,259, \text{ або } 25,9\%;$$

- для проекту "В":

$$FV_{CF} = 3,1 \times (1+0,26)^5 + 3,1 \times (1+0,26)^4 + 2,0 \times (1+0,26)^3 + 1,5 \times (1+0,26)^2 + 1,2 \times (1+0,26)^1 + 0,8 \times (1+0,26)^0 = 26,353 \text{ млн.грн.}$$

$$MIRR = \sqrt[6]{\frac{26,353}{6,5}} - 1 = 0,263, \text{ або } 26,3\%.$$

Отримали досить суперечливу ситуацію: за критерієм *NPV* оптимальним є проект "А"; за критерієм *MIRR* – проект "В". Як вже зазначалося, у випадках такої суперечливості отриманих результатів рекомендують орієнтуватися на критерій *NPV*, тому, з такої позиції, як для даного випадку, можна рекомендувати для впровадження проект "А". В цілому з таким підходом категорично не можна погодитися: орієнтуватися на чисту теперішню вартість означає ігнорувати реальні можливості додаткових реінвестицій, тобто мають місце втрачені можливості. З погляду авторів, застосування показника ефективності проекту який обмежує потенціал проекту не може вважатися доцільним.

**Висновки та перспективи подальших наукових розробок.** Вести мову про повну обґрунтовану оцінку інвестиційних проектів можна лише за умов комплексного їх дослідження. У фінансовому напрямку комплексного дослідження інвестиційних проектів обов'язковим є врахування максимальної кількості впливів. Дослідження, результати якого висвітлено у статті, показало, що застосування модифікованих показників покращує якість обґрунтування проекту. У тих випадках, коли за проектом не передбачається реінвестування, то, відповідно, і зникає потреба в обчисленні модифікованих критеріїв. З іншого боку, модифіковані критерії ґрунтуються на врахуванні більшої кількості факторів впливу: додатково ще рівня реінвестицій. Таким чином, якщо за проектом відсутні реінвестиції, то застосування, наприклад, модифікованої чистої теперішньої вартості дасть такий ж результат, як і звичайної. З такого погляду модифіковані критерії цілком можна вважати більш доцільними для застосування.

Подальші наукові розробки у галузі оцінки інвестиційних проектів модифікованими показниками ефективності ускладнюються необхідністю включення додаткових параметрів, але даний напрямок можна вважати дуже перспективним, особливо в умовах динамічності практично усіх інвестиційних процесів.

### Література

1. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика / Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Дело, 2002. – 888 с.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / А. Дамодаран. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
3. Єрмошенко М.М. Аналіз і оцінка інвестиційних проектів: [навч. посібник] / Єрмошенко М.М., Плужников І.О. / Національна академія управління. – К., 2004. – 155 с.
4. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 144 с.

Надійшла 16.05.2010



## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ЗАЛІЗНИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

*Встановлено теоретичні основи управління інвестиційно-інноваційним потенціалом залізничного транспорту: розкрито об'єкти, суб'єкти, функції, принципи та методи управління*

*Theoretical bases of railway transports investment-innovatory potentials operation were determined: objects, functions, principles and methods of management were revealed.*

*Ключові слова: управління інвестиційно-інноваційним потенціалом, залізничний комплекс.*

**Актуальність дослідження.** Важливу роль у функціонуванні економіки держави відіграє транспорт, який значною мірою впливає на всі сфери життєдіяльності суспільства. У зв'язку з цим особливого значення набуває проблема інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного транспорту, як одного зі складників єдиної транспортної системи України. Світові тенденції розвитку залізничних транспортних мереж свідчать про перехід на нові принципи: інтеропераційності, швидкості та інтермодальності. Тому в теперішній час необхідно вирішити важливу науково-прикладну проблему щодо створення умов відповідності вітчизняної залізничної транспортної системи вищезазначеним принципам.

На фоні досягнутих результатів в інноваційному розвитку вітчизняного залізничного транспорту залишається актуальним питання управління його інвестиційно-інноваційним потенціалом, на основі ефективної інноваційної діяльності. Від його вирішення залежить роль залізничного транспорту на ринку перевезень, а також перспективи подальшого розвитку промислового сектору залізничного транспорту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи управління інвестиційно-інноваційним потенціалом розглядаються в працях: Герасимова В.В., Матвейкіна В. Г., Дворецького С. І., Ландика В. І., Марченкової Л. М., Панчева Л. А. та ін. [1-5]. Так управління інноваційним потенціалом, на думку В. Ландика, є одним з найважливіших завдань, оскільки ефективність діяльності підприємства в жорстких умовах конкурентної боротьби, насамперед, залежить від його здатності до нарощування і активного використання організаційних, технічних, маркетингових та інших інноваційних можливостей, які складають інноваційний потенціал [3, с. 53].

Сучасним поглядом на систему управління інноваційним потенціалом є такий, що розкриває її як процес забезпечення взаємодії об'єкту (інноваційний потенціал) і суб'єкта управління (органи управління, у складі яких здійснюється ухвалення інноваційних рішень), при якому досягається найбільша системна ефективність використання інновацій [1, с. 6]. Мається на увазі упорядкована система впливу на процеси, що знаходяться в основі формування та забезпечення ефективного використання інвестиційно-інноваційного потенціалу та протікають на усіх рівнях управління на основі сукупності регламентованих положень, які дозволяють структурним рівням досягти заданих або прогнозованих результатів на основі прийнятої інноваційної моделі розвитку залізничного транспорту.

Не дивлячись на достатньо широке розроблення проблеми необхідно докладно вивчити існуючі підходи до управління інвестиційно-інноваційним потенціалом, розкрити його принципи та функції, а також розробити модель системи управління інвестиційно-інноваційним потенціалом залізничного транспорту. Ці питання сформували мету статті, що пропонується.

**Викладення основного матеріалу.** Під управлінням інвестиційно-інноваційним потенціалом залізничного транспорту розуміється процес підготовки, прийняття та реалізації рішень з формування та максимального використання сукупного інвестиційно-інноваційного потенціалу з метою стійкого соціально-економічного розвитку залізничного транспорту.

Стійкість соціально-економічного розвитку залізничного транспорту розглядається як результат функціонування інтегрованої системи господарювання, метою якої є: по-перше, забезпечення на довготривалій строк потреб суспільства в перевезеннях та власних потреб у інвестиційно-інноваційному розвитку, що знаходиться в основі технічних, технологічних, управлінських, організаційних та інших типів змін; по-друге, зростання економічної ефективності виробництва за рахунок кількісних та якісних змін основних, допоміжних та обслуговуючих процесів; по-третє, підвищення якості праці персоналу за рахунок створення відповідних економічних, соціальних, організаційних, психологічних та інших умов, що задовольняють інтереси не тільки власника праці – робітника, але й роботодавця; по-четверте, забезпечення збереження навколишнього середовища і бази ресурсів.

За таких умов забезпечення високих прибутків не є основною метою діяльності залізничного транспорту. Вона об'єднує як економічні, так і соціальні, екологічні та інші види цілей та може бути визначена так: створення стійких передумов для функціонування у майбутньому на конкурентному зовнішньому та внутрішньому ринках.

Методологічну основу управління інвестиційно-інноваційним потенціалом складають теоретичні положення, принципи та інструменти, які містяться в його домінуючих підходах – процесному, системному, стратегічному, інноваційному та інтеграційному.

З позиції процесного підходу управління інвестиційно-інноваційним потенціалом є ланцюгом безперервних взаємопов'язаних дій з цілевизначення, планування, організації процесів, обліку та контролю, мотивації та регулювання. Функції управління – це чітко окреслена низка питань та завдань, які вирішують у процесі управління. Сукупність функцій процесу управління формує механізм управління інвестиційно-інноваційним потенціалом [6, с. 61-62].

Функція «цілевизначення» обумовлює орієнтацію управління інвестиційно-інноваційним потенціалом на досягнення певних цілей, під якими розуміється майбутній рівень інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного транспорту та його конкурентоспроможності, які передбачається досягти.

Функція планування передбачає розробку стратегії та тактики реалізації цілей і завдань, складання програм реалізації окремих заходів нарощування інвестиційно-інноваційного потенціалу як в цілому по залізничному транспорту, так і по окремих структурних підрозділах.

Функція організації забезпечує практичну реалізацію прийнятих програм, узгодження дій структурних підрозділів підприємств залізничного транспорту щодо виконання планів нарощування інвестиційно-інноваційного потенціалу.

Функція мотивації забезпечує використання мотиваційних регуляторів суб'єктів управління інвестиційно-інноваційним потенціалом залізничного транспорту. При цьому важливо поєднати заходи задоволення матеріальних інтересів з моральними, психологічними мотивами особистості. Кадрова складова як основна складова інвестиційно-інноваційного потенціалу залізничного транспорту потребує розробки шляхів подальшої творчої активності робітників, проведення індивідуалізації методів мотивації персоналу.

Функція контролю забезпечує нагляд і перевірку відповідності рівня інвестиційно-інноваційного потенціалу вимогам як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, передбачає розробку переліку показників, що дозволяють здійснити перевірку результативності процесу управління та своєчасно вносити зміни.

Управління інвестиційно-інноваційним потенціалом спирається й на інноваційний підхід до управління, сутність якого пов'язана з орієнтацією розвитку залізничного транспорту на активізацію інноваційної діяльності за пріоритетними напрямками, які здатні забезпечити його майбутнє. Активізація інноваційної діяльності входить до компетенції інноваційного менеджменту.

В основі управління інвестиційно-інноваційним потенціалом активно використовуються принципи системного підходу.

Системний підхід до управління – це методологія дослідження об'єктів як систем, що складаються з двох складових: первісної – зовнішнє оточення (включає вхід та вихід системи, зв'язок з зовнішнім середовищем, зворотній зв'язок) та вторинної – внутрішня структура (сукупність взаємопов'язаних компонентів, які забезпечують процес впливу суб'єкту управління на об'єкт, перетворення входу на вихід та досягнення цілей системи). Відповідно до методології цього підходу вивчення системи управління інвестиційно-інноваційним потенціалом необхідно розпочинати зі встановлення наступних елементів:

1. Суб'єкти управління – органи, що розглядаються як керуюча підсистема. Ієрархічність управління залізничного транспорту дозволяє встановити особливості такої підсистеми, а саме те, що одночасно керуюча підсистема на рівні залізниць та структурних підрозділів розглядається як керована підсистема у складі керуючої.

Модель системи управління інвестиційно-інноваційним потенціалом залізничного транспорту представлена на рис. 1.

Особливостями такої системи є, по-перше, склад керуючої підсистеми, що визначається неоднорідністю, тобто одночасно деякі суб'єкти, що здійснюють управлінські впливи, розглядаються як керуючі та керовані; по-друге, зворотній зв'язок керованої підсистеми з керуючою формують інформацію про досягнутий стан керованої підсистеми, а також сформовані вимоги об'єктів, що утворюються елементами інвестиційно-інноваційного потенціалу та пов'язані зі здійсненням інноваційного процесу. Тобто керована підсистема створює основу керуючих впливів, які пов'язані як з реакцією на зміни зовнішнього середовища, так і на внутрішні зміни та потреби кожної складової інвестиційно-інноваційного потенціалу.

2. Об'єкти управління - елементи інвестиційно-інноваційного потенціалу, що характеризують готовність та спроможність залізничного транспорту до використання інноваційних можливостей.

3. Мета управління – забезпечення стійкого функціонування об'єктів, що формують елементи інвестиційно-інноваційного потенціалу, що ґрунтується на принципі інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного транспорту.

Зміст управління інвестиційно-інноваційним потенціалом залізничного транспорту визначається складом методів та функцій, які здійснюються в ході підготовки та проведення інвестиційно-інноваційних заходів.

4. Методи управління – способи та прийоми впливу керуючої системи на керовану на різних рівнях і ланках управління. Результатами управлінської діяльності є конкретні способи та прийоми впливу на керовану систему, які у просторовому, часовому та ресурсному аспектах визначають сфери та напрями діяльності працівників, створюють механізми зацікавленості у виконанні завдань та досягненні цілей. Але

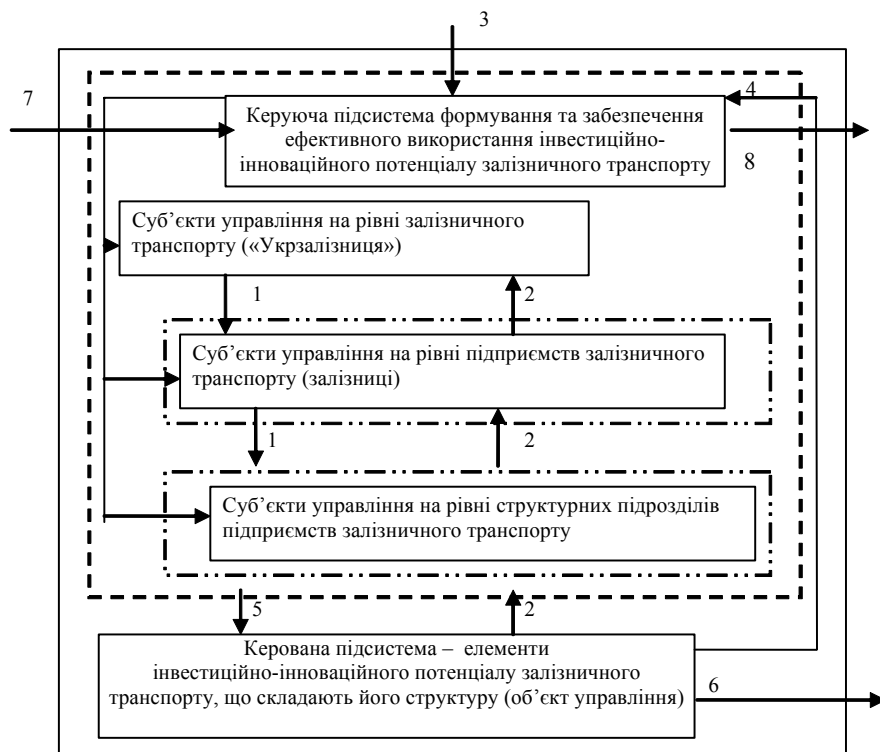
забезпечення узаконеного впливу методів менеджменту можливе лише при їх затвердженні відповідними управлінськими рішеннями. Відповідно до існуючої практики, методи управління інвестиційно-інноваційним потенціалом можна виділити такі [5, с.13; 8; 9, с. 166-176]:

- адміністративні – розробка моделі управління інноваційним потенціалом; розподіл посадових обов'язків; підбір, навчання, атестація керівників; впровадження стандартів з проведення інноваційної діяльності; застосування дисциплінарних заходів дії; видання наказів з розвитку та дослідження інноваційного потенціалу;

- економічні – планування заходів щодо дослідження і розвитку інноваційного потенціалу; аналіз і контроль стану інноваційного потенціалу; застосування економічних заохочень, стимулюючих роботу з управління потенціалом, соціально-економічна оцінка потенціалу; управління ризиком при здійсненні нововведень;

- соціально-психологічні – використання принципів психології при реалізації інноваційних можливостей, орієнтація творчої активності працівників на вирішення питань, пов'язаних з використанням і розвитком потенціалу, моральне стимулювання дотримання працівниками та керівниками завдань і функцій розвитку потенціалу;

- ідеологічні – залучення працівників до управління потенціалом, використання самоконтролю виконання завдань розвитку потенціалу, виховання відчуття відповідальності та свідомості щодо виконання завдань розвитку потенціалу, пропаганда передового досвіду.



--- - контури керованої підсистеми в складі керуючої підсистеми;

1 - роз'яснюючі, координуючі та контролюючі впливи;

2 - інформаційні потоки щодо досягнутого стану керованої підсистеми;

3 - зовнішні впливи, що задаються з управління інвестиційно-інноваційним потенціалом;

4 - внутрішні зміни, що задають напрямки управління інвестиційно-інноваційним потенціалом;

5 - планування, організація, стимулювання, контроль процесів формування та використання елементів інвестиційно-інноваційного потенціалу;

6 - вихід системи (якісна інноваційна зміна складових інвестиційно-інноваційного потенціалу, досягнення цілей інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного транспорту);

7 - зовнішня інформація про інвестиційно-інноваційний розвиток суб'єктів зовнішнього середовища;

8 - інноваційна модель управління розвитком залізничного транспорту.

Рис. 1. Модель системи управління інвестиційно-інноваційним потенціалом залізничного транспорту

Для підвищення ефективності управління інвестиційно-інноваційним потенціалом окрім загальновідомих методів (аналізу, прогнозування, оцінки, планування, організації процесів, обліку, контролю та мотивації), необхідно застосовувати й специфічні методи управління. До них належать: метод порівняння, балансовий, індексний, факторний методи, метод функціонально-вартісного аналізу, SWOT-аналіз, системний аналіз та ін.

5. Функції управління – характеризують активність керуючої підсистеми. Отже, функціями управління інвестиційно-інноваційним потенціалом у класичному визначенні є: цілеполагання, планування, організація, облік, контроль та мотивація. Перераховані функції управління відображають зміст основних стадій процесу управління інвестиційно-інноваційним потенціалом і виділяють наочні області управлінської діяльності на всіх ієрархічних рівнях.

6. Принципи управління – це вимоги об'єктивних законів управління і правила їх урахування в управлінській діяльності. До основних принципів управління вчені пропонують відносити: 1) принцип орієнтації підприємства на інноваційний шлях розвитку; принцип орієнтації на споживачів; принцип орієнтації на працівників; принцип забезпечення максимізації прибутку підприємства при одночасній максимізації добробуту кожного працівника; принцип наукового обґрунтування системи управління; принцип збереження та розвитку конкурентних переваг; принцип системності; принцип правової регламентації управління; принцип єдності теорії та практики управління; принцип зіставлення варіантів управлінських рішень при їх виборі; 2) принцип нерозривності управління підприємством та інвестиційно-інноваційною діяльністю, принцип ієрархічності, принцип різноманіття форм здійснення інноваційно-інноваційного розвитку, принцип обумовленості форм інвестиційно-інноваційного розвитку самою методологією дослідження цього процесу; 3) принцип багатофункціональності, принцип орієнтації на цінності, принцип оптимального поєднання централізації та децентралізації, принцип плановості, принцип поєднання прав, обов'язків та відповідальності та ін.

До специфічних принципів управління інвестиційно-інноваційним потенціалом пропонується віднести наступні. 1. Принцип сприйняття інноваційних змін усіма об'єктами, що забезпечують формування та функціонування структурних елементів інвестиційно-інноваційного потенціалу. Сприйняття змін має місце тоді, коли кожний суб'єкт залізничної галузі зацікавлений та підготовлений до якісно нових умов функціонування; 2. Принцип максимальної відповідності рівня інвестиційно-інноваційного потенціалу потребам інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного транспорту. Характеризує необхідність досягнення збалансованості між потребами та можливостями інвестиційно-інноваційного розвитку; 3. Принцип гуманізації управління інвестиційно-інноваційним потенціалом, що передбачає управління інноваційною культурою залізничного транспорту; 4. Принцип взаємообумовленості якісних змін елементів інвестиційно-інноваційного потенціалу, тобто якісна зміна одного з них є передумовою якісних змін інших; 5. Принцип поєднання комплексного та диференційованого підходів в управлінні інвестиційно-інноваційним потенціалом, що передбачає застосування як єдиної політики його розвитку, так і спеціальних заходів, що пов'язані зі специфікою формування кожного окремого елементу інвестиційно-інноваційного потенціалу залізничного транспорту. 6. Принцип поєднання державних, галузевих та особистісних інтересів при розробці заходів управління інвестиційно-інноваційним потенціалом, що передбачає розвиток інвестиційно-інноваційного потенціалу в державних, галузевих цілях, а також особистісних цілях персоналу підприємств залізничного транспорту. 7. Принцип програмно-цільового забезпечення розробки та реалізації заходів у галузі інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного транспорту, що дозволяє поєднати цілі та завдання інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного транспорту на перспективний період, із спрямованими на їх виконання конкретними заходами організаційного, технічного, наукового й іншого характеру, ресурсним (фінансовим, матеріально-технічним) забезпеченням цих заходів, а також із відповідальними за їх розробку та реалізацію суб'єктами.

Управління інвестиційно-інноваційним потенціалом залізничного транспорту ґрунтується також на стратегічному підході до управління. Прийняття якісних управлінських рішень неможливе без врахування та точної оцінки зовнішніх умов, в яких знаходиться підприємство, та які визначаються різноманітністю факторів. Як стверджують провідні економісти, стратегічне управління є процесом управління довгостроковими цілями, стратегію підприємства та її реалізацію; послідовним, взаємопов'язаним процесом, що спрямований на підтримку діяльності підприємства у відповідності з його оточенням; діяльністю, яка забезпечує створення та підтримку стратегічної відповідності між цілями організації, її потенціалом та можливостями в зовнішньому середовищі; управлінням потенціалом, тобто можливістю виконання будь-яких дій чи досягнення будь-яких цілей. В цьому контексті стратегічне управління інвестиційно-інноваційним потенціалом розглядається як процес створення умов для кількісних та якісних змін в процесах, які знаходяться в основі формування елементів інвестиційно-інноваційного потенціалу, що дозволить зменшити протиріччя між потребами та вимогами зовнішнього середовища та можливостями внутрішнього.

Аналіз концепції стратегічного управління дає можливість систематизувати та виокремити його характерні риси; базується на певному поєднанні системного, ситуаційного та цільового підходів до діяльності підприємства, що трактується як відкрита соціально-економічна система; орієнтує на вивчення

умов, в яких функціонує підприємство, та дозволяє створювати адекватні цим умовам системи стратегічного управління, які відрізняються одна від одної залежно від особливостей підприємства та характеру зовнішньоекономічного середовища; концентрує увагу на необхідності збору та застосування баз стратегічної інформації.

Існують різні підходи до побудови систем стратегічного управління підприємством. За І. Ансоффом, моделями побудови стратегічного управління є: «управління за допомогою вибору стратегічних позицій», «управління ранжируванням стратегічних задач», «управління на основі врахування “слабких сигналів», «управління в умовах стратегічних несподіванок» [10, с. 53, 55, 57; 11]. Кожна з моделей має свій механізм управління. Стратегічне управління за допомогою вибору стратегічних позицій припускає виконання таких етапів: аналіз перспектив підприємства; визначення пріоритетів і розподіл ресурсів між різноманітними перспективними видами діяльності підприємства; аналіз можливих варіантів диверсифікації підприємства; прогноз динаміки чинників нестабільності; планування нових стратегій, що відповідають очікуваним рівням нестабільності середовища; передбачення організаційних змін і можливостей підприємства. Реалізація моделі управління на основі ранжування стратегічних задач може відбуватися за таких умов: у системі менеджменту підприємства здійснюється категоризація задач за ступенем терміновості та важливості; задачі, що мають найвищі пріоритети, передаються у відповідні підрозділи підприємства для підготовки і прийняття рішень; надалі процес прийняття рішень контролюється на предмет відповідності наслідків рішень наявним у системі менеджменту стратегічним настановам; практично безупинно проводиться відновлення і перегляд актуальних стратегічних задач. Необхідність моделі управління в умовах стратегічних несподіванок виникає, коли нові проблеми не тільки слабо передбачені і розвиваються дуже швидко, але і виникають практично раптово, не маючи під собою очікуваного прогнозу.

**Висновки.** Проте зазначені моделі не зовсім підходять до управління інвестиційно-інноваційним потенціалом залізничного транспорту, так як більше стосуються діяльності підприємств на розвинутому ринку, де зміни зовнішнього середовища достатньо передбачувані, наявні достатні ресурси для здійснення змін, існує стабільне правове поле та виконуються «правила гри» на ринку, існує високий ступінь залучення персоналу до змін та ін. За відсутності цих вимог використання зазначених моделей в чистому вигляді неможливе. Тому модель управління інвестиційно-інноваційним розвитком залізничного транспорту та його інвестиційно-інноваційним потенціалом повинна враховувати сучасні обставини, в яких діє залізничний транспорт, та необхідність зміни принципів його діяльності. Зміни принципів обумовлені, по-перше, новими методами та інструментами конкурентної боротьби на ринку транспортних послуг, в основі яких знаходяться інноваційні заходи; по-друге, необхідністю швидкої адаптації та реагування на зміни не тільки зовнішнього, але й внутрішнього середовища; по-третє, необхідністю впровадження заходів боротьби з кризовими явищами, які яскраво проявляються (зменшення прибутку, інвестицій, збільшення заборгованості за зовнішніми позиками, зменшення заробітної плати робітників та обсягів оновлення основних фондів тощо).

### Література

1. Герасимов В.В. Управление инновационным потенциалом производственных систем : [учеб. пособие] / В.В. Герасимов, Л.С. Минина, А.В. Васильев. – Новосибирск : НГАСУ, 2003. – 64 с.
2. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития : монография / [Матвейкин В.Г., Дворецкий С.И., Минько Л.В. и др.]. – М. : «Издательство Машиностроение-1», 2007. – 284 с.
3. Ландик В.І. Управління інноваційним потенціалом підприємства в умовах перехідної економіки: проблеми і досвід / В.І. Ландик // Економіст. – 2001. – № 12. – С. 52-57.
4. Марченкова Л. М. Алгоритм управления инновационным потенциалом на основе интеграционного маркетинга / Л. М. Марченкова // Креативная экономика. – 2008. – № 7. – С. 71-75.
5. Панчева Л. А. Формирование эффективной системы управления инновационным потенциалом промышленного предприятия на принципах инвестиционно-производственного менеджмента : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями и инвестиционной деятельностью)» / Л. А. Панчева. — Орел, 2006. — 19 с.
6. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посібн.] / І.О. Піддубний, А.І. Піддубна. – Х. : ІНДЖЕК, 2006. – 260 с.
7. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : [ученик] / Р. А. Фатхутдинов. [4-е изд.] – СПб. : Питер, 2003. – 400 с/
8. Марченкова Л. М. Интеграционный маркетинг в управлении инновационным потенциалом региона / Л. М. Марченко // Вестник ОрелГИЭТ. – 2008. – № 1. Режим доступа : <http://ogiet.infoorel.ru/08marchenkov.pdf>.
9. Оспішев В. І. Основи менеджменту : [навч. посіб.] / В.І. Оспішев, О.І. Костенко, Д.О. Пруненко. – Х. : ХНАМГ, 2006. – 351 с.

10. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; [сокр. пер. с англ.] ; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

11. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / Гриньов А. В. – Х. : ВД «Інжек», 2003. – 308 с.

Надійшла 16.05.2010

УДК 338.012

І. Б. МАРКОВИЧ

Тернопільський національний технічний університет імені І.Пулюя

## РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО ЧИННИКА В ЗРОСТАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

*У статті розглянуті особливості переходу українського машинобудування на інноваційний шлях розвитку, труднощі, з цим пов'язані, та досліджені можливості, які відкриваються перед вітчизняними підприємствами за умови ефективного використання власного інноваційного потенціалу.*

*The article deals with features of transition Ukrainian machinery innovative way of development, the difficulties associated with this, and explored opportunities offered to domestic companies in terms of efficient use of their own innovative potential.*

*Ключові слова: машинобудування, інновації, моделі інноваційного розвитку.*

### Вступ

Інноваційна спрямованість стає сьогодні пріоритетним вектором розвитку економіки, що знаходить своє відображення в наукових дослідженнях багатьох економістів та в практичній діяльності господарюючих суб'єктів. Особлива роль в цьому процесі відводиться промисловим підприємствам. Інноваційна діяльність в умовах переходу економіки України на прогресивний шлях розвитку набуває особливого значення. Охопивши різні аспекти ринкових відносин (виробничі, підприємницькі, соціальні, науково-технічні та маркетингові), інноваційний процес сприяє зростанню промислового виробництва, дає змогу підвищувати продуктивність праці, залучати до виробничої сфери нові резерви. Для українського машинобудування важливим елементом переходу на інноваційний шлях розвитку є збалансування інтересів інноваційного бізнесу і виробничо-технологічних можливостей підприємств.

Структурні зрушення, що характерні для економік країн під впливом процесу глобалізації, спричиняють пошук механізмів та інструментів розбудови всіх сфер економічної діяльності, а особливо промисловості щодо формування сучасного середовища з принципово новою господарською системою, де основним виробничим ресурсом стає інформація та знання, а роль вирішального чинника виробництва відіграють інновації.

Проблемам інноваційного розвитку присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних фахівців: Гриньов А.В. [1], Ілляшенко С.М. [4], Антохіна Ю.А. [11], Фрімен С. [9], Лундвал Б. [8] та ін.

Аналіз наукових праць [1-2; 4-5] показав, що в Україні категорії «інноваційна діяльність», «інноваційний розвиток», «інноваційний потенціал» є недостатньо визначеними, та їх оцінювання зводиться лише до якісної оцінки діяльності підприємств з розробки та залучення нових товарів, технологій, економічних процесів.

В найбільш загальному значенні під інноваційною діяльністю розуміють вид економічної діяльності, пов'язаної з трансформацією ідей (зазвичай, результатів наукових досліджень та розробок або інших науково-технічних досягнень) у технологічно нові чи вдосконалені продукти (послуги), які впроваджені на ринку, в нові чи вдосконалені технологічні процеси або засоби створення (поширення) послуг, що використовуються у практичній діяльності [2]. Як зазначається в українському законодавстві [3], інноваційна діяльність спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Вона припускає ряд наукових, технологічних, організаційних, фінансових та комерційних заходів, які разом і призводять до інновації.

На наш погляд, справедливою є думка вітчизняних авторів [4], що еволюція типів організаційно-економічного розвитку від екстенсивного типу до інтенсивного сьогодні вже входить в нову фазу розвитку інноваційної моделі розвитку економіки, яка здатна більш ефективно конкурувати на світовому ринку.

### Постановка завдання

Вищезгаданими науковцями були зроблені спроби не тільки пов'язати, а й визначити роль заходів щодо підвищення інноваційності підприємств, але проблеми глибоких досліджень ефективного використання інноваційного потенціалу на підприємствах машинобудівної галузі глибоко не досліджувалися.

Метою даного дослідження є оцінювання ефективності інноваційної діяльності сучасних машинобудівних підприємств України в контексті міжнародної конкуренції.

### Результати дослідження

Конкурентоспроможність та інноваційна активність – невід’ємні поняття в сучасних умовах економічного розвитку. Відставання вітчизняних машинобудівних підприємств в інноваційній сфері від підприємств промислово розвинутих країн світу не дозволяє їм забезпечити високий рівень конкурентоспроможності, а отже, і стійкого економічного розвитку.

Стан інноваційної діяльності в українській промисловості можна оцінити як незадовільний і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово розвинутих країнах. Відсутня державна стратегія для переходу до інноваційної моделі розвитку, недостатність власних коштів підприємств та складність залучення кредитних та позикових фінансових ресурсів. Саме тому, враховуючи необхідність інтеграції України в світове співтовариство, проблема підвищення рівня інноваційної активності набуває особливої актуальності.

Наукоємність промислового виробництва знаходиться на рівні 0,3%, що на порядок нижче світового рівня. При цьому майже третина коштів, що витрачаються на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю обладнання, в той час як на придбання прав на нову інтелектуальну власність або на проведення НДДКР витрати значно менші. Майже половина з інноваційних підприємств взагалі не фінансують проведення в інтересах свого виробництва наукових досліджень. Таке становище обумовлено як браком коштів, так і відсутністю в останні роки дієвої державної системи стимулювання інноваційної діяльності, зачатки якої були поступово скасовані щорічними в останні 5 років поправками до відповідних бюджетних та інших законів.

Проте низький рівень наукоємності вітчизняного виробництва визначається не тільки дефіцитом грошей або браком стимулів і пільг. Фундаментальне значення має структура економіки. В українській економіці домінують низькотехнологічні галузі виробництва, які природно відносяться до малонаукоємних галузей: добувна і паливна – 0,8–1%; харчова, легка промисловість, агропромисловість – 1,2%. У цілому в Україні домінує відтворення виробництва 3-го технологічного укладу (гірнич металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна неорганічна хімія та ін.). Відповідно майже 95% вітчизняної продукції належить до виробництв 3-го та 4-го технологічних укладів. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7–1%.

На наш погляд, така ситуація обумовлена довгостроковим впливом загальноекономічних проблем, які пов’язані із глибокою деформацією галузевої структури економіки України, в якій переважають низькотехнологічні сировинні виробництва, що менше сприймають результати наукових досягнень і є менш ефективними при їх порівнянні з високотехнологічним виробництвом, до якого відноситься зокрема й машинобудування.

Статистичні дані свідчать про скорочення кількості підприємств, що впроваджували інновації. У 2004-2008 рр. в країні у промисловості до таких підприємств відносилось лише 8,2-11,5%, питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової складала приблизно 6,7%. Для порівняння: у США, Японії, Німеччині, Франції частка інноваційних підприємств становить 70-80% від їх загальної кількості [5]. Таке просте порівняння дає змогу зробити висновок про необхідність активізації інноваційних процесів для подолання відставання від розвинутих країн світу.

Якщо розглядати інноваційно активні підприємства машинобудування, то їх частка у загальній кількості дещо більша, ніж загалом по промисловості (табл.1) [6], хоча явно недостатня.

Таблиця 1

### Кількість інноваційно активних підприємств машинобудування

Промисловість	2007 р.		2008 р.		2009 р.	
	Всього	% від заг. к-сті пром. п-ств	Всього	% від заг. к-сті пром. п-ств	Всього	% від заг. к-сті пром. п-ств
Машинобудування	421	4,1	400	3,7	406	3,7
- виробництво машин та устаткування	189	1,8	174	1,6	181	1,6
- виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	162	1,6	156	1,5	152	1,4
- виробництво транспортних засобів та устаткування	70	0,7	70	0,6	73	0,7

Дані статистики свідчать, що починаючи з 2004 року кількість інноваційно активних підприємств галузі знижувалася, лише у 2007 році почалося поступове її зростання, проте досі не досягнуто рівня навіть

2004 року, що є насторожуючим фактором. У 2008 році обсяги витрат на інноваційну діяльність склали 11,99 млрд грн, що на 11% більше, ніж у 2007 році. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності, як і в попередні роки, були власні кошти суб'єктів господарювання – 7,3 млрд грн, що складає 60,6% від загального обсягу фінансування. Зростає частка кредитування інноваційної діяльності з 18,5% у 2007 році до 33,7% у 2008 році. Разом з тим, досі не стала привабливою інноваційна сфера для вітчизняних та іноземних інвесторів, що підтверджується незначними частками їх фінансування інноваційної діяльності. Це можна пояснити тим, що 50-60% усіх дослідно-конструкторських розробок ніколи не втілюються у нову продукцію, що буде реалізована, а 30% нововведень протягом короткого періоду часу перестають бути прибутковими. Крім того, за оцінками американських вчених, частка витрат на науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, що припадає на невдалі нововведення, сягає межі 50% [7].

Враховуючи наведені дані, можна стверджувати, що економічний ризик в інноваційній діяльності є досить значним. Проте, віддача від інших 50% витрат, які припадають на вдалі нововведення, є настільки високою, що багатократно перекриває сукупні витрати на всю інноваційну діяльність.

Машинобудування – це галузь, яка має системоутворюючі функції серед взаємопов'язаних галузей економічної діяльності, а такі негативні тенденції в інноваційній діяльності не дозволяють ефективно розвиватися машинобудуванню і унеможливають зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, оскільки не тільки не створюються нові конкурентні переваги, а й не формуються сприятливі можливості на ринках.

Вплив чинника форми власності, а також розміру підприємства на рівень його інноваційної активності вивчено недостатньо, хоча вища інноваційна активність характерна переважно для великих підприємств, що мають можливості використання оборотних коштів для реалізації технологічних інновацій. У структурі підприємств такого типу зазвичай є власні наукові й проектно-конструкторські підрозділи. Водночас, в результаті дослідження ринку встановлено, що найкращі умови для впровадження інновацій мають підприємства середнього розміру, оскільки їм легше мінімізувати витрати й регулювати чисельність персоналу, домагаючись адекватного обсягу завантаження потужностей.

Аналіз впливу чинника форми власності свідчить, що найбільша інноваційна активність характерна для підприємств іноземної і змішаної форм власності. Загальноприйнятою є точка зору, що державна форма власності мало стимулює впровадження інновацій для одержання прибутку, оскільки значна частина його надходить у дохід держави. Однак в той же час державні підприємства краще захищені в умовах політичної й соціально-економічної нестабільності, і, отже, можуть визначати більш довгострокові цілі свого розвитку, які можна реалізувати завдяки інноваційній діяльності.

Надії на те, що ринкові механізми автоматично забезпечать модернізацію промисловості, високу якість розвитку завдяки включенню інноваційних факторів, не виправдовуються. Необхідність державного регулювання інноваційного процесу викликана, в першу чергу, надзвичайно важливим його значенням для економіки кожної держави та впливом на зміну макроекономічних показників. Досягнення конкурентних переваг екстенсивними факторами виявляється сьогодні неможливим. За рахунок провадження нових ресурси перерозподіляються в рамках структури національної економіки – значна частина вивільняється і спрямовується в інші галузі економіки.

Інноваційна політика зазнає істотного впливу загальноекономічної стратегії. Державна економічна політика визначає основні державні пріоритети і в галузі нововведень шляхом формування інституційного соціально-економічного поля інноваційних процесів.

В умовах «нової економіки» інновації та розвиток знань та науки сприймаються вже не як інструмент підвищення конкурентоспроможності, а як безумовна характеристика підприємств сьогодення. Знання і нематеріальні фактори в «новій економіці» стали не просто самостійними, а основними в усій системі факторів виробництва. Потрібно розуміти, що інтелектуальні ресурси можуть принести віддачу тільки тоді, коли в рамках інноваційних процесів вони втілюються в нових технологіях і продуктах.

Одним із значних досягнень новітньої економічної науки слід вважати створення концепції національних інноваційних систем (НІС). Вона активно розроблялася науковцями у 80-х роках минулого століття. Лідерами в теоретичній розробці концепції стали швед Б. Лундвалл [8], англієць К. Фрімен [9] та американець Р. Нельсон [10], які проголосили визначальне значення інституційної складової у формуванні умов для здійснення інновацій.

Національна інноваційна система в найбільш загальному розумінні – це сукупність взаємозалежних організацій, що безпосередньо здійснюють виробництво і комерційну реалізацію наукових знань і технологій, а також комплекс інститутів правового, фінансового й соціального характеру, що забезпечують ефективність цих організацій.

У світовій практиці сформувалось декілька моделей інноваційного розвитку країн, які відрізняються між собою як методичними підходами до стратегій забезпечення інноваційного зростання економіки, так і за ступенем та характером участі держави, наукових і освітніх установ, промислових підприємств, інших інституцій у процесі підвищення її інноваційності.

1. Визначальна роль у формуванні інноваційного потенціалу належить державі. Характерне створення мережі центрів поширення інновацій та відповідних органів державного регулювання. Важливе



місце приділяється стимулюванню інновацій через підтримку конкуренції. Також для такої моделі є значна кількість масштабних науково-інноваційних проектів, фінансування яких значною мірою проводиться державою. Прикладами країн, які є лідерами в сфері наукових розробок і для яких характерна така модель інноваційного розвитку, є США, Великобританія, Канада, Франція.

2. Дещо іншим шляхом проходить розвиток інноваційної сфери в Німеччині, Швеції, Швейцарії. Держава підтримує визначальні напрямки нововведень в тих сферах, які є пріоритетними в галузевій структурі народного господарства, намагаючись досягти часткового лідерства в глобальних масштабах. Разом з тим, велика увага приділяється якості освіти як базової компоненти успішного розвитку економіки.

3. Стратегія інноваційного розвитку, в основі державного регулювання якого покладене чітке координування синхронного розвитку різних секторів науки і виробництва, орієнтація на довгострокову конкурентоспроможність промисловості та її адаптація до нових умов. Така модель використовується в Японії, Південній Кореї.

Що стосується України, то вона відноситься до країн з перехідним типом економіки і зазначені моделі для вітчизняної економіки ще не можуть бути застосовані. З огляду на це, потребує вирішення проблема розробки та реалізації ефективної багатовекторної стратегії інноваційного розвитку України, яка б, узагальнюючи досвід розвинених держав, була реальною для виконання та мала довготерміновий характер.

З огляду на все вищесказане, очевидним стає той факт, що формування ефективних, адаптивних до конкретних умов зовнішнього середовища та особливостей розвитку виробничих відносин механізмів управління промисловими підприємствами неможливе без ґрунтовного дослідження інноваційного потенціалу, який значною мірою визначає можливості підприємства до динамічного зростання.

Узагальнюючи науково-практичний матеріал стосовно суті інноваційного потенціалу, умовно можна виділити 4 підходи до його трактування:

- це сукупність ресурсів;
- це готовність до нововведень;
- це спроможність успішно здійснювати інноваційні проекти;
- це можливість проникнення інновацій.

Протягом останніх років з'явилося багато публікацій, присвячених різним аспектам інноваційного розвитку. Разом з тим, в них розглядаються переважно тільки окремі сторони моніторингу інноваційного розвитку підприємств. Наприклад, Антохіна Ю.А. [11] вважає: «Найбільше значення при оцінці ефективності інноваційного розвитку має ресурсний потенціал». На наш погляд, таке уявлення є неповним, оскільки до інноваційного потенціалу слід також включати каталізатори, тобто умови, які здатні забезпечити оптимальне використання всіх ресурсів. До таких каталізаторів варто віднести мотиваційний механізм, систему менеджменту, інформаційне забезпечення, організаційно-управлінські елементи. Разом з тим, не варто перебільшувати значення інформаційної складової інноваційної діяльності, як це робить ціла низка вчених [12].

Проводячи аналіз інноваційного потенціалу окремого підприємства, слід розглядати характеристики не окремого виду ресурсів, а цілого їх комплексу, що його формують та демонструють ефективність його використання. Тобто необхідно провести аналіз показників забезпечення і використання матеріальних ресурсів, інформаційного забезпечення, організаційно-управлінського забезпечення та ринкових (маркетингових) показників.

Враховуючи необхідність реалізації обраного Україною інноваційного шляху розвитку промисловості, варто зазначити, що формування та ефективне використання інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств може бути успішним за умов державної підтримки та створення сприятливого інноваційного клімату, заохочення розвитку виробництв, заснованих на вітчизняних науково-технічних розробках, що в комплексі дозволить отримати конкурентні переваги українським машинобудівникам в довгостроковій перспективі на світовому ринку. Подальшого дослідження потребують питання уточнення методики визначення інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства, визначення кількісних та якісних характеристик його оцінки.

### Література

1. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління : [монографія] / А.В. Гриньов. – Харків : ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
2. Гохберг Л. М. Статистика науки : [монографія] / Гохберг Л.М. – М. : ТЕИС, 2003. – 478 с.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. №40-IV // Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 36. – ст. 266.
4. Менеджмент та маркетинг інновацій : [монографія / за заг. ред. С.М. Ілляшенка]. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2004. – 616 с.
5. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. Амоша // Економіст. – Київ, 2005. – № 6. – С. 28-32.

6. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держ. комітет статистики України. – К. : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2008. – 572с.
7. Медынский В.Г. Реинжиниринг инновационного предпринимательства / Медынский В.Г., Ильдомедов С.В. под ред. В.А. Ирикова. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 414 с.
8. Lundvall B.-A. (ed). National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. — L.: Pinter Publishers, 1992.
9. Freeman C. The National System of Innovation in Historical Perspective // Cambridge Journal of Economics. — 1995. — Vol. 19, № 1.
10. Nelson R. (ed). National Innovation Systems. A Comparative Analysis. — Oxford: Oxford University Press, 1993.
11. Антохина Ю.А. Мониторинг реализации инновационной стратегии ВУЗа : Автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. – СПб. : ГУАП, 2006. – 27 с.
12. Армстронг Г. Маркетинг. Загальний курс. / Армстронг Г., Котлер Ф. ; [Пер. з англ.] – 5-е вид. – М. : Видавничий дім «Вільямс», 2001. – 608 с.

Надійшла 19.05.2010

УДК 330. 322.012

І. Ю. БЕРЕЖНА

Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

## ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

*В статті досліджено вплив держави на інвестиційну діяльність. Визначено принципи формування та реалізації державної інвестиційної політики. Запропоновано шляхи забезпечення активізації інвестиційного процесу та напрями підвищення ефективності державної інвестиційної політики в Україні.*

*The article studies the state's influence upon investment activity. The principles of the investment's policy formation and realization are defined. The ways of investment intensification and trends of the state's investment policy increase in Ukraine are suggested.*

*Ключові слова: держава, інвестиції, інвестиційна діяльність, державне регулювання, державна інвестиційна політика.*

**Постановка проблеми.** Поняття "держава" виникло на певному еволюційному етапі розвитку цивілізації в якості об'єктивної реальності внаслідок генезису природних закономірностей існування соціальної форми суспільства. Сьогодні держава є політичною регуляторною інституцією, що має публічну владу та спеціалізований апарат регулювання суспільних відносин. Наряду із завданнями підтримки порядку, законності, організації оборони та іншими функціями, держава, протягом всієї історії свого існування, здійснює ряд заходів з організації та управління економікою, планування та регулювання відповідних процесів. Саме держава як один з найсильніших інститутів посідає найважливіше місце у спрямуванні економічного розвитку національної економіки.

Вплив держави на економічні процеси являє собою органічну єдність державного регулювання економіки та державного підприємництва, що дозволяє цілеспрямовано впливати на поведінку учасників ринкових відносин та організувати діяльність суб'єктів економіки у сфері суспільного виробництва та сферах, що забезпечують зростання показників конкурентоспроможності країни. Держава є найпотужнішим захисником національних інтересів та активно впливає на розвиток ринкової інфраструктури в усіх сферах економічної діяльності суспільства.

Тому сьогодні надзвичайно актуальним є питання безпосередньої участі держави в інвестиційному процесі в умовах необхідності мобілізації інвестиційного потенціалу, забезпечення прозорості інвестиційного процесу, активізації інвестиційної діяльності, з метою структурної перебудови національного господарства та досягнення економічного зростання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням державного регулювання інвестиційної діяльності, особливостям формування державної інвестиційної політики, проблемам державного стимулювання інвестиційної діяльності в Україні та поліпшенню її інвестиційного клімату приділили значну увагу у своїх дослідженнях відомі науковці: І. Бланк, Т. Зозуля, О. Шевчук, Н. Рогожин, Р. Шуляр, А. Музиченко, А. Пересада, М. Якубовський, О. Козак, О. Василик, Г. Марченко та інші. Проте серед авторів немає єдиного підходу щодо оцінки економіко-правового механізму регулювання інвестиційної діяльності державою та деякі питання щодо пріоритетних напрямів спрямування державної інвестиційної політики потребують деталізації.

**Метою статті** є аналіз економіко-правового механізму державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні та визначення пріоритетних складових державної інвестиційної політики.

**Викладення основного матеріалу.** Сучасні умови розвитку України, що характеризуються спрямованістю на європейську інтеграцію, поглибленням демократизації, високим рівнем інформатизації

потребують існування дієвих та ефективних механізмів державного управління. І особливо актуально це для інвестиційної діяльності, оскільки саме ефективна державна інвестиційна політика є однією з найголовніших умов технічного оновлення та піднесення виробництва, реформування національної економіки, зростання добробуту населення тощо. Розвиток інвестиційної діяльності, спрямований на створення привабливого інвестиційного середовища та суттєвого нарощування обсягів інвестицій є пріоритетним завданням в умовах ринкових перетворень.

В Україні правове забезпечення інвестиційної політики було започатковано у 1991 р. Законом України «Про інвестиційну діяльність». Зокрема, інвестиційний процес у державі регулюють більш ніж 100 законів та інших нормативних актів, а саме: Закони України «Про цінні папери та фондовий ринок» (2006 р.), «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» (1996 р.), «Про приватизацію державного майна» (1992 р.), «Про господарські товариства» (1991р.), «Про валютне регулювання» (1997 р.), «Про оподаткування прибутку підприємств» (1994 р.), «Про страхування» (1996 р.), «Про банки та банківську діяльність» (2000 р.), «Про фінансовий лізинг» (1997 р.), «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» (2001 р.), «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» (2001 р.); Укази Президента України «Про концепцію амортизаційної політики» (2001 р.), «Про додаткові заходи щодо збільшення надходжень інвестицій в економіку України» (2001 р.); розпорядження Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо поліпшення інвестиційної привабливості України» (2001 р.) та ін.

Так, з метою вдосконалення державного управління інвестиційною діяльністю в Україні та прискорення структурної перебудови економіки було визначено основні положення інвестиційної політики держави у Постанові Кабінету Міністрів України № 384 (1995 р.), якою затверджено «Концепцію регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки» [1] та в Указі Президента України «Про заходи щодо реформування інвестиційної політики в Україні» (1996 р.) [2].

В основу державного регулювання інвестиційної діяльності було покладено наступні принципи, а саме: запровадження системи страхування інвестицій, поступова децентралізація інвестиційного процесу, збільшення обсягів власних коштів суб'єктів господарювання у фінансові інвестиційні програми, вдосконалення нормативно-правової бази, розширення змішаного фінансування інвестиційних програм, перенесення центру ваги з безповоротного бюджетного фінансування у виробничій сфері на кредитування, здійснення контролю державними організаціями за цільовим використанням централізованих інвестицій, виділення бюджетних коштів для реалізації державних програм, що спрямовані на здійснення структурної перебудови економіки, надання переваги раніше розпочатому будівництву, технічному переобладнанню та реконструкції діючих підприємств, фінансування об'єктів, будівництво яких починається за рахунок бюджетних коштів [1].

Щодо формування програм перспективного планування розвитку інвестиційної діяльності, то основні напрями інвестиційної політики було визначено згідно з Указом Президента України «Про Основні напрями інвестиційної політики на 1999—2001 роки» (1999 р.). До них, насамперед, відносяться покращення інвестиційного клімату та збільшення обсягів інвестиційних ресурсів, підвищення їх ефективності за рахунок розв'язання наступних першочергових завдань: уточнення пріоритетних напрямів залучення інвестицій і підвищення їх ефективності, удосконалення амортизаційної політики, використання державних інвестиційних ресурсів, надання державної підтримки суб'єктам господарювання, запровадження механізмів стимулювання довгострокового кредитування виробництва комерційними банками, удосконалення нормативно-правової бази інвестиційної діяльності та ін [3].

Що стосується іноземних інвесторів, то їх діяльність на території України регулюється Законами України «Про режим іноземного інвестування» (1996 р.), «Про правовий статус іноземців» (1994 р.), «Про захист іноземних інвестицій в Україні» (1991р.).

Так, у Законі України «Про режим іноземного інвестування» (1996 р.) визначені особливості режиму іноземних інвестицій на території країни. Згідно з Законом спеціальний режим інвестиційної діяльності може бути встановлений на територіях вільних (спеціальних) економічних зон, створення яких є одним з елементів інвестиційної політики, що надає можливість на основі збільшення надходжень інвестиційних ресурсів, в тому числі і іноземних, до окремих регіонів України сприяти прискоренню їх економічного розвитку, залученню та впровадженню нових технологій, покращенню використання природного потенціалу тощо [4].

Для покращення інвестиційного іміджу країни та для створення сприятливих умов діяльності іноземним інвесторам у 2005 р. було створено Український центр сприяння іноземному інвестуванню. Основними завданнями Центру є: розроблення та втілення в життя заходів, що сприяють формуванню позитивного інвестиційного іміджу країни та її регіонів, інформування іноземних інвесторів щодо умов підприємницької та інвестиційної діяльності, інвестиційних можливостей України та її регіонів, надання допомоги регіонам у практичному їх застосуванні, підготовка пропозицій щодо стимулювання інвестиційної діяльності іноземних інвесторів, усунення перешкод в їх здійсненні, представлення інвестиційного потенціалу України за кордоном [5].

З 2005 р. також почало функціонувати Державне агентство України з інвестицій та інновацій, що є уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності, робота якого

координується та спрямовується Кабінетом Міністрів України. Основним завданням даної установи є: участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики у сфері інвестицій та інноваційного розвитку, створення національної інноваційної системи для забезпечення проведення ефективної державної інноваційної політики, а також координація роботи центральних органів виконавчої влади у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності [6].

Національне агентство України з іноземних інвестицій та розвитку було утворене Постановою Кабінету Міністрів України № 48 від 28.01.2009 р. [7]. Агентство є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України. Основними завданнями Агентства є: участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики у сфері сприяння іноземному інвестуванню; сприяння реалізації проектів з іноземними інвестиціями; розроблення проектів та цільових планів інвестиційного розвитку територій; удосконалення нормативно-правової бази з питань іноземного інвестування. Передусім, Національне агентство України з іноземних інвестицій та розвитку працює на створення позитивного інвестиційного іміджу країни та здійснює активну роботу із залучення іноземних інвестицій для реалізації проектів, які є стратегічно важливими для економіки держави.

В Україні також функціонує Національне агентство з питань розвитку та європейської інтеграції. Агентство здійснює міжвідомчу координацію з питань міжгалузевого економічного та соціального співробітництва України з Європейським Союзом, бере участь у формуванні та реалізації державної політики у сфері взаємодії з міжнародними фінансовими організаціями, міждержавними і регіональними організаціями, кредитно-фінансовими установами іноземних держав, їх угрупованнями з метою залучення кредитів, грантів, міжнародної технічної допомоги, іноземних інвестицій, та здійснює контроль за ефективністю використання залучених іноземних інвестиційних ресурсів, відповідно до наданих йому повноважень координує діяльність органів виконавчої влади і суб'єктів господарювання у цій сфері діяльності.

Отже, як ми бачимо, останнім часом в Україні було ухвалено ряд важливих нормативних документів та створено відповідні установи державного рівня, що регулюють інвестиційну діяльність та сприяють її подальшому розвитку.

Міждержавні угоди «Про сприяння та взаємний захист інвестицій» є важливими правовими документами, які регулюють взаємовідносини між суб'єктами інвестиційної діяльності та є гарантом надання справедливого статусу інвестиціям і захисту їх на території іншої держави. Такі угоди підписані Україною більш ніж з 50 країнами світу, що свідчить про активізацію інвестиційної діяльності в цілому та досягнення країною позитивних змін в її економічному та соціальному розвитку. Дані угоди є типовими, проте укладені з кожною конкретною державою вони містять свої особливості.

Важливе значення серед нормативного регулювання інвестиційних процесів на регіональному рівні мають договори, укладені в рамках СНД. Базовим документом тут є укладена Радою глав держав СНД у грудні 1993 року Угода «Про співробітництво в сфері інвестиційної діяльності» [8]. Відповідно до даної Угоди сторони домовилися про співробітництво в розробці та здійсненні інвестиційної політики відносно своїх господарських суб'єктів, а також господарських суб'єктів держав, що не є учасниками угоди та міжнародних організацій з метою забезпечення взаємного захисту інтересів сторін в цій сфері.

На розвиток інфраструктури інвестиційної діяльності та створення привабливого інвестиційного клімату з метою забезпечення сталого економічного зростання та підвищення життєвого рівня населення спрямована «Програма розвитку інвестиційної діяльності до 2010 року» [9], яка поширюється на всі види інвестицій, в тому числі і іноземні.

Основні завдання даної Програми у сфері створення привабливого інвестиційного середовища для приватного непозичкового капіталу окреслені наступним чином: дерегулювання підприємницької діяльності та лібералізація ділової активності; забезпечення прозорості процедур прийняття рішень центральними та місцевими органами виконавчої влади; завершення формування стабільної нормативно-правової бази, яка б ґрунтувалася на принципах рівності всіх інвесторів; удосконалення механізмів управління корпоративними правами, в тому числі тими, що належать державі, посилення захисту прав дрібних акціонерів; підвищення ефективності процедур банкрутства; забезпечення подальшого реформування податкової системи, в тому числі шляхом зниження податкового навантаження, оптимізації та підвищення прозорості процедури адміністрування податків, безумовного додержання прав платників податків; підвищення інвестиційної привабливості об'єктів приватизації; подальше проведення адміністративної реформи з метою вдосконалення та підвищення ефективності державного управління, усунення бюрократизму та проявів корупції; зміцнення банківської системи України, сприяння концентрації банківського капіталу, практичне запровадження іпотечних механізмів; поживлення інвестиційної діяльності у спеціальних економічних зонах; прийняття судової реформи та безумовному виконанню судових рішень; створення додаткових стимулів для залучення інвестицій у пріоритетні галузі української економіки.

Щодо сфери розвитку інвестиційної діяльності держави Програма пропонує наступне: усунення структурних деформацій в економіці України шляхом випереджаючого нарощування темпів розвитку споживчих галузей та сфери послуг; розширення і модернізацію транспортної інфраструктури, зокрема газотранспортної системи, створення умов для зростання обсягів транзитних перевезень, створення

національної мережі міжнародних транспортних коридорів на основі залучення інвестицій у розвиток транспортної інфраструктури, дорожнього господарства, з використанням механізмів концесії та лізингу; сприяння збільшенню обсягу інвестицій у галузі зв'язку та телекомунікаційних послуг; стимулювання залучення інвестицій у наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність.

Згідно з Програмою визначальним завданням державної політики в інвестиційній діяльності є створення рівних умов для ведення бізнесу та інвестування економіки України суб'єктами господарювання різних форм власності, здійснення процесу інвестування на прозорих та цивілізованих засадах, поліпшення структури інвестиційних джерел.

Необхідним для активізації інвестиційної діяльності в Україні відповідно до Програми є: вдосконалення рівня державного регулювання підприємницької діяльності та забезпечення стабільності відповідного законодавства, вдосконалення нормативної бази з питань реалізації прав власності, усунення неоднозначності трактування нормативно-правових актів та завершення судової реформи, запровадження ефективних методів корпоративного управління, завершення адміністративної реформи, забезпечення публічності та прозорості у прийнятті рішень органами влади, зниження податкового навантаження, забезпечення стабільності політичного середовища, сприяння розвиненості ринків капіталу, активізація діяльності зі створення позитивного іміджу країни.

Виконання даної Програми стане запорукою створення сприятливого інвестиційного клімату в країні та безперечно поліпшить привабливість України для іноземних інвесторів.

Як складова державного регулювання економіки інвестиційна політика реалізується шляхом використання регулятивних повноважень, що надані державним органам. Регулювання та відповідні його організаційно-правові засоби належать до системи державного впливу на інвестиційну діяльність та на економіку взагалі методами безпосереднього державного контролю та опосередкованими контрольними механізмами [10].

Механізм державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні обумовлений Законом України «Про інвестиційну діяльність» (1991 р.), яким, як зазначалося вище, було започатковано правове забезпечення інвестиційної політики в цілому [11].

Так, державне регулювання інвестиційної діяльності визначають: показники економічного і соціального розвитку України, республіканські та регіональні програми розвитку народного господарства, республіканські і місцеві бюджети, передбачуваними в них обсягами державного фінансування інвестиційної діяльності.

Державне регулювання інвестиційної діяльності включає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності та контроль за її здійсненням усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності.

Управління державними інвестиціями здійснюється республіканськими та місцевими органами державної влади й управління та включає планування, визначення умов і виконання конкретних дій з інвестування бюджетних і позабюджетних коштів.

Основою для прийняття рішень про інвестування загальнодержавних бюджетних коштів є прогнози економічного і соціального розвитку України, схеми розвитку і розміщення продуктивних сил, цільові науково-технічні і комплексні програми, техніко-економічні обґрунтування доцільності таких інвестицій.

Взагалі, інвестиційну діяльність можна визначити суспільно корисною діяльністю, проте, здійснюючи її з метою отримання прибутку, інвестори не завжди враховують інтереси суспільства в цілому. Маючи на меті отримання максимального прибутку, інвестори можуть порушувати вимоги щодо якості продукції, робіт, послуг, що надаються іншим, збереження довкілля, раціонального використання природних ресурсів, дотримання умов будівництва, норм антимонопольного законодавства, підтримання конкурентного середовища на ринку інвестицій та утримання від недобросовісної конкуренції тощо.

І саме держава спроможна забезпечити реалізацію інвестиційної політики з урахуванням суспільних інтересів у рамках цілої країни.

Законом України "Про інвестиційну діяльність" (1991 р.) визначено основні напрями регулювання умов інвестиційної діяльності, а саме [11]: система податків з диференціацією суб'єктів і об'єктів оподаткування; проведення кредитної та амортизаційної політики, у тому числі шляхом прискорення амортизації основних фондів; державні норми та стандарти; антимонопольні заходи; роздержавлення і приватизація власності; надання фінансової допомоги у вигляді субсидій, дотацій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв; політика ціноутворення; визначення умов коритування землею, водою та іншими природними ресурсами; проведення державної експертизи інвестиційних програм та проектів будівництва; тощо.

Щодо органів державного управління інвестиційною діяльністю, то в Україні даними суб'єктами є, перш за все, органи виконавчої влади, які є складовою частиною державного апарату.

Важливим кроком в інвестиційній політиці держави є поєднання гнучкого адміністративного регулювання та економічних методів стимулювання інвестиційної активності. При цьому у державі з ринковою економікою інвестиційний процес повинен базуватись, перш за все, на наступних принципах: взаємодія галузевих, регіональних і народногосподарських циклів інвестиційної активності, формування

ринкових важелів регулювання інвестиційних процесів, необхідність визнання довгострокових та середньострокових циклів інвестиційної діяльності, послідовність у здійсненні відповідних заходів та пріоритетність спрямування грошових ресурсів для реалізації інвестиційного процесу.

Вирішення внутрішньодержавних завдань, що стосуються вдосконалення управління фінансовими ресурсами є запорукою більш швидшого інтегрування України у світовий економічний простір в якості рівноправного з розвинутими державами партнера в опануванні потужних світових фінансових ринків.

Взагалі, до державних механізмів стимулювання активності інвестиційної сфери відносяться як розробка інвестиційної політики у загальнодержавному аспекті так і напрями грошово-кредитної політики, що орієнтована на збільшення пропозиції грошей з пріоритетами стимулювання емісії на кредитній основі, зменшення обсягів готівки та відсоткових ставок по кредиту.

Національний банк України здійснює грошово-кредитне регулювання економіки шляхом регулювання попиту і пропозиції на залучені кошти. Формами проведення грошово-кредитної політики Національного Банку є кредитна експансія та кредитна рестрикція. Вибір однієї з вищезазначених форм проведення грошово-кредитної політики залежить від стану розвитку економіки в цілому. Так, кредитну експансію доречно застосовувати в період економічного спаду, коли першочерговими завданнями є активізація кон'юнктури ринку, збільшення обсягів виробництва, підвищення рівня зайнятості тощо. Політика кредитної експансії включає зниження офіційних ставок Центральних Банків і розширення лімітів на їх облікові та ломбардні операції, зміну норми обов'язкових резервів кредитних установ, купівлю цінних паперів на відкритому ринку, збільшення купівлі комерційними банками іноземної валюти, скасування кількісних обмежень на кредити.

В умовах же економічного піднесення з метою запобігання надвиробництву застосовують політику кредитної рестрикції. Метою даної політики є запобігання економічної кризи та зниження темпів інфляції шляхом обмеження пропозиції грошей.

Інструментами впливу Національного банку України на інвестиційний процес є також регулювання норми обов'язкових або мінімальних резервів. Для комерційних банків норми обов'язкових резервів встановлюються у вигляді фіксованого відсотка від суми депозитів, що зберігаються на їх рахунках в Національному Банку. Комерційні банки за рахунок збільшення кредитних ресурсів розширюють кредитні операції та збільшують частку довгострокових кредитів.

Через Національний Банк держава проводить операції на фондовому ринку. Встановлюючи вигідні умови щодо власних цінних паперів для покупців, вона сприяє купівлі їх юридичними та фізичними особами, зменшуючи тим самим обсяги вільних грошей, які можуть бути спрямованими на кредитування інвестицій через банківську систему. І навпаки, зменшуючи вигідність державних цінних паперів, держава стимулює продаж їх юридичними та фізичними особами, у яких з'являються додаткові кошти, які і використовуються для фінансування інвестицій.

Взагалі, без ефективного розподілу фінансових ресурсів не може існувати та динамічно розвиватися сучасна економіка, і саме банки є тими важливими фінансовими інститутами, які забезпечують їх перерозподіл.

Банки, акумулюючи кошти, спрямовують їх на розвиток конкретних програм та надаючи кредити сьогодні, трансформують їх у майбутні прибутки. І саме ефективна державна інвестиційна політика відіграє важливу роль, впливаючи прямо пропорційно на інвестиційну складову фінансових потоків банків.

Передусім ефективна державна інвестиційна політика повинна базуватися на певних принципах, необхідних для досягнення максимального ефекту від її проведення.

Так, одним з найголовніших принципів реалізації інвестиційної політики є поєднання та координація всіх гілок влади. Разом із грошово-кредитною політикою, що спрямована на підвищення інвестиційної активності банківського сектору на інвестиційну діяльність доречно впливати податковою політикою, дієвою промисловою та структурною політикою, формуванням ефективної інфраструктури фінансового ринку тощо.

Що стосується промислової політики, то більшість підприємств сьогодні розвивається за рахунок внутрішнього інвестування і саме держава має захистити розвиток українського підприємництва, шляхом здійснення ряду заходів по залученню іноземних інвестиційних ресурсів. Необхідною передумовою ефективного направлення іноземних коштів є забезпечення інноваційного розвитку підприємств, ось чому інноваційна сфера має бути включена до загальнодержавної із забезпеченням державною підтримкою та фінансуванням пріоритетних напрямів науки.

Також важливим моментом є спрямованість оподаткування на стимулювання інвестиційної активності підприємств. Беручи до уваги досвід розвинутих країн щодо стимулювання інвестиційної діяльності, можна сказати, що на неї позитивний вплив здійснює диференційований підхід до надання цільових податкових знижок чи певних пільг.

Взагалі, одним із основних напрямів діяльності держави має стати створення принципово нової системи управління промисловістю, яка сприятиме розвитку та ефективному функціонуванню національних та транснаціональних корпорацій, фінансово-кредитних інститутів, які в свою чергу забезпечать довгострокове інвестування коштів.

Принцип системності теж є одним із принципів формування та реалізації державної інвестиційної політики. Переорієнтація фінансових потоків банків з короткострокового кредитування у довгострокове інвестування потребує стимулювання як інвестиційних операцій банків так і попиту та пропозиції на інвестиційні ресурси. Відволікання значних обсягів ресурсів на довготривалий період вимагає економічної стабільності та ефективного законодавчого захисту банків-інвесторів. Нестабільність законодавства може призвести до зниження прибутковості інвестиційних операцій для банків і підвищення вартості ресурсів для боржників. Все це необхідно враховувати при розробці системних механізмів стимулювання інвестицій [12, с. 152].

Наступним принципом є принцип адекватності, сутність якого полягає у врахуванні реальної економічної ситуації при проведенні відповідних заходів, направлених на стимулювання інвестиційної активності. Даний принцип повинен сприяти забезпеченню прийняття рішень для активізації інвестиційної діяльності з забезпеченням узгодження нормативних документів різних рівнів, врахуванням економічної ситуації у країні та реального розвитку окремих суб'єктів господарювання.

Принцип економічної ефективності також відіграє особливе значення при формуванні та реалізації державної інвестиційної політики, оскільки саме отримання максимально позитивного ефекту і є основною умовою здійснення інвестиційної діяльності. Для стимулювання активізації інвестиційної діяльності банків цей принцип реалізується через врахування як прямих так і непрямих затрат під час проведення інвестиційних операцій. Необхідним для реалізації цих потреб є створення кредитних бюро, застосування скорингових та рейтингових систем оцінки кредитоспроможності та платоспроможності всіх потенційних учасників інвестиційних процесів.

Безперечним є той факт, що активізація інвестиційних процесів має бути підкріплена діями держави, направленими на стимулювання довгострокового інвестування, зокрема на: проведення ефективної політики ресурсозбереження, переорієнтацію виробництва на випуск продукції, що користується споживчим попитом, побудову партнерських відносин між державою та суб'єктами підприємницької діяльності тощо.

Формування та ефективна реалізація інвестиційної політики комерційними банками залежить від забезпечення умов довгострокового інвестиційного кредитування, а саме: можливості надання довгострокових кредитів, охоплюючи важливі аспекти, такі як наявність ресурсної бази, здатність управління ризиками, забезпеченість позики; розміру регулятивного капіталу; сегментації ринку та очікуванні прибутковості як показника ефективної діяльності банку на інвестиційному ринку [12, с. 154].

Відповідний розмір регулятивного капіталу банку є однією з умов активізації довгострокового інвестиційного кредитування, оскільки саме від його величини і залежить максимальна сума кредиту, яка надається конкретному позичальнику і характеризується можливістю надання значних інвестиційних ресурсів на тривалий період часу.

Сьогодні ми є свідками певного стримання розвитку довгострокового інвестиційного кредитування в Україні. І перш за все це пов'язано з невисоким рівнем капіталізації банків. Тому, за умов існуючого дефіциту власних капіталовкладень, важливе значення має залучення зовнішніх джерел фінансування, а саме іноземних інвестицій.

Умовами забезпечення зростання обсягів надходження іноземних інвестиційних ресурсів до економіки країни є поліпшення макроекономічної ситуації та інвестиційного клімату в цілому. Це стосується, насамперед, зміцнення фінансового становища держави, включаючи зменшення внутрішнього та зовнішнього державного боргу, скорочення дефіциту державного бюджету, вдосконалення податкової системи, посилення економічної стабільності тощо.

Державі, в першу чергу, необхідно прийняти ряд заходів, спрямованих на формування в країні як загальних умов розвитку цивілізованих ринкових відносин, так і конкретно таких, що стосуються безпосередньо вирішення завдання залучення іноземних інвестицій. Першочерговими заходами загального характеру є: досягнення та забезпечення політичної стабільності та згоди між владними структурами різних рівнів з приводу пріоритетності вирішення загальнонаціональних питань розвитку України, перегляд податкового законодавства, надання податкових пільг банкам, вітчизняним та зарубіжним інвесторам, які здійснюють довгострокові інвестиції з тим, щоб забезпечити їм компенсування збитків від уповільненого обороту капіталу.

Також, з метою активізації залучення іноземних інвестиційних ресурсів доцільним є використання нових механізмів приватизації, таких як: продаж пакетів акцій на конкурсах та відкритих торгах, спрощення процедури придбання акцій шляхом інформування щодо умов акціонування та можливості заснування нових підприємств, продаж акцій на міжнародних фондових ринках, продаж пакетів акцій підприємств, що приватизують із залученням іноземних інвестицій за міжнародними договорами України [13, с. 34].

Найбільш важливою передумовою процесу здійснення іноземних інвестицій в економіку України на сучасному етапі господарського розвитку є надання урядових гарантій. Розгортання мережі ефективно діючих інвестиційних фондів і компаній та закріплення на законодавчому рівні основних засад їх функціонування є одним з найперспективніших напрямів залучення іноземного інвестиційного капіталу.

Так, при формуванні нових інвестиційних фондів та компаній в Україні доречно враховувати досвід розвинутих зарубіжних країн та врегульовувати особливості їх діяльності відповідними нормативно-

правовими актами, надаючи іноземним інвесторам державні гарантії. Саме держава має контролювати діяльність вищеназаних фінансових інститутів, оскільки в разі порушення зобов'язань ними вона нестиме збитки і зобов'язана буде відшкодувати певний розмір інвестиційних внесків та виконати інші зобов'язання перед іноземними інвесторами, що передбачені угодами.

Отже, в основі політики залучення іноземних інвестиційних ресурсів в економіку України повинна бути довгострокова стратегічна мета створення в країні високоорганізованого, цивілізованого та соціально-орієнтованого суспільства, що характеризується високим рівнем життя населення. Приплив іноземного капіталу сприятиме вирішенню проблеми поповнення внутрішніх заощаджень для активного фінансування розвитку промислових підприємств, забезпечить фінансування дефіциту поточного рахунку платіжного балансу та імпорту капітального обладнання для модернізації та реструктуризації економіки, а також сприятиме надходженню значної частини фінансових ресурсів у інноваційний розвиток. Сьогодні, в умовах економічної кризи, активізація процесу міжнародного інвестування повинна стати однією з найголовніших пріоритетів для України. Саме вдала інвестиційна політика держави є вирішальним чинником створення сприятливого правового режиму для іноземних інвестицій [14, с. 111].

Також, з метою активізації довгострокового інвестиційного кредитування в банківську політику необхідно внести ряд коректив.

По-перше, доцільним є здійснення комплексу регулятивних заходів Національного банку України, що направлені на підвищення стимулів банків до довгострокових кредитів, активно застосовуючи метод коректування діючих норм відрахувань у резерв НБУ в залежності від складу депозитів та структури активів.

По-друге, з метою стимулювання діяльності комерційних банків по залученню капіталу на основі емісії банківських акцій необхідно звільнити від оподаткування доходи, що отримані від цієї емісії.

Наступним кроком пожевлення інвестиційного процесу може бути введення в практику розміщення на спеціальних рахунках амортизаційних відрахувань, а також прибутку, направлено на чисті інвестиції. Ефективним засобом активізації довгострокового інвестування є посилення режиму роботи підприємств і всіх юридичних осіб з готівкою, стимулювання своєчасної здачі та оприбуткування готівки комерційних банків з метою нормалізації грошового обігу та зменшення частки готівки в структурі банківських балансів, застосовуючи пільги для підприємств, що здійснюють розрахунки в безготівковій формі та штрафи для порушників. Також необхідною є створення надійної системи захисту інвестиційних вкладень та страхування ризиків банків по довгостроковому кредитуванню [15, с. 16-17].

Іншим об'єктом державного регулювання, що надає великі можливості для активізації інвестиційних процесів є фондовий ринок. Саме він відіграє вагомий роль у забезпеченні підприємств додатковими інвестиційними ресурсами, у виборі напрямів капітальних вкладень, перерозподілі фінансових потоків, залученні заощаджень фізичних та юридичних осіб в інвестиційний процес. Метою державного регулювання ринку цінних паперів є: сприяння розвитку привабливого інвестиційного середовища, обмеження інфляції, інтеграція в систему міжнародних фінансових ринків, реструктуризація, досягнення соціальної стабільності у суспільстві.

Фондовий ринок є не тільки джерелом інвестицій, а й виступає у ролі одного з механізмів їх ефективного використання. Але дане функціональне призначення він виконує лише тоді, коли не домінують спекулятивні операції на ньому, коли цінні папери не втрачають інвестиційних якостей, коли вони не зводяться лише до одержання спекулятивного прибутку та контролю за власністю.

Отже, питання щодо інвестицій в Україні залишаються одними з найважливіших та складних. Подальше нарощування інвестиційної активності є вагомим чинником стабілізації та вирішення основних економічних та соціальних питань, структурної перебудови економіки, прискорення інтеграції України до співтовариства розвинутих країн.

На сучасному етапі господарського розвитку державна інвестиційна політика України повинна включати наступні пріоритетні напрямки інвестицій, а саме: розвиток та модернізацію паливно-енергетичного комплексу, ресурсозберігаючих технологій, розвиток інфраструктурних галузей з використанням інноваційних проектів, створення нових екологічно чистих виробництв, розвиток медицини та фармацевтичної промисловості, інвестування в галузі та виробництва, що сприяють підвищенню конкурентного рівня держави на світових ринках, інвестування та підтримку виробництв, що мають вагомий інноваційний потенціал, сприяння прискоренню темпів вибуття застарілого обладнання задля нарощування обсягів виробництва, підтримку вітчизняного виробника з метою забезпечення населення товарами народного споживання.

З метою активізації інвестиційної діяльності в Україні необхідним є розширення у законодавчому порядку сфери впливу та дій державного регулювання інвестиційної діяльності, яка повинна стати основою економічної політики держави. Рівень інвестиційної активності прямо пропорційно залежить від функціонування фінансово-кредитної системи, прибуткової діяльності підприємств та організацій, доходної політики бюджетів всіх рівнів та прибутків населення, від стану економіки держави в цілому. Підвищенню інвестиційної активності сприятиме подолання інфляції, що зробить можливим забезпечення функціонування довгострокових інвестиційних кредитів як основи капітального будівництва за ринкових умов, сприятиме активізації виробництва та нормалізації фінансово-економічного стану підприємств [16, с. 174].

Позитивний вплив на активізацію інвестиційної діяльності в Україні може здійснити наступне: залучення до інвестиційної діяльності всіх суб'єктів господарювання різних форм власності, впровадження



новітніх систем менеджменту, сприяння впровадженню науково-технічних розробок, страхування майна, активізація діяльності спеціальних вільних економічних зон, залучення до інвестиційної сфери заощаджень населення, ресурсів іноземних інвесторів та ефективного їх використання, фінансування стратегічно важливих та пріоритетних галузей економіки, сприяння розвитку конкурентоспроможних виробництв.

Безпечіальною умовою активізації інвестиційної діяльності в Україні є залучення ресурсів іноземних інвесторів і для досягнення максимально позитивної тенденції у цьому питанні потрібне кардинальне переформування вітчизняної економіки, підвищення її конкурентоспроможності, створення прогнозованого та стабільного бізнес середовища. Вдалим кроком у розв'язанні даних завдань може стати створення єдиного консолідованого нормативно-правового акту, який би чітко регулював правові відносини даної галузі та забезпечив би сприятливий режим для надходження іноземних інвестиційних ресурсів в економіку країни. Оскільки саме ефективна юридична система, ґрунтуючись, в першу чергу, на фундаментальних принципах ринкової економіки, надає могутнього стимулу для капіталовкладень, формує довіру до держави та надає інвесторам впевненості у захищеності своїх фінансових ресурсів.

На активізацію інвестиційної діяльності повинна бути направлена розробка реалістичної інвестиційної політики, яка б базувалась на можливостях бюджету та відбувалася б при одночасному формуванні сприятливого інституціонального інвестиційного середовища, для поліпшення якого необхідним є посилення прямої участі держави в інвестиційному процесі, тобто активізація підтримки інвестиційної діяльності на основі залучення бюджетних коштів в межах державного фінансування інвестиційних програм [17, с. 170].

З метою підвищення ефективності використання державних інвестицій необхідним є запровадження порядку укладання контрактів на спорудження об'єктів лише за результатами тендерів, узгодження відповідальності за порушення умов контракту на будівництво об'єктів, що здійснюється за рахунок Державного бюджету України, перехід від безповоротного бюджетного фінансування інвестицій у виробничій сфері до їх кредитування [18, с. 58].

**Висновки.** Отже, інвестиційна політика в Україні потребує розробки ефективної інвестиційної стратегії, цілі якої б базувались на реально існуючій ситуації в економіці країни та основною кінцевою метою б якої було створення сприятливого інвестиційного клімату. Для цього необхідне формування ефективного бюджетного розвитку, надання державних гарантій, проведення збалансованої зовнішньоекономічної політики, що має бути пов'язана з програмами технічного переоснащення вітчизняного виробництва.

Підсумовуючи вищесказане, можемо зазначити, що для удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності, в першу чергу, необхідно покласти на державу функції гаранта стабільності інвестиційного клімату за допомогою розробки та проведення ефективної податкової, амортизаційної, цінової, кредитної політики; збільшити частку державного впливу на промислову політику; сприяти розвитку системи фінансово-кредитних інститутів; для банків, що здійснюють інвестиційне кредитування визначених державою пріоритетних проектів, створити систему пільгового оподаткування; за пріоритетними інвестиційними проектами знизити ставки кредитування, залучивши дешевші довгострокові кошти шляхом рефінансування; удосконалити нормативно-правову базу та невідкладно прийняти закони, які б сприяли активізації як внутрішніх так і зовнішніх інвесторів в Україні.

Виходячи із специфіки нинішньої ситуації в країні, необхідні зміни потрібно здійснити якомога скоріше, і позитивним моментом тут є те, що необхідність поліпшення інвестиційної ситуації в цілому усвідомлюється керівництвом держави, про що свідчить затвердження концепції Державної цільової програми формування позитивного міжнародного іміджу України на 2008-2011 роки [19], та створення Ради інвесторів при Кабінеті Міністрів України [20], до складу якої входять представники провідних компаній.

Стабільність, ефективність та справедливість – ось головні завдання, на вирішення яких, в першу чергу, повинен бути націлений державний механізм регулювання інвестиційної діяльності.

Безумовним успіхом у здійсненні інвестиційної політики є інвестиційне партнерство держави, суб'єктів реального і фінансового секторів та домогосподарств. Дане партнерство передбачає узгодження всіма суб'єктами інвестиційних відносин цілеспрямованої мотивованої інвестиційної діяльності, метою якої є підтримка та активізація інвестиційної політики за для досягнення структурних зрушень у розвитку національної економіки.

Отже, найнеобхіднішою умовою соціально-економічного розвитку України можемо вважати саме активізацію інвестиційної діяльності. Тому стимулювання інвестиційної активності є надзвичайно важливим питанням, що потребує ефективного державного управління через реалізацію комплексу заходів направлених на досягнення кінцевої мети – створення потужного інвестиційного потенціалу.

### Література

1. Про концепцію регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки: постанова Кабінету Міністрів України № 384 від 01.06.1995 р., в останній редакції від 15.02.2002 р. // Урядовий кур'єр. – 1995 . – № 142.

2. Про заходи щодо реформування інвестиційної політики в Україні : указ Президента України № 576 від 18. 07. 1996 р., в останній редакції від 24.01.1997 р. // Урядовий кур'єр. – 1996. – № 134-135.
3. Про Основні напрями інвестиційної політики на 1999-2001 роки : указ Президента України № 1004 від 18. 08. 1999 р. // Урядовий кур'єр. – 1999. – № 167.
4. Про режим іноземного інвестування: Закон України № 93 від 19.03.1996 р., в останній редакції від 24.11.2009 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 19.
5. Про утворення Українського центру сприяння іноземному інвестуванню : постанова Кабінету Міністрів України № 666 від 02.08.2005 р. // Урядовий кур'єр. – 2005. – № 148.
6. Про утворення Державного агентства України з інвестицій та інновацій : указ Президента України № 1873 від 30.12.2005 р. // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 14.
7. Про утворення Національного агентства України з іноземних інвестицій та розвитку : постанова Кабінету Міністрів України № 48 від 28.01.2009 р. // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 24.
8. Угода про співробітництво в галузі інвестиційної діяльності № 997\_144 від 24.12.1993 р. // Офіційний Вісник України. – 2003. – № 37.
9. Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002 – 2010 рр. : постанова Кабінету Міністрів України № 1801 від 28.12. 2001 р., в останній редакції від 08.11.2006 р. // Офіційний Вісник України. – 2002. – № 12.
10. Авер' янов В.Б. Державне управління в Україні : [навч. посіб.] / В.Б. Авер' янов. – К. : Інститут держави і права ім. В.М. Корецького, 1999. – С. 183 – 186.
11. Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1560 – XII від 18.09.1991 р., в останній редакції від 15. 12. 2005 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47.
12. Юхимчук В. Напрями вдосконалення державної інвестиційної політики та роль банків у її реалізації / В. Юхимчук // Світ фінансів. – 2008. – № 2 (15). – С. 151 – 156.
13. Крейдич І.М. Державне регулювання інвестиційної діяльності / І.М. Крейдич // Фондовий ринок. – 2008. – № 3. – С. 32 – 36.
14. Музиченко А.С. Державне регулювання інвестиційної діяльності / А.С. Музиченко. – К. : Наук. світ, 2001. – 345 с.
15. Ільяшенко А.Х. Державне регулювання макроекономічних умов інвестування / А.Х. Ільяшенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 6. – С. 16-18.
16. Залевська-Шишак А. Роль держави у стимулюванні інвестиційної активності в Україні / А. Залевська-Шишак // Світ фінансів. – 2006. – № 4 (9). – С. 170 – 177.
17. Чернецька Л.С. Структура і динаміка державних інвестицій в транзитивній економіці України: інституціональний аспект / Л.С. Чернецька // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 1. – С. 168 – 170.
18. Марцин В. С. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в економіці України / В. С. Марцин // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5 (71). – С. 47-59.
19. Концепція Державної цільової програми формування позитивного міжнародного іміджу України на 2008-2011 роки : розпорядження Кабінету Міністрів України № 379 від 06.06.2007 р., в останній редакції від 28.05.2008 р. // Офіційний вісник України. – 2007. – № 43.
20. Про утворення Ради інвесторів при Кабінеті Міністрів України : постанова Кабінету Міністрів України № 37 від 24.01.2007 р., в останній редакції від 09.07.2008 р. // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 22.

Надійшла 11.05.2010

УДК 339.727.22

А. А. КАРЕЛОВА, Т. В. МИХАЛЬЧИК  
Хмельницький національний університет

## СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

*У статті розглянуто суть іноземних інвестицій, основні засоби залучення іноземного капіталу в Україні та основні заходи стимулювання іноземного інвестування. Шляхи поліпшення іноземного інвестиційного клімату в Україні.*

*Essence of foreign investments is considered in the article, basic facilities of bringing in of foreign capital in Ukraine and basic measures of stimulation of the foreign investing. Ways of improvement of foreign investment climate are in Ukraine.*

*Ключові слова: інвестиції, інвестування, іноземне інвестування, інвестиційний клімат держави.*

**Актуальність** даної теми полягає в тому, що досвід багатьох країн світу показує доцільність залучення іноземних інвестицій. Для України, як і для інших постсоціалістичних країн, існує ряд перешкод на шляху здійснення цього процесу. При переході до нової системи ринкових відносин в Україні склалася непроста політична й економічна ситуація, відсутній відповідний інвестиційний клімат в країні, почалося послаблення деструктивних процесів. Основна причина наявності цих факторів – відсутність чіткої

державної політики щодо економічного розвитку взагалі, так і до залучення інвестицій (як іноземних, так і внутрішніх). Сьогодні від ефективності інвестиційної політики залежить стан виробництва, положення і рівень технічної оснащеності основних фондів підприємства, народного господарства, можливості структурної перебудови економіки, вирішення соціальних і екологічних проблем. Інвестиції є основою для розвитку підприємств, окремих галузей економіки в цілому. Доцільність цього процесу обумовлена тим, що спільне підприємство й іноземні інвестиції сприяють входженню України в систему світового економічного господарства і формуванню власної ринкової інфраструктури. Але під час економічної кризи інвестиційна діяльність в Україні значно знизилась. Попит на інвестиції падав значно швидше, ніж виробництво Валового Внутрішнього Продукту. Однією з причин цього було те, що інфляція значно знецінювала інвестиційні кошти.

**Метою статті** є дослідження сучасної структури залучення іноземних інвестицій в економіку України та з'ясування необхідних додаткових заходів по зниженню впливу негативних факторів на стан інвестиційного клімату в Україні.

**Аналіз публікацій.** Теоретичні питання впливу іноземних інвестицій на реструктуризацію національної економіки та її економічне зростання розглядалися у роботах зарубіжних вчених: К. Акмацу, Л.О. Абалкіна, Р. Вернена, Дж. Даннінга, Р.Нарули, Б.Оліна, М. Портера, Д. Рікардо, Дж. Сміта, Р. Шмалензі, Й. Шумпетера, Й.Штейна. Проблеми залучення іноземного інвестування відображено у працях вітчизняних вчених: В.Н. Амітана, В.Д. Андріанова, М.І. Долішнього, С.В. Єкімова, Б.Т.Кляненка, Г.В. Козаченко, В.К. Мамутова, В.М. Лотош, О. Пирогов, С.М.Писаренко, М.М. Якубовського та ін.

**Виклад основного матеріалу.** Інвестиції – це економічна категорія розширеного відтворення, яка є основним інструментом формування мікро- та макроекономічних пропорцій і визначає темпи економічного росту. Таким чином, інвестиції – це те, що «відкладають» на завтрашній день, щоб мати можливість більше споживати в майбутньому. У перекладі з англійської мови – це капітальні вкладення. Вони є довгостроковими, цільовими, здійснюються державними і недержавними (приватними або індивідуальними) інвесторами на підставі інвестиційної угоди, передбачають отримання прибутку інвестором, підлягають державній і реєстрації [2, с.12-15].

Інвестування – це довгострокове вкладення капіталу. Інвестиції за національною ознакою можна поділити на іноземні інвестиції в Україну, з України за кордон та внутрішньодержавні інвестиції. За об'єктом вкладення інвестицій виділяють реальні і фінансові інвестиції. У нас фінансові інвестиції іноді називають прямими, що розбігаються з американською термінологією, згідно якою останніми є інвестиції у фірму, що складають більше 10% капіталу. Якщо мова йде про іноземні інвестиції, у світовій практиці до прямих відносять такі, що складають 25% капіталу фірми.

Перш ніж з'ясувати відмінність між реальними та фінансовими інвестиціями зазначимо, що інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та іншої діяльності, у результаті якої створюється прибуток або досягається соціальний ефект. Отже, реальні інвестиції являють собою вкладення капіталу безпосередньо у засоби виробництва і предмети споживання (наприклад, у будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності). Порівняно новим явищем для даного виду інвестицій є лізинг (від англійського "leasing" – довгострокова оренда машин і устаткування).

Лізинг забезпечує промисловим, транспортним, торгівельним та іншим підприємствам можливість отримати у користування широкий асортимент промислового та іншого обладнання, транспортні засоби (у т.ч. літаки і кораблі) у спеціалізованих лізингових компаніях.

Лізингові компанії за власні кошти купують обладнання і здають в оренду. Лізинг дозволяє промисловим та іншим компаніям задовольнити потреби у основних фондах без здійснення значних одноразових капітальних затрат, використовуючи при цьому дороге чи спеціальне обладнання. Він є привабливим методом фінансування інвестицій і в легкій промисловості для середніх і дрібних, але прибуткових і конкурентоздатних фірм. Включення лізингу в інвестиційні програми промислових підприємств дозволяє також покращити планування та організацію інвестиційного процесу. Адже більшість угод за ним заключається за фіксованими ставками і на попередньо узгоджених умовах.

Лізинг забезпечує фірмам-орендарям ряд фінансових вигод:

- 1) придбання устаткування обходиться дешевше, оскільки фінансова компанія може отримати позику на кредитному ринку по більш низькій ставці, ніж підприємство-орендар;
- 2) він дозволяє промисловим та іншим компаніям ширше використовувати державні податкові і амортизаційні пільги;
- 3) вдається у певній мірі уникнути негативного впливу інфляцій, оскільки орендні ставки встановлюються на дату підписання угоди і потім, як правило, не переглядаються. У сучасній світовій практиці найбільшого значення набув фінансовий лізинг (частіше через оренду із залученням засобів третьої сторони).

За підрахунками західних економістів у розвинених капіталістичних країнах лізинг покриває від 6% до 20% щорічних потреб у засобах для інвестицій в основні фонди. Лізинг став транснаціональним явищем. Найбільший розвиток лізингової компанії отримали у США. На його умовах у США можна придбати практично будь-яке обладнання. У Європі лізингові операції досить поширені особливо у країнах Англії та Франції.

У практиці інвестування зустрічаються реінвестиції, вкладання коштів, що отриманні у формі доходів від інвестиційних операцій. Напрямки реінвестиційної діяльності ті ж самі, що і інвестицій у власному розумінні слова - оборот продуктивного, грошового та фіктивного капіталу. Основна мета реінвестування - одержання підприємницького прибутку, проценту або дивіденду. Розрізняють реальні і фінансові реінвестиції. Отримує розповсюдження нова інвестиційна стратегія, яка орієнтується на конкретних людей та конкретні підприємства. Це так званий селенг - залучення особистих коштів працівників підприємств (фірм), коли останні, переносячи труднощі з фінансовими ресурсами, змушені звертатись за допомогою до своїх працівників. Селенг – це один із способів інвестування різних програм.

Інвестори – це суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Ними можуть бути фізичні і юридичні особи України, іноземних держав, а також держави. Інвестори можуть виступати у ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності.

До об'єктів інвестиційної діяльності, таким чином відносяться і її учасники – інвестори, замовники, користувачі робіт, постачальники, банківські, страхові і посередницькі організації, біржі тощо. Зазначимо, що абсолютна більшість юридичних осіб, які діють на фондовому ринку в якості інвесторів, є інститути. Тому дану категорію інвесторів називають інституційними інвесторами. Вони купують акції і облигації з різних причин.

Основними нормативними актами, що визначають правовий статус інвесторів в Україні, є закон "Про інвестиційну діяльність", "Про цінні папери і фондову біржу", Про господарські товариства", "Про банки і банківську діяльність", "Про приватизаційні папери", Цивільний кодекс, Декрет КМ "Про режим іноземного інвестування", Положення "Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії" і т.д.

Інвестиційна діяльність здійснюється згідно з такими основними принципами [2, с.83-89]:

- невтручання органів держави, юридичних осіб і громадян в інвестиційну діяльність, яка не протирічить діючому законодавству;

- добровільність інвестування;

- рівноправність всіх інвесторів і учасників інвестиційної діяльності;

- захищеності інвестицій;

- свободи вибору критеріїв при здійсненні інвестиційної діяльності.

Об'єктами інвестиційної діяльності може бути будь-яке майно, в основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях та сферах господарства, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.

Інвестиційний клімат держави — це сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів. Сприятливий інвестиційний клімат має забезпечити захист інвестора від інвестиційних ризиків [1, с.61].

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать соціально-економічна динаміка, ефективність залучення в світовий поділ праці, можливості модернізації на цій основі національної економіки.

Проблемі покращення інвестиційного клімату на державному рівні увага приділяється 90-х років. На сьогодні в Україні вже створено правове поле для здійснення інвестиційної діяльності. Зокрема, ця сфера діяльності регулюється низкою Законів України ("Про інвестиційну діяльність", "Про режим іноземного інвестування" тощо), понад 10 Указами Президента, а також Постановами та Розпорядженнями Кабінету Міністрів України [3].

Згідно з цими нормативно-правовими актами, в Україні передбачено рівні права і гарантії захисту інвестицій для всіх суб'єктів інвестиційної діяльності. Водночас на захист іноземних інвестицій та формування рамкових умов для міжнародної інвестиційної діяльності додатково спрямовано ратифікацію Вашингтонської Конвенції про порядок вирішення інвестиційних суперечок між державами та іноземними особами та угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій, які підписані з 70 країнами світу.

Між тим, попри суттєві зусилля у формуванні відповідних організаційно-економічних та правових засад зміцнення інвестиційного клімату, міжнародними експертами відзначається зниження інвестиційної привабливості України. Так, за версією Economist Intelligence Unit (EIU), Україна за показниками якості бізнес-середовища посідає 75 місце серед 82 країн. Попри прогнози цієї організації щодо певного зростання рейтингу протягом 2007-2011 рр. (на 5 позицій), Україна й надалі суттєво відставатиме від ключових конкурентів за іноземні інвестиції на світовому ринку.

Перебіг сучасних політичних процесів та практична реалізація встановлених цілей та пріоритетів поліпшення інвестиційного клімату в Україні, переважно негативно впливають на інвестиційний клімат й, зокрема, міжнародну інвестиційну привабливість України, підвищують ризики для інвесторів, зумовлюючи тим самим втрати в конкурентній боротьбі за світові інвестиційні ресурси. Приріст прямих іноземних інвестицій в Україну в 2006 р. (без нерозподілених за видами економічної діяльності та надходжень від приватизації), за попередніми даними Держкомстату, склав 3966,5 млн дол.США, що в 2,1 разу більше остаточного показника 2005 р. Разом із тим, суттєвим проривом у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки таке надходження Прямих Іноземних Інвестицій (ПІІ) назвати не можна, оскільки

64,3 % ПІ надійшли в фінансову діяльність, операції з нерухомістю та торгівлю, в той час як частка промисловості в ПІ 2006 року (без надходжень від приватизації) зменшилася до 20,9 % проти 33,9 % рік тому. [4]

Протягом останніх років Україна залучила прямих іноземних інвестицій (ПІ) в декілька разів менше, ніж інші країни Центральної та Східної Європи, а частка країни в світових потоках Прямих Іноземних Інвестицій залишається надзвичайно низькою у 2005 р. – 0,8 % і близько 0,4 % у 2006 р. У 2005 р. до країн Центральної та Східної Європи та СНД надійшло 74,3 млрд дол. Прямих Іноземних Інвестицій, в 2006 р. – 77,6 млрд дол., що складає близько 7-8 % загальносвітового рівня Прямих Іноземних Інвестицій, причому з них 60 % або 48,8 млрд дол. (в 2005 р.) залучили 5 країн (Чехія, Угорщина, Польща, Румунія та Росія). Частка України в Прямих Іноземних Інвестиціях, які надійшли в країни Центральної та Східної Європи та СНД, в 2005 р. становить близько 10 %, а в 2006 р. знизилась вдвічі до 5 % (високий показник 2005 р. був забезпечений насамперед купівлею «Криворіжсталі»).

При цьому надалі, за незмінних умов, немає підстав прогнозувати помітного збільшення припливу Прямих Іноземних Інвестицій в Україну. По-перше, традиційно значна частка Прямих Іноземних Інвестицій в країні регіону надходить в енергетичний сектор (який є найбільш інвестиційно привабливим в Азербайджані, Росії, Казахстані), в якому Україна об'єктивно не має значних переваг. По-друге, в Україні скорочуватиметься потенціал такого джерела залучення Прямих Іноземних Інвестицій як приватизація. Відтак потенційні обсяги Прямих Іноземних Інвестицій в Україну, за нашими оцінками, знаходяться у найближчі 5 років на рівні 4-6 млрд дол. на рік, що не відповідає інвестиційним потребам національної економіки. Таким чином, Україна потребує нових механізмів залучення Прямих Іноземних Інвестицій та суттєвого поліпшення інвестиційного клімату.

Натомість в Україні дедалі більше дається взнаки нечіткість інвестиційної стратегії, а непрозорість процесу обговорення та формування інвестиційних та інноваційних пріоритетів розвитку національної економіки перешкоджає виробленню об'єктивних цілей та напрямків цієї політики, послаблює суспільну легітимність урядової політики у цій сфері. В суспільстві, а також серед економічної еліти, вже назріло розуміння того, що без докорінних змін практики впровадження та механізмів реалізації декларованих в національному законодавстві норм забезпечення інвестиційного клімату Україна буде позбавлена гідних перспектив у міжнародному поділі праці.

У I кварталі 2008 року в економіку України іноземними інвесторами вкладено 3244,0 млн дол. прямих інвестицій, у т.ч. з країн ЄС надійшло 2587,3 млн дол. (79,7% загального обсягу), з країн СНД – 391,7 млн дол. (12,1%), з інших країн світу – 265,0 млн дол. (8,2%). У той же час нерезидентами вилученого капіталу на суму 239,4 млн дол. [за даними Держкомстату, 5].

У цілому приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни, з урахуванням його переоцінки, утрат, курсової різниці тощо, за I квартал 2008 року склав 3364,8 млн дол., що майже у 4 рази більше приросту за відповідний період попереднього року.

Найбільше у I кварталі 2008 року зріс капітал нерезидентів з Кіпру – на 750,1 млн дол., Німеччини – на 741,4 млн дол., Російської Федерації – на 383,8 млн дол., Австрії – на 285,4 млн дол., Нідерландів – на 249,3 млн дол., Швеції – на 216,1 млн дол., Сполученого Королівства – на 151,4 млн дол. Продовжують нарощувати свій капітал інвестори з Франції (приріст капіталу склав 101,1 млн дол.), Віргінських островів, Британських (91,7 млн дол.) та Угорщини (74,9 млн дол.).

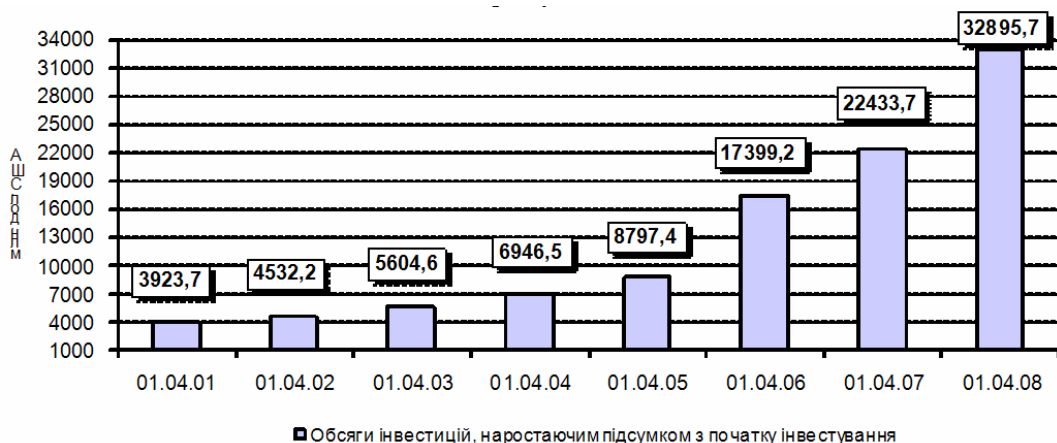


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції в Україну

Значний приріст іноземного капіталу у звітному періоді спостерігався на підприємствах, що здійснюють фінансову діяльність, – на 1256,6 млн дол., операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям – на 257,0 млн дол., будівництво – на 244,3 млн дол., а також на підприємствах

промисловості – на 421,5 млн дол., у т.ч. переробної – на 405,7 млн дол. Серед галузей переробної промисловості найбільше зросли обсяги прямих іноземних інвестицій у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (на 137,0 млн дол.), хімічну та нафтохімічну промисловість (на 75,1 млн дол.), виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (на 68,2 млн дол.), машинобудування (на 45,6 млн дол.). На підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів, предметів особистого вжитку капітал зріс на 200,6 млн дол., сільського господарства, мисливства, лісового господарства – на 74,2 млн дол., транспорту та зв'язку – на 68,2 млн дол.

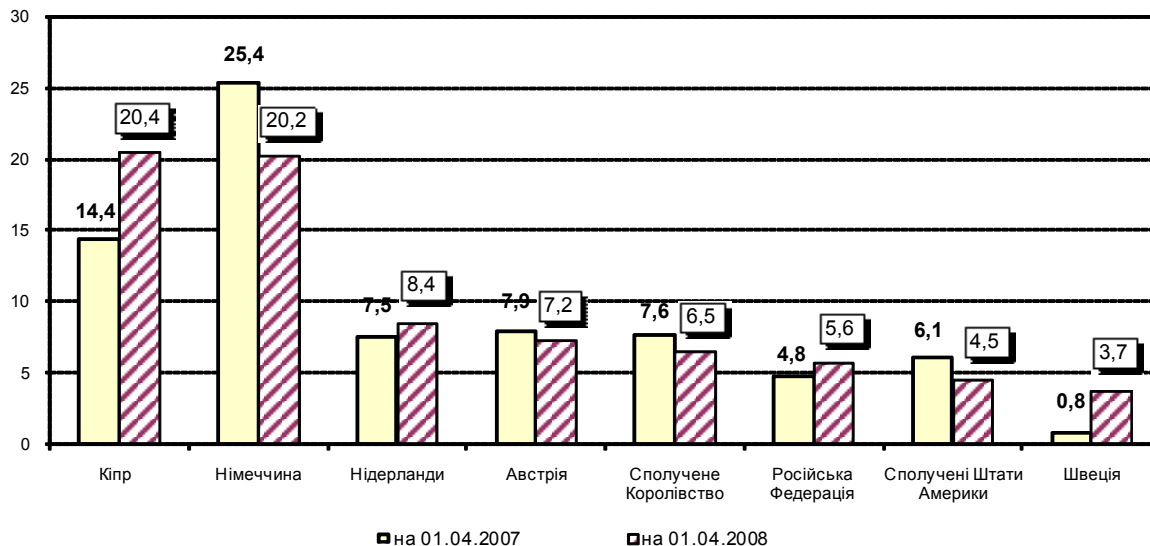


Рис. 2. Розподіл прямих інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами (у % до загального обсягу)

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну, на 1 квітня 2008р. склав 32895,7 млн дол., що на 11,4% більше обсягу інвестицій на початок 2008 року та в розрахунку на одну особу становить 710,0 доларів [5].

Інвестиції надійшли зі 123 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає понад 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 6695,2 млн дол., Німеччина – 6659,6 млн дол., Нідерланди – 2757,3 млн дол., Австрія – 2352,8 млн дол., Сполучене Королівство – 2123,9 млн дол., Російська Федерація – 1844,8 млн дол., Сполучені Штати Америки – 1466,4 млн дол., Швеція – 1202,8 млн дол., Віргінські острови, Британські – 1155,8 млн дол. та Франція – 1145,9 млн дол. [за даними Держкомстату, 5].

Значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено на підприємствах промисловості – 8416,2 млн дол. (25,6% загального обсягу прямих інвестицій в Україну), переробної – 7209,5 млн дол. та добувної – 1068,2 млн дол. Серед галузей переробної промисловості суттєві обсяги інвестицій внесено в виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 1696,7 млн дол., у металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 1615,8 млн дол., машинобудування – 1057,5 млн дол., хімічну та нафтохімічну промисловість – 915,9 млн дол.

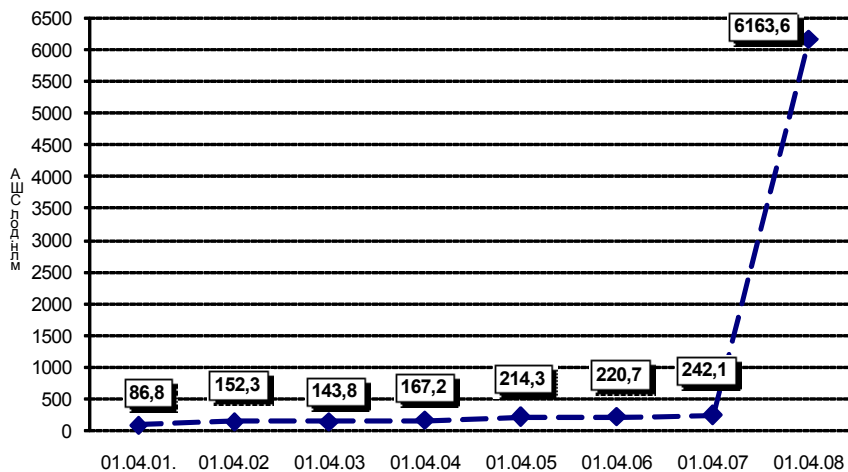


Рис. 3. Прямі інвестиції з України

У фінансових установах акумульовано 6125,7 млн дол. (18,6%) прямих інвестицій, на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку – 3274,7 млн дол. (10,0%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємствам, – 2923,7 млн дол. (8,9%).

Про наявність прямих іноземних інвестицій звітувало 15,7 тис. підприємств України. Сума кредитів та позик, отриманих підприємствами України від прямих інвесторів, на 1 квітня 2008р. становила 4367,4 млн дол. Найбільше їх надійшло з Кіпру – 1247,3 млн дол., Нідерландів – 531,2 млн дол., Франції – 412,6 млн дол., Німеччини – 380,0 млн дол., Російської Федерації – 275,0 млн дол. та Польщі – 238,0 млн дол.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, враховуючи позичковий капітал, на 1 квітня 2008р. становив 37263,1 млн дол.

У I кварталі 2008 року з України в економіку інших країн світу спрямовано 12,7 млн дол. прямих інвестицій. Інвестування здійснювалось переважно у вигляді грошових внесків, частка яких в загальному обсязі складає 85,8%.

Обсяг прямих інвестицій з України в економіку країн світу на 1 квітня 2008р. склав 6163,6 млн дол., у т.ч. у країні ЄС – 5931,0 млн дол. (96,2% загального обсягу), у країні СНД – 180,5 млн дол. (2,9%), в інші країни світу – 52,1 млн дол. (0,9%).

Прямі інвестиції з України здійснено в 51 країну світу, переважна їх частка спрямована до Кіпру. Сума кредитів та позик, наданих українськими резидентами підприємствам прямого інвестування, на 1 квітня 2008 р. становила 123,4 млн дол.

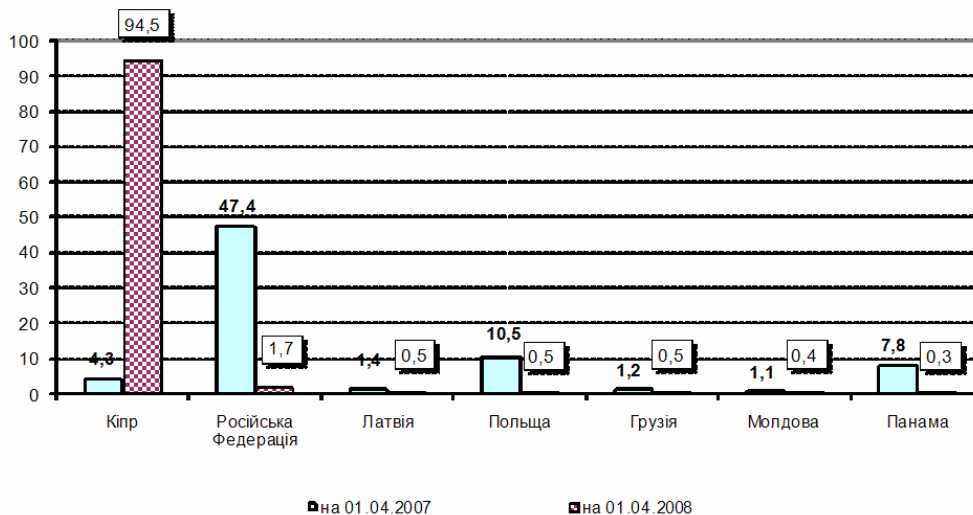


Рис. 4. Розподіл прямих інвестицій з України за основними країнами інвестування (у % до загального обсягу)

Загальний обсяг прямих інвестицій в економіку інших країн світу, враховуючи позичковий капітал, склав 6287,0 млн дол. США [5].

**Висновки.** На сьогоднішній день іноземні інвестори, які все ж наважуються вкладати інвестиції в нашу економіку, вимагають законодавчих гарантій; великі корпорації та інвестиційні компанії вимагають урядових гарантій та пільг. Проте механізм реалізації правових гарантій поки що недостатньо відпрацьований. Дотого ж відсутні достатні судові засоби для забезпечення дотримання законних прав інвесторів та врегулювання спорів. Також того, для іноземних інвесторів більш приваблива така інстанція для вирішення суперечок, яка незалежна від уряду країни-господаря. У зв'язку з цим велике значення надається приєднанню України до багатосторонньої конвенції по врегулюванню інвестиційних спорів між державою та фізичними і юридичними особами інших країн.

Важлива умова, необхідна для приватних капіталовкладень (як іноземних, так і вітчизняних), постійний та загальновідомий набір норм та правил, сформульованих таким чином, щоб потенційні інвестори могли розуміти та передбачати, що ці правила будуть застосовуватись до їх діяльності. В Україні ж, яка перебуває в стані безперервного реформування влади, правовий режим непостійний.

Надалі на різних рівнях влади діють закони та правила, що часто суперечать один одному. Додатковим джерелом нестабільності є надання законам та інструкціям зворотньої сили. Така практика серйозно турбує іноземних інвесторів, особливо коли законодавство зачіпає вже існуючі капіталовкладення.

#### Література

1. Татаренко Н.О., Поручник А.М. Теорії інвестицій. – К. : КНЕУ, 2000. – 160 с.
2. Федоренко В.Г. Інвестознавство. – К. : КНЕУ, 2003.

3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» ВВР 1991р., №47 зі змінами та доповненнями.
4. [http: // www.km.gov.ua](http://www.km.gov.ua)
5. Держкомстату України // [www.km.gov.ua](http://www.km.gov.ua)

Надійшла 11.05.2010



## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 338

В. Л. КАРПЕНКО

Хмельницький національний університет

## ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ КОРИСТУВАЧІВ ІНТЕРНЕТ-ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

*У статті проведено дослідження ринку користувачів Інтернет-послуг в Україні, визначено основні проблеми та перспективи подальшого розвитку.*

*In article is explored market of Internet-users in Ukraine and is defined main problems and prospects of the further development.*

*Ключові слова: Інтернет, трафік, Інтернет-користувачі, Інтернет-послуги, Інтернет-сервіси.*

**Актуальність дослідження.** Нові інформаційно-комунікаційні технології спричинили революційні зміни у сфері медіа, хоча безпрецедентні можливості, що вони відкривають перед людством, тільки починають використовуватись. Найбільш перспективною технологічною платформою для подальшого розвитку інфраструктур масової інформації та комунікації – як на глобальному, так і на локальному рівнях – вважається саме Інтернет і пов'язані з ним нові види медіа-сервісів. Уже сьогодні всевітня мережа є інтегральною складовою більшості аспектів людського життя, але завдяки розповсюдженню та вдосконаленню інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) її вплив на глобальний політичний, економічний, гуманітарний розвиток продовжує швидко зростати.

Водночас, за самою своєю природою та архітектурою “всесвітня павутина” є структурою функціонування, розвиток якої дуже складно спрогнозувати, а тим більше скерувати. Втілена модель Інтернет являє собою принципово “горизонтальну”, децентралізовану і неієрархічну структуру, позбавлену якогось єдиного осередку контролю та керування [8].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідження ринку на сьогодні проводиться кожним оператором окремо, що задовольняє їх потреби в одержанні інформації щодо стану ринку послуг зв'язку, але це не може служити базою для формування комплексного підходу до аналізу ринку послуг зв'язку. Тому при вивченні ринку Інтернет України ми використовували дані досліджень таких компаній, як “Bigmir” [2], “ComScore” [7], “GfK Ukraine” [1], “TNS Ukraine” [3] та інших.

**Мета статті** полягає у дослідженні стану та перспектив розвитку ринку користувачів Інтернет-послуг в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Інтернет постійно розвивається, щороку зростає кількість користувачів. Згідно з результатами дослідження, проведеного компанією “ComScore”, у грудні 2008 р., світова Інтернет-аудиторія складала приблизно 1,07 млрд осіб.

За кількістю користувачів Інтернет на першому місці знаходиться Китай (179 млн осіб), на другому місці – США з більш ніж 163-мільонною Інтернет-аудиторією, на третьому – Японія (60 млн осіб). Росія посіла 8-е місце – близько 29 млн користувачів.

На Європу припадає 28 % світової Інтернет-аудиторії – насамперед завдяки Німеччині (3,7 %), Об'єднаному Королівству (3,6 %), Франції (3,4 %) та Італії (2,1 %). Активні користувачі складають в цих країнах у середньому від 40 % до 60 % всього населення, але це не найвищі показники. Серед країн ЄС найбільшою популярністю Інтернет користується в Нідерландах, де зі 100 осіб близько 90 є користувачами. У Норвегії цей показник складає 85 на 100, у Швеції – 80 на 100, у Бельгії – 70 на 100. Найменше у Євросоюзі охоплення населення мережею Інтернет має Греція – 20 на 100.

Що ж до України, то вона досі зберігає один з найнижчих в Європі показників доступу населення до Інтернет – у 2008 році він складав 17,8 користувачів на 100 жителів. З іншого боку, наявною є висока динаміка інформатизації країни і зростання вітчизняної Інтернет-аудиторії: наприкінці 2007 р. названа пропорція складала 12 користувачів всевітньої мережі на 100 мешканців, у 2006 р. – 9 на 100 [7].

За статистикою, Україна за кількістю хостів (комп'ютерів, що мають постійний Інтернет-зв'язок) посідає місце між Індонезією та Колумбією, відстає від Франції у 50 разів, від Бразилії — у 10 разів [5].

Неформально український сегмент мережі Інтернет почав свій розвиток із кінця 1990 року, а офіційно домен UA було зареєстровано у грудні 1992 р. [8].

Україна поки що помітно відстає від більшості розвинених країн за всіма показниками, які характеризують рівень розвитку і поширення Інтернету в країні, однак спостерігається достатньо висока динаміка їх зростання протягом 2007-2009 рр., причому вагомим підстав очікувати кардинального зламу даної тенденції у середньостроковій перспективі, навіть з урахуванням впливу світової кризи, немає.

На сьогодні, темпи зростання кількості користувачів Інтернету вже перевищують загальносвітові (40-45% в Україні і 30-35%, відповідно у світі) [10]. Якщо у 2000 році чисельність унікальних користувачів становила 200 тис. чоловік на місяць, то вже в кінці 2009 року їх налічувалося понад 15,309 млн [4] (рис. 1). Зменшення кількості користувачів спостерігається лише в літній період, коли багато людей ідуть відпочивати.

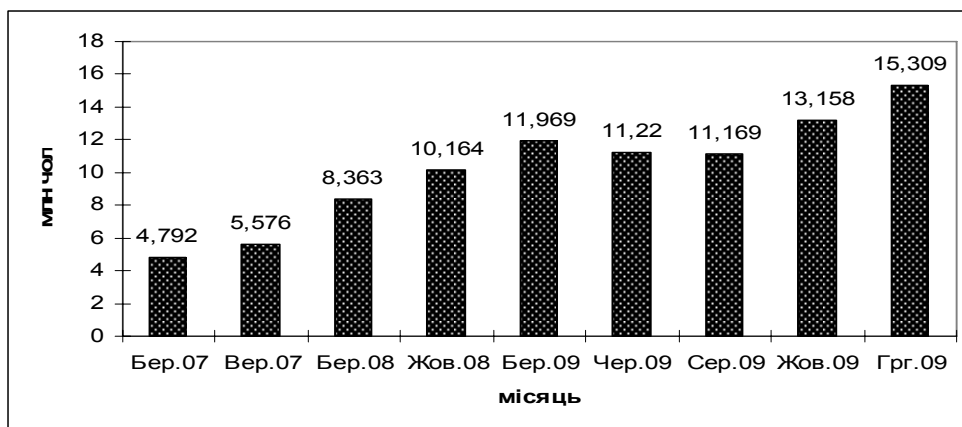


Рис. 1. Зміна чисельності унікальних користувачів Інтернет протягом 2007 – 2009 років [2, 4, 6]

Протягом року з четвертого кварталу 2008 року по четвертий квартал 2009 року кількість регулярних користувачів Інтернет в Україні зросла на 37%. При цьому кількість сімей, де є комп'ютер, за рік зросла лише на 29%. Кількість регулярних користувачів Інтернет протягом року найшвидше зростала в маленьких містах: в містах з населенням до 50 тис. чол. вона збільшилася на 60%, а в містах 50 - 100 тис. чол. – на 63%.

В 2009 році типом доступу до Інтернету, що розвивався найбільшими темпами, став Мобільний Інтернет. Так, якщо в останньому кварталі 2008 року цю технологію доступу обирали лише 9% користувачів, то в аналогічному періоді 2009 року таких стало вже 16%. Інші дротові технології доступу до мережі розвивались досить рівномірно. Виключенням став лише застарілий dial-up (комутований доступ), що поступово втрачає свою популярність. Частка цієї технології протягом року скоротилась с 9% до 7% в четвертому кварталі 2009 [1].

Ключовими чинниками зростання чисельності вітчизняної Інтернет-аудиторії є досить інтенсивна інформатизація країни – розбудова телекомунікаційних мереж, швидке впровадження ІКТ на тлі підвищення (принаймні до четвертого кварталу 2008 року) платоспроможності населення. Сегмент послуг комп'ютерного зв'язку, зокрема надання доступу до Інтернет, є найбільш динамічним на вітчизняному ринку зв'язку. Лише у 2008 р. доходи від послуг комп'ютерного зв'язку зросли в 1,5 рази, у тому числі від надання доступу до Інтернет – на 148 % [7].

Разом з цим, уже багато років дуже нерівномірним залишається розподіл користувачів Інтернет по регіонах. Позицію абсолютного лідера, як і раніше, продовжує займати Київ – 58,81% загальної чисельності користувачів. Далі, у порядку зменшення частки користувачів, ідуть Одеса, Дніпропетровськ, Донецьк, Харків, Львів, Крим та Запоріжжя (сумарна частка міст-лідерів складає 30,43%). На решту ж регіонів припадає лише 10,24%. Найменша кількість користувачів зосереджена у Чернівецькому (0,27%), Житомирському (0,15%) та Волинському (0,1%) регіонах (рис. 2) [4].

Якщо у розвинених країнах зазвичай немає суттєвої різниці між охопленням населення Інтернет-сервісами у містах й на селі, то в Україні в сільській місцевості мешкають лише 10 % від загальної кількості користувачів. Щоправда, у 2008 р. ці диспропорції дещо пом'якшилися активністю регіональних користувачів – за обсягом трафіку і часу перебування в мережі вони в середньому майже наздогнали столичних.

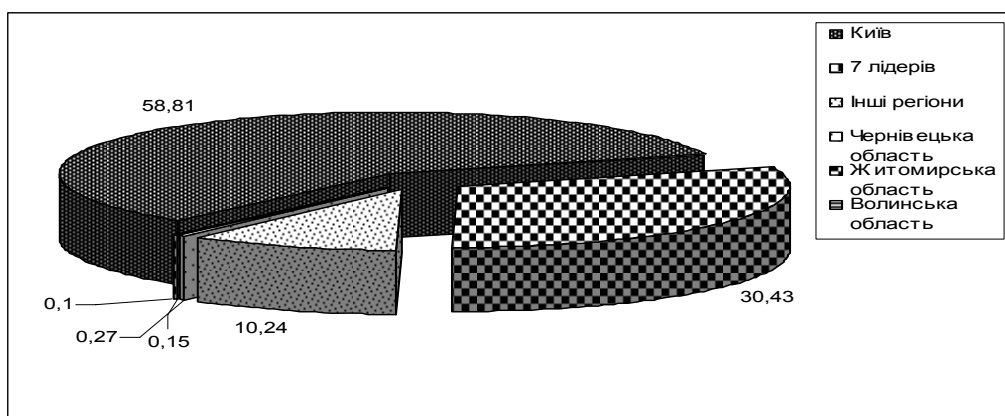


Рис. 2. Розподіл користувачів Інтернет за регіонами

За даними рис. 3, найактивнішими користувачами Інтернету залишаються люди у віці від 16 до 24 років (37%), а найменшу групу складають люди, яким понад 55 років (3%) [9].

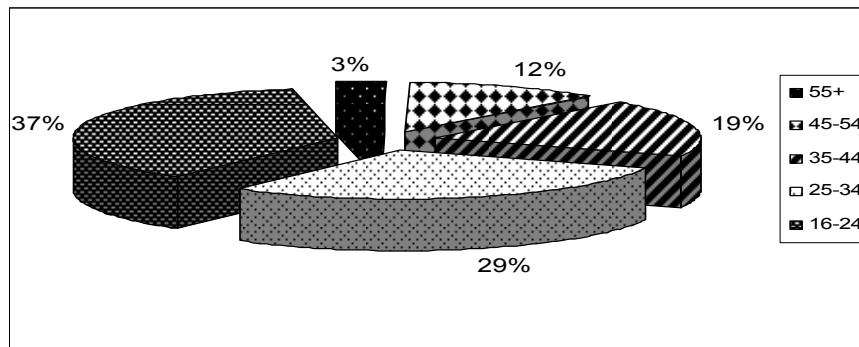


Рис. 3. Розподіл користувачів Інтернет за віком

Останнім часом, найшвидше кількість регулярних користувачів Інтернету збільшувалася серед вікових груп 34-44 та 45-54 років, де вона зросла на 62 і 63%, відповідно.

За даними компанії "Gfk Ukraine", наприкінці 2009 року 11% українців віком старше 16 років мали вдома комп'ютер, але не користувалися Інтернетом, причому 8% не мали до нього доступу. Це свідчить про значний потенціал для розвитку сфери доступу до Інтернету протягом найближчого часу. Сім відсотків опитаних заявили про наміри підключитися до всесвітньої мережі в найближчі 6 місяців, та ще принаймні 10% остаточно не визначились з цього приводу, а отже не відкидають можливості підключення в найближчому майбутньому.

Швидкий ріст користування Інтернетом у віковій групі 34-54 років призвів до збільшення популярності сайтів новин та газет – з 24 до 29% користувачів (у вказаній віковій групі частка користувачів таких сайтів наближається до 40%).

При цьому лідером за темпом зростання числа користувачів є соціальні мережі. За рік частка користувачів цього сервісу зросла з 18 до 31% тих, хто має доступ до Інтернет, а кількість загалом – у два рази. Ще однією тенденцією 2009 року є зростання інтересу Інтернет-користувачів до мультимедійного контенту: завантаження музики та фільмів (з 26% до 32%), перегляд он-лайн відео та Інтернет-радіостанції (з 9% до 14% тих, хто має доступ до інтернету).

Електронна пошта не тільки залишається найпопулярнішим сервісом Інтернету, але й збільшує кількість користувачів – від 43% тих, хто має доступ до Інтернет в четвертому кварталі 2008 року до 52% рік потому [1].

Користуються Інтернетом споживачі найчастіше вдома (84,8%) і на роботі (46,7%), рідше – в друзів, родичів та Інтернет-кафе (рис. 4) [9].

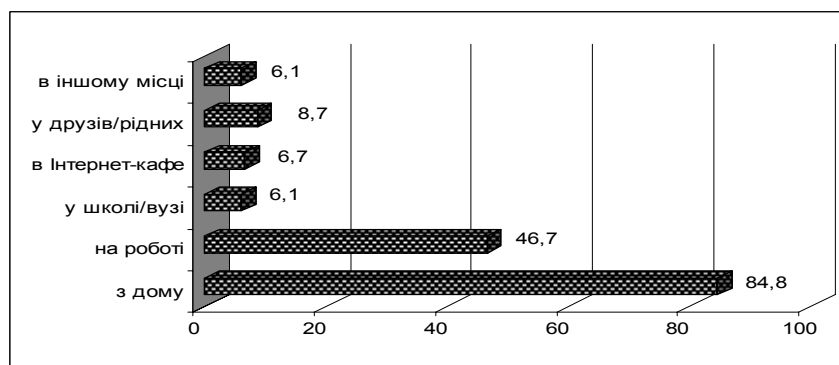


Рис. 4. Місце виходу користувачів в Інтернет протягом місяця

Варто зазначити, що Інтернет уже став необхідною складовою життя багатьох українців. Результати дослідження свідчать, що лише 19% опитаних готові легко відмовитися від Інтернету, решта ж користувачів або нізащо не відмовляється від Інтернет (44%), або перестануть користуватися даною послугою у разі, коли не вистачатиме коштів на харчування, одяг та розваги (рис. 5) [9].

Розвиток Інтернету в світі призвів до того, що зараз жодна сфера бізнесу не розвивається без використання можливостей Інтернету. Можна сказати, що в розвинутих країнах Заходу як маркетингові служби, так і прості споживачі майже повністю дивляться на світ через Інтернет. Інтернет дозволяє

одержати необхідну інформацію про культурні цінності, літературні і електронні джерела, про товари, послуги, знайти координати людини, зробити віртуальну подорож по географічних місцях. Нові технології захисту інформації в Інтернеті дозволяють робити покупки з оплатою через мережу. І все це можна зробити, сидячи за своїм персональним комп'ютером [10]. Дані досліджень свідчать, що 7% опитаних в Інтернеті заробляють; 16% – заощаджують на покупках; 21% – заощаджують на телефонних дзвінках; 29% – “летять” у мережу подалі від реальності; 52% – скачують музику, фільми, програми; 69% – використовують мережну інформацію для своєї роботи [9].

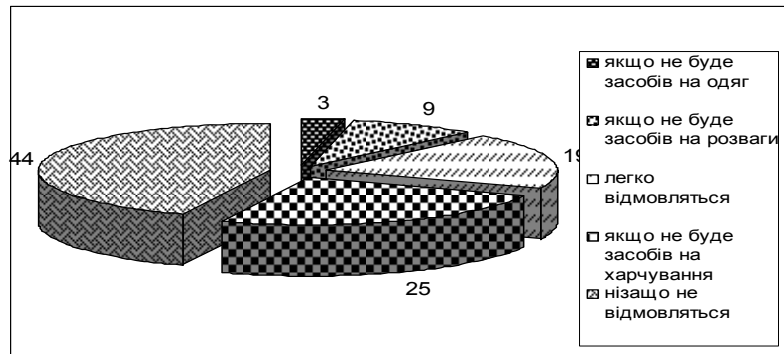


Рис. 5. Умови, за яких користувачі готові відмовитися від Інтернет

Технологія-Інтернет є надзвичайно ефективною тому, що не вимагає переміщення людей, використання паперових носіїв інформації і може використовуватись в будь-який час, зручний для споживача.

Знання технологій роботи в Інтернеті, проведення маркетингових та бізнесових досліджень і політики для просування товарів на світовий ринок є надзвичайно важливим для сучасних економістів і маркетологів, що працюють як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

На кінець 2008 року 70% компаній зі списку Fortune використовували у своїй роботі Інтернет. Обсяг електронних угод, що укладаються з допомогою Інтернету, зріс до 300-500 млрд доларів. Частка малого бізнесу в електронній комерції сягнула 27%.

Українські підприємства також використовують у своїй роботі Інтернет. За даними досліджень, проведених компанією “Воля”:

- 87,6% респондентів вважають, що використання Інтернет на підприємстві виправдане з комерційної точки зору;
- 48,9% підприємств підключені до Інтернет вже один-три роки, 34,6% – понад три роки, 15,4% – менше року;
- 62,2% підприємств зараз працюють в Інтернеті через телефонну лінію, лише 32,4% мають виділені лінії. Водночас у 54,3% фірм немає можливості говорити по телефону, одночасно використовуючи Інтернет [8].

Загалом, для розвитку Інтернету і його застосування в Україні задіяні наразі комерційні фірми – провайдери послуг Інтернету, підприємства, банки, університети. Ринок дуже широкий і кожний з учасників цього процесу вкладає свою долю в розвиток об'єднаної мережі Інтернет в Україні. Потрібно сказати, що характерною особливістю інформаційних технологій є те, що вони дають можливість перескочити етапи поступового розвитку цих технологій, як це відбувалось у країнах, в яких їх винайшли [10].

Висновки. Отже, можна констатувати, що розвиток телекомунікацій в Україні відбувається в загалом оптимальному на сьогоднішній день напрямку – поступового впровадження інноваційних технологій, зокрема мереж останнього покоління, розрахованих на чим далі глибшу конвергенцію інформаційних, мультимедійних, комп'ютерних форматів та сервісів, що сприяє розширенню Інтернет-аудиторії [7].

Позитивна динаміка на ринку телекомунікацій природним чином сприятиме подальшому зростанню вітчизняної Інтернет-аудиторії. Малоймовірно, що кризові явища і пов'язане з ними зниження платоспроможності населення суттєво сповільнять цей процес, оскільки, по-перше, буде збільшуватись відсоток територій та населення, охоплених телекомунікаційними мережами нового покоління при збереженні відносно стабільних тарифів на підключення й обслуговування; по-друге, за своєю вартістю Інтернет-послуги в Україні сьогодні є цілком доступними для широких верств.

## Література

1. <http://apitu.org.ua/node/1359>
2. <http://index.bigmir.net>

3. <http://internetua.com/globalnaya-statistika-ukrainskogo-interneta-za-dekabr-2009-g>
4. <http://itua.info/news/internet/10215.html>
5. <http://library.if.ua/book/97/6733.html>
6. <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
7. <http://www.niss.gov.ua/Monitor/April2009/1.htm>
8. <http://www.ukreferat.com/index.php?referat=55763>
9. <http://www.vuzl.org/articles/marketing/81-internet-marketing>
10. [http://www.webi.com.ua/faq/?arid=ukr3900&tag\\_type\\_number=4](http://www.webi.com.ua/faq/?arid=ukr3900&tag_type_number=4)

Надійшла 12.05.2010

УДК 339.13

Р. В. БОЙКО, Ю. А. ВОЗНЮК  
Хмельницький національний університет

## ПЕРСПЕКТИВИ І ПРОБЛЕМИ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В УКРАЇНІ ЗА УМОВ КРИЗИ

*В статті розглянуто основні проблеми розвитку маркетингових досліджень в Україні. На основі експертної оцінки розвитку ринку маркетингових досліджень та аналізу УАМ, запропоновано три варіанти розвитку маркетингових досліджень на ринку України в умовах кризи.*

*In the article the basic problems of development of marketings researches are considered in Ukraine. On the basis of expert estimation of market of marketings researches and analysis of UAM development, it is offered three variant of development of marketings researches at the market of Ukraine in the conditions of crisis.*

*Ключові слова: маркетингові дослідження, товарні ринки, експертні оцінки.*

**Актуальність дослідження.** Сучасні високонасичені товарні ринки характеризуються гострою конкуренцією, тому маркетингова діяльність підприємств на ринках повинна розпочинатись з маркетингових досліджень. Актуальність маркетингових досліджень в умовах кризи пояснюється тим, що в маркетинговій діяльності невід'ємною частиною є надання достовірної і своєчасної інформації про ринок, структуру і динаміку конкретного попиту, смаки і переваги клієнтів, тобто інформацію про зовнішні умови функціонування підприємств; створення такої пропозиції, набору товарів і послуг, що більш повно задовольняє вимоги ринку, ніж товари та послуги конкурентів; необхідний вплив на споживача, попит, ринок, що забезпечує максимальний можливий контроль сфери реалізації.

Концепція маркетингового дослідження визначається визначенням мети і напрямку маркетингового дослідження, виявленням конкретної проблеми з реалізації даної мети, що ґрунтується на формулюванні сукупності окремих задач, розробці робочої гіпотези або припущення про суть досліджуваного явища, основні причинно-наслідкові зв'язки, від яких залежить вирішення проблем маркетингу.

**Аналіз останніх публікацій.** Особливого значення у системі маркетингу набувають маркетингові дослідження. В сучасній літературі існують десятки видань провідних фахівців з маркетингу, де доволі активно висвітлюється поняття "маркетингові дослідження", їхні цілі та завдання, напрями, процес здійснення маркетингових досліджень. Передусім, аспекти маркетингових досліджень розглядаються в працях іноземних авторів: Ф. Котлера, Г. Армстронга, Д. Сондерса, В. Вонга, В. Руделіуса, К. Нареш, Малхотри, Є.П. Голубкова, а також вітчизняних науковців С.С. Гаркавенка, Є.В. Крикавського, Н.С. Косар, О.Б. Мних, О.А. Сороки та інших. Проте залишається багато невирішених аспектів, адже здійснення маркетингових досліджень є складним процесом, особливо в теперішніх умовах. Саме це обумовлює доцільність подальших обґрунтувань в цій сфері.

**Метою статті** є дослідити усі аспекти розвитку ринку маркетингових досліджень на Україні в період кризи, та охарактеризувати основні особливості подальшого його розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Маркетингові дослідження доцільно розглядати як вид маркетингової діяльності, функцію маркетингу, вид прикладних наукових досліджень, складову маркетингової інформаційної системи, вид ринкових комунікацій, складову системи прийняття рішень, інформаційну основу стратегічного та операційного маркетингу.

Згідно з Міжнародним кодексом з практики маркетингових та соціальних досліджень діяльність з маркетингових досліджень полягає в об'єктивному зборі і аналізі добровільно одержаної інформації відносно ринків споживачів, виробників товарів та послуг [4]. Маркетингове дослідження повинне проводитись відповідно до загальноприйнятих принципів чесної конкуренції, а також згідно зі стандартами, заснованими на загальноприйнятих методах.

Основними проблемами, пов'язаними з теоретичними і методичними аспектами маркетингових досліджень в Україні та напрямками подальшого розвитку цих аспектів, є наступні:

- проблема використання якісних і кількісних методів дослідження;
- методи статистичної обробки інформації;

- розробка рекомендацій на основі маркетингової інформації;
- маркетингові дослідження моделей споживчої поведінки.

Існують також проблеми у сфері маркетингових досліджень на рівні підприємств:

- відсутність відділів і спеціалістів з маркетингових досліджень;
- прихований характер попиту на маркетингові дослідження;
- повне незрозуміння зв'язку маркетингової інформації і ефективної системи планування виробничо-збутової діяльності;
- незрозуміння цінової стратегії в галузі маркетингових досліджень;
- нездатність оцінити якість результату дослідження.

Особливість маркетингових досліджень як функцій маркетингу полягає в забезпеченні комунікацій підприємства з суб'єктами ринку: споживачами, посередниками, постачальниками та прямо чи опосередковано з конкурентами. Маркетингові дослідження перетворюють дані (набір чинників) в інформацію (тобто дані, підібрані та систематизовані залежно від певного завдання).

В умовах мінливого та невизначеного середовища використання інформації дозволить прийняти правильні, виважені рішення. Необхідність використання в маркетинговій діяльності фірми (організації) різноманітної і досить великої за об'ємом інформації вимагає системного підходу до організації її отримання, обробки і аналізу в процесі вироблення управлінських рішень.

Критично узагальнюючи точки зору Ф. Котлера, Малхорт, К. Нереш, Є.В. Крикавського, можна виділити три складових маркетингової інформаційної системи: підсистему збирання інформації, підсистему оброблення інформації (аналітичну систему маркетингу), підсистему використання інформації (управляючі маркетингом).

В Україні експертну оцінку розвитку ринку маркетингових досліджень здійснює Українська асоціація маркетингу [3, с.31].

Таблиця 1

Рік	Обсяг ринку		Попередній прогноз зростання, %	Остаточна оцінка зростання, %
	млн дол. США	млн грн		
2003	14,6	773	-	-
2004	19,5	100	+20	+34
2005	24,8	127	+25	+27
2006	33,5	169	+20	+35
2007	43,9	219	+24	+31
2008	52,0	260	+28	+18
2009 (прогноз)	49,4		-5	

Отже, згідно з оцінкою УАМ, у 2008 р. обсяг ринку маркетингових досліджень становив близько 52,0 млн дол. США без урахування ПДВ.. Нагадаємо, що оцінка УАМ обсягу ринку 2007 р. – 43,9 млн дол., темпи зростання на рівні +31%, з урахуванням чинника інфляції – 14-15%, попередній прогноз зростання ринку на 2008 р. становив +28%.

Таким чином, позитивна динаміка розвитку ринку маркетингових досліджень у 2008 р. формально була збережена. Однак з урахуванням інфляційного чинника та обвалу гривні щодо долара ситуація у 2008 р. погіршилася. У 2003-2006 рр. усереднений прогноз зростання ринку коливався у межах 20-25%, остаточна оцінка зростання становила 27-35%. Опираючись на наведені дані, ми можемо прогнозувати скорочення ринку маркетингових досліджень у 2009 р. у межах 5%. Крім того, починаючи з III кварталу 2008 р., в Україні спостерігається процес звільнення маркетингологів на підприємствах різних галузей і форм власності.

В Україні починає проявлятися інтерес до online інтернет-досліджень, проведення online фокус-груп, поступово збільшується кількість компаній, які використовують ці методи маркетингових досліджень.

На основі наведених даних ми можемо проаналізувати три основні варіанти розвитку ринку маркетингових досліджень в Україні 2009 р. Традиційно це песимістичний, реалістичний та оптимістичний [1].

#### 1. Песимістичний варіант (ймовірність 30%)

Основні тенденції і загальний сценарій розвитку подій: ринок повертається на рівень розвитку кінця 1990-х років. Переважна частина попиту на дослідження формується невеликим числом найбільших FMCG-компаній, операторів мобільного зв'язку, а також політичних сил і проектів технічної допомоги.

Найбільш популярні послуги:

- вимірювання базових показників (обсяг і частки ринку, знання брендів і комунікації), в т.ч. за допомогою панельних досліджень;

- вивчення змінених переваг значно збіднілих споживачів;

- тестування адекватності комунікацій в нових умовах з використанням якісних методів.

Фінансові показники ринку:

- скорочення ринку досліджень на 40-50% у гривневому вираженні (2009/2008);

- невелика збитковість (до 5-10%) в середньому по дослідницькому ринку в 2009 році.

Розміщення сил на ринку:

- різко збільшується частка найбільших гравців, що працюють на ринку з кінця 1990-х і мають високодиверсифікований портфель клієнтів;
- велика частина гравців, які появилися на ринку в останні п'ять років, йдуть з ринку або заморожують свою діяльність.

Динаміка протягом року і перспективи: пік падіння припадає на перше півріччя 2009 року, до осені ситуація стабілізується на низькому рівні. З кінця весни 2010 року починається поступове поживлення.

2. Реалістичний варіант (ймовірність 60%).

Основні тенденції і загальний сценарій розвитку подій, відбувається відкат у фізичних обсягах до рівня 2005-2006 років. Хоча і в меншому обсязі, але залишаються на ринку досліджень компанії фінансового та автомобільного секторів, фармацевтичні компанії, B2B-сектор, ритейлери. Скорочуються бюджети і змінюється суть розв'язуваних завдань.

Найбільш популярні послуги: як і в песимістичному варіанті, різко збільшується частка досліджень, націлених на вивчення базових показників ринку, а також мінливих уподобань споживачів. Однак до них також додається масив досліджень, націлених на утримання існуючих клієнтів. Це дослідження націлені на оптимізацію існуючих продуктів.

Фінансові показники ринку:

- скорочення ринку досліджень на 15-20% у гривневому вираженні (2009/2008);
- нульова рентабельність в середньому по дослідницькому ринку в 2009 році.

Розміщення сил на ринку: частка найбільших гравців суттєво зростає. З гравців, що з'явилися на ринку в останні роки, йдуть з ринку найбільш слабкі і ті, які сконцентровані на найбільш потерпілих від кризи секторах економіки.

Динаміка протягом року і перспективи: пік падіння припадає на перший квартал 2009 року, до початку літа ситуація стабілізується. З жовтня починається поступове поживлення, яке прискориться в кінці весни 2010 року.

3. Оптимістичний варіант (ймовірність 10%).

Основні тенденції і загальний сценарій розвитку подій: українська економіка проявляє несподівану живучість. Різке заморожування ділової активності змінюється настільки ж бурхливим поживленням в кінці весни 2009 року. Дослідницькому ринку вдається обмежитися втратою лише найбільш слабких ланок – ринок відкочується в фізичних обсягах до рівня 2007 року.

Найбільш популярні послуги: в силу швидкого поживлення економіки структурних змін практично не відбувається. Падіння, в основному, зосереджено в дослідженнях нових продуктів, а також у market entry studies. Зменшується обсяг досліджень для фінансових клієнтів, ритейлерів і автовиробників.

Фінансові показники ринку:

- ринок залишається на рівні 2008 року в гривневому вираженні;
- в цілому ринку вдається пропрацювати прибутково, з рентабельністю на рівні 5-10%.

Розміщення сил на ринку: частка найбільших учасників збільшується, але не дуже сильно. З ринку йдуть самі слабкі учасники, а недостатньо диверсифіковані гравці розмножують свою активність до осені 2009 року.

Динаміка протягом року і перспективи: поживлення починається вже до квітня, обсяги продажу восени 2009 року перевищують аналогічні показники осені 2008 року. У 2010 році ринок повертається до швидкого зростання.

Отже, реальна ситуація яка склалася зараз на ринку маркетингових досліджень, повністю відповідає реалістичному варіанту розвитку.

**Висновки.** Таким чином, узагальнення особливостей і проблем розвитку маркетингових досліджень дає змогу дійти таких висновків. Порівняно з минулими роками маркетингові дослідження в Україні значно зросли, відповідно і зростає обсяг досліджуваного ринку. Проаналізувавши динаміку розвитку маркетингових досліджень, і навіть три основних варіанта цього розвитку, є можливість побачити основні тенденції розвитку подій.

Дослідження показало ряд проблем, які потребують нагального вирішення, особливо зараз у час нестабільності в країні. А в умовах мінливого та невизначеного середовища, інформація отримана в ході проведення маркетингових досліджень дозволить прийняти правильні рішення. Діяльність відділу маркетингу повинна сприяти збільшенню прибутку компанії, шляхом задоволення потреб споживачів.

## Література

1. Вышлинский Г. Исследовательский рынок Украины в 2009 году: три варианта развития / Вышлинский Г. // Маркетинговые исследования в Украине – 2009. – № 1(32). – С. 22-23.
2. Зюкова І. Потенціал маркетингових досліджень / І. Зюкова // Економіка. Фінанси. Право. – 2007. – № 4. – С. 3-7.
3. Лилик І. Ринок маркетингових досліджень в Україні - 2008: експертна оцінка та аналіз УАМ / І. Лилик // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 1. – С. 31-35.

4. Международный кодекс по практике маркетинговых и социальных исследований. – Международная торговая палата, 1976.

5. Пилипенко В. Ринок маркетингових досліджень: становлення і проблеми розвитку / В. Пилипенко // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 5. – С. 16-20.

Надійшла 19.05.2010

УДК 658.589

Є. М. ЗАБУРМЕХА  
Хмельницький національний університет

## ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ

*У статті розглядаються різні погляди на базові поняття маркетингу стосовно ринку освітніх послуг, досліджуються основні проблеми вищих навчальних закладів України, даються рекомендації щодо покращення ситуації на ринку послуг. Вивчаються вимоги та переваги абітурієнтів щодо вступу у вищі навчальні заклади та фактори, що впливають на вибір абітурієнтів.*

*This article discusses the different views on the basic concepts of marketing for the education market, explores the main problems of higher educational institutions of Ukraine, makes recommendations for improving the situation on the market. We study the requirements and benefits of applicants for entry to higher education and factors that influence the choice of applicants.*

*Ключові слова: маркетингові дослідження, освітні послуги, навчальні заклади, абітурієнти.*

**Постановка проблеми.** Сьогодні на ринку освітніх послуг склалася досить складна ситуація. З одного боку, зростає конкуренція між навчальними закладами, з іншого – відбувається загострення економічної кризи. Тому перед освітніми закладами актуальним постає питання виживання та перспектив подальшої роботи. Одним з напрямів для подолання цих проблем є маркетингова орієнтація вищих навчальних закладів, яка мусить розпочатися з проведення відповідних маркетингових досліджень контингенту потенційних абітурієнтів.

**Аналіз останніх публікацій.** Проблема управління ВНЗ висвітлювалась у вітчизняній літературі. Існує низка публікацій, що частково висвітлюють проблеми управління освітою у ринкових умовах. В них узагальнювався досвід застосування маркетингу закладів освіти, переважно на макрорівні, оцінювалися перспективи його використання в сучасних умовах. Це роботи А.Ф. Павленко, А.В. Войчака, Т.С. Оболенської, В. Королька, О. Некрасової, Л.І. Антошкіної, Ю.В. Москаля, О. Катаєва, А. Мелехова, Р. Патори та ін.

**Ціль статті** - визначити вимоги і переваги абітурієнтів щодо вступу у вищі навчальні заклади, визначити фактори впливу на вибір ВНЗ абітурієнтами, виявити прихильність абітурієнтів до освітнього напрямку, зокрема окремо серед жінок та серед чоловіків, з'ясувати ставлення абітурієнтів до ХНУ.

**Виклад основного матеріалу.** Освітня послуга – це «...комплекс навчальної та наукової інформації, переданої громадянину у вигляді суми знань загальноосвітнього та спеціального характеру, а також практичних навичок для наступного застосування» [1].

Трохи інакше формується поняття освітньої послуги в наступному випадку: «Освітні послуги створюються в процесі науково-педагогічної праці, що є, в свою чергу, різновидом наукової праці. Результатом наукової праці є науковий продукт. Результатом науково-педагогічної праці може бути названий освітнім продуктом. Освітній продукт – це частина інтелектуального продукту, адаптована до відповідного сегмента освітніх послуг» [2].

Деякі автори розглядають ВНЗ як виробників товару «молоді фахівці». Вищі навчальні заклади повинні «забезпечити оптимальне насичення ринку праці працівниками потрібної кваліфікації... В остаточному підсумку повинен бути випущений фахівець, що відповідає запитам споживачів і вимогам науково-технічного прогресу» [3].

Протилежна думка: «...Не можна прийняти однозначне ствердження автора про ВНЗ як виробника товару у вигляді молодих фахівців... адже навіть у формуванні професійно значимих знань, умінь і навичок, які використовуються роботодавцями на ринку праці, бере участь не тільки ВНЗ... Тому на ринку праці ВНЗ є виробником не випускників, а освітніх програм, у тому виді, у якому вони освоєні його випускниками» [4].

Завершуючи розгляд різних поглядів на базові поняття маркетингу стосовно ринку освітніх послуг, можна зробити висновок, що відсутність однозначних визначень пов'язана з розглядом різних аспектів проблеми. В одних випадках акцент робиться на взаємини «ВНЗ-студент», в інших – «держава-ВНЗ» або «ВНЗ-ринок праці» тощо.

Щороку тисячі випускників шкіл спрямовуються у ВНЗ за одержанням професійних «освітніх послуг», а саме за тим, що під цим терміном вони суб'єктивно мають на увазі: потреба в одержанні роботи, потреба у творчості та самореалізації, потреба в спілкуванні. Ці базові потреби оформляються у вигляді запитів до безпосередньо спеціальності, до характеристики навчального закладу, ціні і якості освітніх



послуг. В остаточному підсумку відбувається розподіл абітурієнтів серед вищих навчальних закладів як своєрідний процес самоорганізації.

Однак, українська освіта та ВНЗ України на сьогодні мають ряд проблем:

- 1) дедалі менше вищих навчальних закладів України перебувають на державному фінансуванні;
- 2) з кожним роком кількість ВНЗ в Україні зростає, особливо приватних, що породжує сильну конкуренцію між ними, але між тим не підвищує якість освітніх послуг;
- 3) відокремленість системи освіти від бізнесу, який, в свою чергу, не може транслювати ВНЗ власні потреби у спеціалістах та вимоги до них;
- 4) відсутність стратегії розвитку ВНЗ, зокрема конкурентної, під час постійних змін в зовнішньому середовищі;
- 5) необхідність побудови курсу за встановленими стандартами, що відповідно унеможливило адаптацію до проблем бізнесу.

Вищі навчальні заклади мають чітко відстежувати попит на ринку праці, щоб охоплювати всі галузі народного господарства, але орієнтуватися на прибуткові галузі та галузі, що швидко розвиваються. Але слід зазначити, що на даний час існує відсутність збалансованості між запитами ринку праці та попитом на ринку освітніх послуг. Наприклад, промислові підприємства відчують значну потребу у спеціалістах інженерно-технічних спеціальностей, але ці спеціальності користуються недостатньою популярністю серед абітурієнтів. Таку ситуацію можна пояснити кількома причинами, а саме: застарілою матеріальною базою ВНЗ і, як наслідок, недостатню кваліфікацію молодих спеціалістів, підприємства потребують спеціалістів з досвідом роботи, а студенти мають недостатню кількість годин практики та ін.

Маркетинг відносин може з'явитися тією концепцією, що дозволить погодити інтереси всіх учасників освітньої сфери, оскільки:

- 1) поліпшується якість утримування освітньої послуги (зокрема, навчально-виховного процесу) за рахунок зворотного зв'язку з випускниками;
- 2) виявляється задіяний найефективніший маркетинговий комунікаційний канал – особисті зв'язки випускників з потенційними працевластачами;
- 3) підвищується загальне позитивне ставлення споживачів до ВНЗ;
- 4) клієнт одержує якісний післяпродажний супровід;
- 5) клієнт стає учасником системи відносин, у яку входять і потенційні ділові партнери;
- 6) ВНЗ беруть на себе частину функцій з професійної та соціально-психологічної адаптації випускників;
- 7) самі фірми через своїх працівників включаються в систему маркетингових відносин, що дозволяє їм використовувати її переваги;
- 8) формуються стійкі позитивні професійні та соціальні зв'язки.

На прикладі Хмельницького національного університету та проведеного анкетного опитування абітурієнтів, можна дослідити: яким спеціальностям абітурієнти віддають перевагу, що саме впливає на їх вибір, з яких джерел вони отримують інформацію про ті чи інші вищі навчальні заклади тощо.

Анкетне опитування проводилось під час Дня відкритих дверей у ХНУ, що проводився узимку 2008 року. Під час анкетування було опитано 205 абітурієнтів. Якщо зважити на те, що у Дні відкритих дверей прийняло участь майже 1000 абітурієнтів, нами був опитаний кожний четвертий, то вибірку у 205 осіб можна вважати репрезентативною.

Аналізуючи отримані дані, був розроблений статевий розподіл респондентів, результати якого представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

## Статевий розподіл респондентів

№ п/п	Варіанти відповіді	Кількість відповідей	%
1	Жіноча	115	56
2	Чоловіча	90	44
3	Разом	205	100

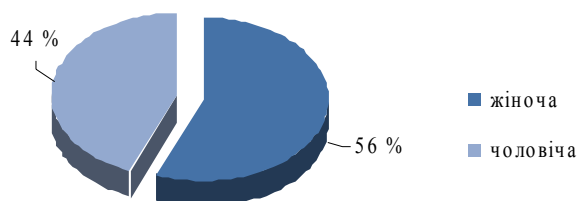


Рис. 1. Статевий розподіл респондентів

Як ми можемо побачити з рис. 1, у статевому розподілі респондентів переважають жінки, які склали 56 % загальної кількості опитуваних, 44 % – чоловіки.

Слід зазначити, що стать осіб впливає і на вибір спеціальності, як це можемо побачити з табл. 2.

Таблиця 2

## Вплив статі на вибір спеціальності

№ п/п	Варіанти відповіді	Кількість відповідей			
		Чоловіки		Жінки	
		Кількість відповідей	%	Кількість відповідей	%
1	Дизайн	2	2	8	6
2	Товарознавство	3	3	0	0
3	Інженерно-технічна	10	11	0	0
4	Фінанси та кредит	5	6	11	9
5	Перекладач	2	2	7	5
6	Менеджмент	4	5	6	5
7	Міжнародні відносини	3	3	5	4
8	Журналістика	1	1	2	2
9	Економіка підприємства	4	5	5	4
10	Облік і аудит	3	3	5	4
11	Психологія	1	1	13	10
12	Маркетинг	0	0	1	1
13	Комп'ютерні науки	10	11	0	0
14	Митна справа	3	3	4	3
15	Філологія	0	0	2	2
16	Хореографія	1	1	1	1
17	Перукар	1	1	6	5
18	Юриспруденція	8	10	6	5
19	Управління персоналом	0	0	1	1
20	Бухгалтер	0	0	1	1
21	Архітектор будівель та споруд	0	0	1	1
22	Готельно-ресторанна справа	1	1	0	0
23	Технології легкої промисловості	0	0	3	2
24	Педагогіка	0	0	4	3
25	Комп'ютерні системи та мережі	2	2	0	0
26	Медична	3	3	7	5
27	Дипломатичний агент	0	0	1	1
28	Туризм	0	0	1	1
29	Диктор та телеведучий	1	1	0	0
30	Соціологія	0	0	1	1
31	Ще не визначились	22	25	23	18
32	Разом	90	100	115	100

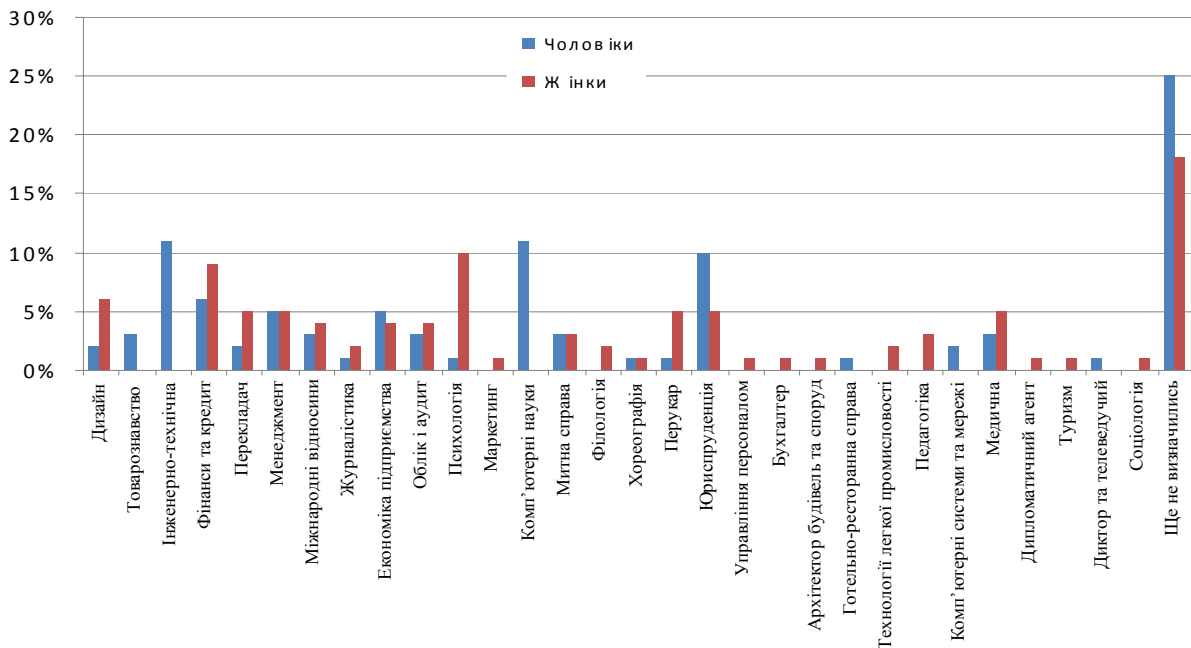


Рис. 2. Вплив статі на вибір спеціальності

Аналізуючи вплив статі на вибір спеціальності, можна зробити висновки, що найбільшою популярністю серед чоловіків користуються інженерно-технічна спеціальність (11%), комп'ютерні науки (11%) та юриспруденція (10%). Серед осіб жіночої статі найбільшою популярністю користуються такі спеціальності, як психологія (10%), фінанси та кредит (9%) та дизайн (6%). Слід зазначити, що велика частка опитуваних (25% чоловіків та 18% жінок) ще не визначилися з майбутньою спеціальністю. Також, як ми бачимо з даних, жінки більш рішучіші при виборі спеціальності, ніж чоловіки.

Проаналізувавши розподіл факторів впливу на вибір ВНЗ абітурієнтами варто зазначити, що фігурує однакова група факторів (табл. 3).

Таблиця 3

**Показники, що впливають на вибір ВНЗ**

№ п/п	Варіанти відповіді	Кількість відповідей	%
1	Форма власності	35	17,1
2	Рівень акредитації	100	48,8
3	Рівень плати за навчання	61	29,8
4	Місце знаходження	76	37,1
5	Рівень престижності ВНЗ	92	44,9
6	Наявність бажаної спеціальності	149	72,7
7	Перспектива отримання престижної спеціальності	100	48,8
8	Можливість бюджетного фінансування	93	45,4
9	Можливість одержання гуртожитку	23	11,2
10	Можливість вдосконалення знань з іноземних мов	53	25,9
11	Наявність секцій, гуртків для заняття улюбленим спортом, танцями, іншими видами художньої творчості	49	23,9
12	Можливість одержання диплома державного зразка	117	57,1
13	Інформація про ВНЗ у ЗМІ	16	7,8
14	Можливість закордонного стажування у процесі навчання	69	33,7
15	Можливість вигідного працевлаштування після закінчення ВНЗ	117	57,1
16	Думка батьків	52	25,4
17	Відгуки близьких та знайомих	33	16,1
18	Відгуки випускників	37	18,0
19	Сімейна традиція	5	2,4
20	Інше	7	3,4

Найбільший вплив на респондентів, як виявилось, мають такі показники:

1. Наявність бажаної спеціальності (72,7%).
2. Можливість одержання диплома державного зразка (57,1%).
3. Можливість вигідного працевлаштування після закінчення ВНЗ (57,1%).

Трохи менше половини опитаних займають особи, для яких визначальними показниками в обранні ВНЗ є рівень престижності ВНЗ (45%), можливість бюджетного фінансування (45%), місце знаходження (37%), можливість закордонного стажування у процесі навчання (34%). Слід зазначити, що такий показник, як плата за навчання за результатами досліджень не є вирішальним фактором при виборі ВНЗ та спеціальності для більшості абітурієнтів.

Цікавими для планування вступної кампанії є джерела донесення інформації до абітурієнтів (рис. 3).

Таблиця 4

**Розподіл голосів абітурієнтів за джерелами отримання інформації**

№ п/п	Варіант відповіді	Кількість відповідей
1	З виступів по телебаченню	18
2	Із статей в газетах та журналах	27
3	Із довідників абітурієнта	63
4	Із мережі Інтернет	40
5	У процесі профорієнтації в школі	59
6	Із листівок та плакатів, що знаходяться на інформаційній дошці в школі	30
7	З інформаційних плакатів, що знаходяться біля навчального закладу	38
8	Розповіді родичі або знайомі	115
9	Із спілкування з колишніми випускниками	77
10	Інше	4

На основі отриманих даних ми можемо сформулювати певний стереотип у процесі пошуку інформації про ВНЗ. Варто зазначити, що існує суттєвий вплив суспільної думки, а саме впливовою є інформація, яка отримана безпосередньо від родичів та знайомих, менший вплив має інформація отримана від колишніх випускників. Фактично ці два джерела інформації про ВНЗ є ключовими, додатковими варто вважати такі джерела, як довідники абітурієнтів та профорієнтація в школі. Такі ж джерела розповсюдження інформації про ВНЗ як телебачення, газети та журнали, тобто ЗМІ, дуже мало використовуються вищими навчальними

закладами, у тому числі і ХНУ. Зважаючи на те, що засоби масової інформації є дуже ефективним способом у розповсюдженні будь-якої інформації, у тому числі, і про певні ВНЗ, необхідно розробити загальну маркетингову стратегію просування освітніх програм на ринку та застосувати усі можливі методи реклами задля розширення контактної аудиторії і підняття загального рівня іміджу установи.

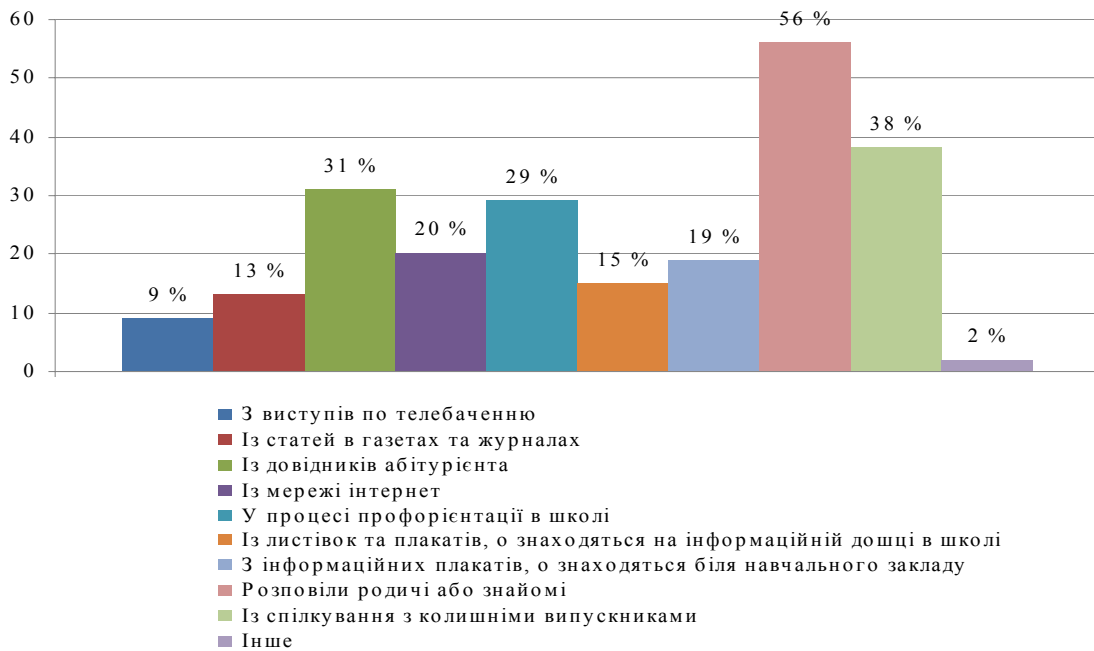


Рис. 3. Розподіл голосів абітурієнтів за джерелами отримання інформації

**Висновки.** Враховуючи проведені дослідження в області формування і реалізації маркетингової стратегії для вищого навчального закладу в умовах розвитку конкурентних відносин, а також беручи до уваги виявлені проблеми, можна сформулювати низку рекомендацій, які покликані підвищити якість викладання у ВНЗ та наблизити прагнення випускників та роботодавців: необхідно посилити інтеграцію вищих навчальних закладів з роботодавцями; створити інформаційні платформи на сайтах Міністерства освіти і науки України та Української асоціації маркетингу для обміну досвідом щодо реалізації маркетингових стратегій на ринку освітніх послуг та ринку праці; розробити та впровадити в життя систематизовані заходи щодо створення та підтримки іміджу ВНЗ на рівні регіону, держави та закордоном; має бути забезпеченою орієнтація діяльності ВНЗ на потреби ринку, через широкомасштабні дослідження, у т.ч. маркетингові; розробити концепцію зворотного зв'язку з випускниками, тобто налагодити моніторинг випускників ВНЗ тощо.

### Література

1. Гуаріно К. Аналіз латентних змінних: / Ріджвей Г., Чунь М., Баддін Р. Аналіз латентних змінних: новий підхід до ранжирування // Вища школа. – 2006. – № 4. – С. 59-77.
2. Корицкий А.В. Введение в теорию человеческого капитала : [учебное пособие]. / А.В. Корицкий - Новосибирск: СибУПК, 2000. – С. 58.
3. Сон Т.А. Формирование рынка образовательных услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.marke-ting.spb.ru](http://www.marke-ting.spb.ru).
4. Торстен Хенниг-Турау. Влияние компетенции потребителя на успех маркетинга отношений / Торстен Хенниг-Турау // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 6. – С. 83-87.

Надійшла 21.05.2010

## ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ЕКСПЕРТНИХ ОЦІНОК ЯКОСТІ ШВЕЙНИХ ВИРОБІВ НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

*В статті розглянуто питання практичного значення забезпечення оцінки якості швейних виробів з застосуванням в маркетингових дослідженнях методу експертних оцінок.*

*The articles have been reviewed, the questions of practical value of providing of the quality of sewing wares estimation, applying the method of expert estimations in market researches.*

*Ключові слова: якість, конкурентоздатність, маркетинг, експертний метод, статистичний аналіз, швейне виробництво.*

**Постановка проблеми.** В умовах ринкової економіки на сучасному етапі економічного розвитку легкої промисловості, зокрема швейного виробництва, у світі та в Україні гостро постає питання забезпечення високої якості продукції конкурентоздатної на споживчому ринку. Виготовлення продукції відповідно вітчизняним та міжнародним стандартам не може бути оцінкою в кінцевому рахунку достатньою для конкурентоздатності швейних виробів, тобто будь-яке визначення якості певного об'єкту залежить від того, для яких цілей і умов подальшого застосування проводиться ця оцінка. Тому великий інтерес, з цієї точки зору, представляють результати опитувань споживачів й експертних оцінок.

**Аналіз результатів попередніх досліджень.** Дослідження проблем стосовно аналізу та синтезу систем управління якістю продукції, обґрунтування та розробки показників якості різного ступеня і інтеграції та її оцінки знайшли досить широке відображення в науковій літературі. Зокрема, цій тематиці були присвячені дослідження А. Фейгенбаумана [1]. Виключно до XIX століття в науковій літературі основною концепцією підходу до формування якості трактувалось, що якість продукції в основному залежить від якості реалізації сукупності процесів, котрі її формують як товар.

Ще наприкінці XX століття відбувся суттєвий зсув наукових акцентів в економічній сфері взагалі та виробничій зокрема, а саме, так званий ринок виробника поступово перетворився в ринок споживача. І, якщо раніше споживача мусили задовольнити пропозиції виробника, то з ростом добробуту середнього споживача і поглибленням конкуренції стан ринкового попиту став визначатись в основному запитами суб'єктів споживання.

При цьому показовим є те, що в конкурентній боротьбі перемагають лише ті виробники, які не просто спроможні в найліпший спосіб задовольнити потреби споживача, а заздалегідь передбачають появу нових потреб (тенденцій) в попиті та реалізують свою діяльність, задовольняючи їх. А для цього необхідні нові механізми оцінки якості швейних виробів.

**Мета статті.** Узагальнення, розробка і практичне застосування методики експортної оцінки якості швейних виробів та застосування дієвих інструментів її конкурентоспроможності на споживчому ринку.

**Виклад основного матеріалу.** Успіх будь-якого, в тому числі і швейного підприємства, прямо залежить від відповідності його продукції вимогам ринку, тобто запитам кінцевих споживачів його продукції. Таку відповідність продукції вимогам ринку можна визначити виходячи безпосередньо з економічних показників діяльності підприємства. Однак економічні показники не дають повного розуміння ситуації стосовно того, які характеристики продукції повинні бути змінені для підвищення рівня конкурентоспроможності. Для вирішення цього питання виникає необхідність застосування інших методик оцінки споживчої якості швейних виробів.

Особливе місце в методичному арсеналі маркетингу швейних виробів займають методи експертних оцінок. Вони дозволяють досить швидко одержати відповідь про можливі процеси розвитку тієї або іншої події на ринку, виявити сильні й слабкі сторони підприємства, одержати оцінку ефективності тих або інших маркетингових заходів.

На практиці використовується декілька підходів стосовно визначення обсягу вибірки. Довільний підхід заснований на застосуванні "правила великого пальця". Наприклад, бездоказово приймається те, що для отримання точних результатів вибірка повинна становити 5% від сукупності. Даний підхід є простим та легким у виконанні, однак при його використанні не представляється можливим установити точність отриманих результатів. При досить великій сукупності він до того ж може бути й досить витратним.

Обсяг вибірки може визначатися на основі даних статистичного аналізу. Цей підхід заснований на визначенні мінімального обсягу вибірки, виходячи з певних вимог до надійності й вірогідності отриманих результатів. Він також використовується при аналізі результатів для окремих підгруп, сформованих у складі вибірки по статі, віку, рівню освіти тощо. Вимоги до надійності й точності результатів для окремих підгруп диктують певні вимоги стосовно обсягу вибірки в цілому.

Найбільш теоретично обґрунтованим і коректним є підхід до визначення обсягу вибірки заснований на розрахунку довірчих інтервалів. Поняття варіації характеризує величину несхожості (схожості)

відповідей респондентів на певне питання. У більш строгому плані варіацією значень будь-якої ознаки в сукупності називається різниця його значень у окремих одиниць даної сукупності в той самий період або момент часу. Результати відповідей на питання опитування звичайно представляються у формі кривої розподілу. При високій схожості відповідей говорять про малу варіацію (вузька крива розподілу) і при низькій схожості відповідей – про високу варіацію (широка крива розподілу). Як міра варіації звичайно приймається середнє квадратичне відхилення, що характеризує середню відстань від середньої оцінки відповідей кожного респондента на певне питання. Можна зрівняти середнє квадратичне відхилення для двох вибірок і визначити, для якої з них варіація є меншою.

Оскільки всі маркетингові рішення приймаються в умовах невизначеності, то цю обставину доцільно врахувати при визначенні обсягу вибірки. Так як визначення досліджуваних величин для сукупності в цілому здійснюється на основі вибіркової статистики, то варто встановити діапазон (довірчий інтервал), у який, як очікується, потраплять такі оцінки, а також помилку їхнього визначення. Індикатором ступеня відмінності оцінки, дійсної для сукупності в цілому, від оцінки, що очікується для типової вибірки, є середня квадратична помилка. Причому, як правило, чим більшим є обсяг вибірки, тим меншою помилка. Високе значення варіації обумовлює високе значення помилки й навпаки.

Зокрема, визначення обсягу вибірки нами проводилося спочатку на основі розрахунку довірчого інтервалу. Вихідною інформацією, необхідною для реалізації даного підходу, є:

1. Величина варіації, яка вважається, є характерною для сукупності.
2. Бажана точність.
3. Рівень довірчості, якому повинні відповідати результати проведеного дослідження.

Коли на задане питання існує тільки два варіанти відповіді, виражені у відсотках (використовується процентна міра), обсяг вибірки визначається за наступною формулою:

$$n = \frac{z^2 p q}{\chi^2}, \quad (1)$$

де  $z$  – нормоване відхилення, що визначається виходячи з вибраного рівня довірчості (табл. 1);

$p$  – знайдена варіація для вибірки;

$q = 1 - p$ ;

$\chi$  - допустима помилка.

Таблиця 1

**Значення нормованого відхилення оцінки  $z$  від середнього в залежності від довірчої ймовірності  $a$  отриманого результату**

<b><math>a</math></b>	60	70	80	85	90	95	97	99	99,7
<b><math>z</math></b>	0,84	1,03	1,29	1.44	1.65	1.96	2,18	2.58	3.0

При проведенні обстеження варто вказати точність отриманих оцінок. Величину припустимої помилки заздалегідь спільно визначають замовник дослідження й виконавець.

Що стосується рівня довірчості, то при проведенні маркетингових досліджень швейного виробництва, звичайно розглядаються тільки два його значення: 95% або 99%. Першому значенню відповідає значення  $z = 1,96$ , другому –  $z = 2,58$ . Якщо вибирається рівень довірчості, що дорівнює 99%, то це говорить про те, що ми впевнені на 99% (або довірча ймовірність дорівнює 0,99) в тому, що відсоток членів сукупності, що потрапили в діапазон  $\pm e$  %, дорівнює відсотку членів вибірки, що потрапили в той самий діапазон помилки. Приймаючи варіацію, що дорівнює 50%, а точність  $\pm 10\%$ , при 95%-відсотковому рівні довірчості, розрахуємо розмір вибірки:  $n=96$ .

Нами було проведено також визначення обсягу вибірки на основі використання середніх значень, а не процентних величин, як це робилося вище. Був обраний приблизний рівень довірчості, що дорівнює 95% ( $z = 1,96$ ), середнє квадратичне відхилення ( $\sigma$ ), що дорівнює 100, та бажана точність (похибка)  $\pm 10$  визначення обсягу вибірки ( $n$ ):

$$n = \frac{z^2 \sigma^2}{\chi^2} = 384 \quad (2)$$

На практиці, якщо вибірка формується заново й схожі опитування не проводилися, то  $\sigma$  є не відомою. У цьому випадку доцільно задавати погрішність  $\chi$  в частках від середньоквадратичного відхилення. Розрахункова формула дещо перетвориться й отримає наступний вигляд:

$$n = \frac{z^2}{\chi_1^2}, \quad (3)$$

де

$$n = \frac{\chi}{\sigma}. \quad (4)$$

Звичайно, якщо вибірка становить менше ніж п'ять відсотків від сукупності, то сукупність вважається великою і розрахунки проводяться за вище наведеними правилами. Якщо ж обсяг вибірки перевищує п'ять відсотків від сукупності, то остання вважається малою й у вище наведені формули вводиться коригуючий коефіцієнт. Обсяг вибірки в цьому випадку визначається в такий спосіб:

$$n' = n \sqrt{\frac{N-n}{N-1}}, \quad (5)$$

де  $n'$  – обсяг вибірки для малої сукупності;

$n$  – обсяг вибірки (або відсотковий мір, або для середніх), що розрахований за наведеними вище формулами;

$N$  – обсяг генеральної вибірки.

Під час розрахунку обсягу вибірки для проведення дослідження конкурентоздатності чоловічих костюмів виробництва ВО "Подільянка" внаслідок відсутності інформації про варіації приймається найгірший випадок 50:50. Прийmemo рівень довірчості, що дорівнює 95%, точність результатів  $\pm 5\%$ . Тоді, використовуючи формулу для процентної міри, одержимо:  $n = 303$ .

Очевидно, що використання вибірки менших розмірів призведе до економії часу й витрат.

Підбір експертів і формування експертних груп є важливим етапом проведення експертних оцінок.

На першому етапі, виходячи із цілей експертного опитування, вирішуються питання щодо структури експертної групи, кількості експертів та їхніх індивідуальних якостей, іншими словами, визначаються напрямки (розробка нового продукту, ціноутворення, збут і т.п.), за якими необхідно або бажано залучити експертів (встановлюється спеціалізація експертів). Далі по кожному з напрямків виділяються підгрупи експертів і встановлюється кількість експертів у кожній підгрупі, яка залежить від конкретної постановки завдання й повинна забезпечувати необхідне охоплення й повноту аспектів по кожному конкретному питанню. Потім визначаються вимоги до кваліфікації експертів, стажу їхньої роботи в даній галузі проведення опитування, а також до загального стажу.

Визначення чисельності експертної групи можна здійснювати на основі використання розглянутих вище показників математичної статистики або на основі "прагматичного" підходу. Найчастіше розрахунки по формулах математичної статистики дають занадто високі значення чисельності експертної групи (інколи більше ніж 100 експертів), тому на практиці часто використовують "прагматичний" підхід, що не є досить ретельно теоретично обґрунтованим, як перший підхід, але зате є таким, що досить легко реалізується. Оцінки чисельності групи експертів у такому випадку роблять, керуючись наступними міркуваннями: чисельність групи не повинна бути малою, тому що в цьому випадку був би загублений зміст формування експертних оцінок, обумовлених групою фахівців, крім того, на групові експертні оцінки в значній мірі впливала б оцінка кожного експерта.

При збільшенні групи експертів хоча й усуваються зазначені недоліки, але зате з'являється небезпека виникнення нових. Так, при дуже великій кількості експертів, оцінка кожного з них окремо майже не впливає на групову оцінку. Причому збільшення чисельності експертної групи далеко не завжди приносить підвищення вірогідності оцінок.

Зазвичай розширення групи експертів можливе лише за рахунок залучення малокваліфікованих фахівців, що, у свою чергу, може призвести лише до зменшення вірогідності групових оцінок. Одночасно з ростом числа експертів збільшуються труднощі, пов'язані з обробкою результатів опитування й координацією роботи групи. Отже, існують деякі граничні оцінки чисельності групи експертів  $N_{\min}$  й  $N_{\max}$ , які визначаються в наступний спосіб [4].

Нижня оцінка чисельності  $N_{\min}$  повинна залежати від числа подій, які оцінюються. Дане припущення засноване на існуванні правила, що звичайно виконують при роботі вчених рад, комісій фахівців тощо, а саме - вимог представництва групи, що складається з  $N$  експертів, для прийняття рішень по множині  $m$  подій, яке можна представити як  $N \geq m$ . Тому приймаємо  $N_{\min} \geq m$ .

Верхньою границею чисельності експертної групи є потенційно можливе число експертів:  $N_{\max} \leq N_n$ ; тому дійсне значення чисельності групи  $N$  знаходиться в межах  $m_{\max} \leq N_{\min} \leq N \leq N_{\max} \leq N_n$ .

Після того як знайдена чисельність групи, визначається її структура й склад, тобто підбираються в групу експерти необхідної спеціалізації й кваліфікації. Для того, щоб експертна група могла якісно зробити оцінку подій, число експертів  $N_k$  кожного  $k$ -го напрямку бажано вибрати однаковим:

$$N_k = N / r, \quad (6)$$

де  $k=1,2,3,\dots, r$ ;  $r$  – число напрямів.

Послідовність формування групи експертів може бути наступною. Спочатку визначається потенційно можливе число експертів  $N_n$ , а також мінімально припустима чисельність групи  $N_{\min}$ . Після цього серед потенційно можливих експертів виділяють групу фахівців  $N_k$  ( $N_k < N_n$ ) необхідної кваліфікації для оцінюваного класу подій. Потім з  $N_k$  виключають тих експертів, чії потенційно можливі цілі можуть суперечити меті одержання об'єктивних результатів. З експертів, що залишилися,  $N_u$  ( $N_u < N_k$ ) формують групу так, щоб у ній забезпечувалося рівномірне представництво різних напрямків. Для цього спочатку визначають максимально можливе число представників кожного напрямку як:

$$N_k^{\max} = \frac{N_u}{r} \quad (7)$$

Потім знаходять напрямок з найменшою кількістю експертів  $N_k^{\min}$  який входить в групу Нц. Тоді загальна чисельність групи буде визначатися за формулою:

$$N = N_k^{\min} r \quad (8)$$

Перевіряється співвідношення  $N \geq N_{\min}$ . Якщо воно не задовольняється, то необхідно з'ясувати можливість ослаблення наведених вище обмежень або допустимість порушення умови  $N \geq N_{\min}$ , що пов'язано з важливістю прийнятих рішень на основі експертних оцінок.

На підставі викладеного вище, для проведення дослідження рівня конкурентоздатності швейних виробів, нами була виявлена думка трьох груп експертів (експерти торгівлі, експерти виробництва, а також експерти вищих навчальних закладів, кожна з яких містила в собі 32 експерта.

**Висновки.** В статті запропонована методика оцінки конкурентоздатності швейних виробів в комплексному підході в маркетингових дослідженнях підприємств швейної промисловості. На основі математичних моделей експертної оцінки проведені відповідні розрахунки показників конкурентоспроможності (споживчої якості) швейних виробів. Такий підхід дає можливість врахувати думку експертів як виробників, посередників і споживачів.

Дана методика гармонізована із положеннями міжнародного стандарту щодо управління якістю продукції серії ISO 9000 та відповідними стандартами України і дає можливість розширити оціночні показники якості і поглибити уяву виробника до оцінки якості споживачем і конкурентами.

### Література

1. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции. / А. Фейгенбаум. – М. : Экономика, 1986. – 479 с.
2. Исикова К. Японские методы управления качеством / К. Исикова. [сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авторское предисл. А.В. Иличев]. – М. : Экономика, 1988. – 215 с.
3. Deming W. Edwards Quality. Productivity and Competitive Position. - Cambridge: Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Stugy, 1982. - 112 с.
4. Васильков Ю.В. Статистические методы в управлении предприятием. / Васильков Ю.В., Иняц Н. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2008. – 280 с.
5. Драбаніч А.В. Особливості запровадження систем керування якістю на підприємствах Вінницького регіону. // Регіональна бізнес-економіка і управління. – 2009. – № 2(22). – С. 50-56

Надійшла 29.05.2010



## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИНДЕКСА ЦЕН НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ СРЕДСТВАМИ ARIMA-МОДЕЛИ И НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

*Побудовано модель ARIMA і нейронну мережу, на підставі яких був зроблений прогноз індексу цін ринку нерухомості. Проведений аналіз результатів дослідження дозволив порівняти отримані прогнозні значення з дійсними й зробити висновок про точність прогнозування при застосуванні моделі ARIMA і нейромережі.*

*There were done ARIMA model and neural network, basing on the built models there was done the prognosis of price index of the real estate market. Analysis of research results made possible to compare the got prognosis values to actual and to make a conclusion about precision of forecasting based on ARIMA-model and neural network.*

*Ключові слова: прогнозування індексу цін, модель ARIMA, нейромережа, точність прогнозу.*

### Введение

Рынок недвижимости далек от совершенного по многим позициям, что и определяет особенности его исследования. Качественная аналитическая работа на рынке недвижимости представляется в высшей степени сложным предметом, требующим глубокой проработки методологии исследования, правил интерпретации данных и алгоритма выработки рекомендаций.

В последние годы в рамках практики регулирования рынка недвижимости сложилась методика формирования информационной базы, задача которой – получение информации о рынке недвижимости, жилом фонде, рынке строительных материалов на уровне муниципальных образований. Однако в рыночной системе хозяйствования сложившийся инструментарий анализа не удовлетворяет информационные потребности в силу разных причин. Одна из главных – слабая проработка концепций рыночного регулирования на основе прогноза состояния рынка.

### Анализ исследований и публикаций

Проблема методологии прогнозирования макроэкономических явлений и процессов занимает важное место в научных работах как отечественных, так и иностранных ученых, а именно: А. Ериной, О.Черняка, Г. Бокса (Box G. E. P.), Г. Дженкинса (Jenkins G. M.), Д. Джерджоффа (Georgoff D.M.), Р. Мердика (Murduck R.G.) и др. Методологические стороны моделирования динамики макроэкономических показателей довольно основательно исследованы отечественными авторами, в частности в плоскости статистического моделирования и прогнозирования [1,2]. Иностранцами исследователями сделан значительный вклад в построение классификаций методов прогнозирования и методик принятия решения о выборе оптимального метода прогнозирования [3].

### Постановка задачи

Целью нашего исследования является разработка прогнозов индекса цен недвижимости г. Донецка на краткосрочную перспективу средствами ARIMA-моделей и нейросетей, сравнительный анализ полученных результатов.

### Результаты исследования

В современной статистической теории существует множество разнообразных методов прогнозирования, наиболее распространенными являются: прогнозирование временных рядов и факторный анализ. Особенностью прогнозирования временных рядов является то, что анализируются лишь данные наблюдений без дополнительной информации. Такого рода анализ является неполным, однако часто прогнозы временных рядов оказываются точнее по сравнению с другими методами прогнозирования.

Подход Бокса-Дженкинса выделяется большим теоретическим и статистическим обоснованием, по сравнению с факторным анализом, позволяет построить адекватную модель в семействе ARIMA-процессов Бокса-Дженкинса и получить результаты с меньшей степенью статистической неопределенности.

Следует отметить, что результирующие ARIMA-процессы представляют собой линейные статистические модели, позволяющие достаточно точно описывать поведение временных рядов разных типов, включая среднесрочное "блуждание" так называемого цикла деловой активности.

С целью построения прогноза индекса цен на вторичное жилье были определены оценки параметров  $p$ ,  $q$ ,  $d$  ARIMA-модели и с использованием программного продукта Statgraphics, были построены модели типа ARIMA ( $p$ ,  $q$ ,  $d$ ). Динамический ряд состоял из 50 наблюдений – ежемесячные данные индекса цен на недвижимость г. Донецка [4]. Для каждой спецификации были рассчитаны следующие информационные критерии: ME (Mean Error) - средняя арифметическая отклонений расчетных значений от фактических; MSE (Mean Squared Error) - среднее квадратическое отклонение остатков; MAE (Mean Absolute Error) – среднее абсолютное отклонение расчетных значений от фактических; MAPE (Mean Absolute Percentage Error) – средняя абсолютная процентная ошибка остатков; MPE (Mean Percentage Error) - средняя процентная ошибка.

Наряду с этими широко используемыми критериями адекватности оценивания модели в Statgraphics были применены специальные тесты RUNS (тест на чрезмерное количество восходящих и нисходящих

серий), RUNM (тест на чрезмерное число серий больше или меньше медианы), AUTO (тест на чрезмерную автокорреляцию), MEAN (тест на существенность разности средних) и VAR (тест на существенность разности дисперсий). Для автоматического прогнозирования Statgraphics использует три информационных критерия: информационный критерий Акаике (Akaike Information Criterion – AIC), байесовский информационный критерий Шварца (Schwarz Bayesian Information Criterion – SBIC) и информационный критерий Ханнана-Квинна (Hannan-Quinn Information Criterion - HQC) [1].

В результате применения функции автоматического прогнозирования в среде Statgraphics, была выделена из совокупности моделей ARIMA адекватная статистическим данным модель ARIMA(0,1,0)x(2,1,2)12 with constant, имеющая наименьшее значение информационного критерия Акаике (AIC). Эта модель описывает тенденцию динамики индекса цен на недвижимость, и обеспечивая наибольшую точность прогноза.

Вывод об адекватности модели ARIMA(0,1,0)x(2,1,2)12 with constant для описания динамики ежемесячного индекса цен на вторичную недвижимость можно подтвердить рядом графиков.

Построение адекватной модели прогноза основывается на сравнении различных статистик остатков. Существенное значение для выбора модели прогнозирования имеет автокорреляционная функция остатков.

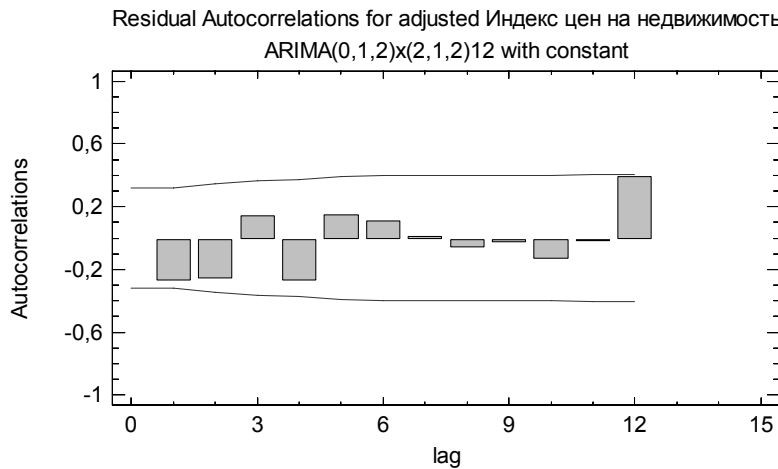


Рис. 1. Автокорреляционная функция остатков

Представленный график автокорреляционной функции остатков с 95% доверительными границами свидетельствует об отсутствии статистически существенных коэффициентов автокорреляции. Ни один из 12 коэффициентов не выходит за 95% доверительные интервалы. Такое изменение автокорреляционной функции позволяет заключить, что остатки распределены случайно.

Адекватность полученных прогнозов можно оценить с помощью горизонтального вероятностного графика остатков, представленного на рис. 3. На этом графике ось абсцисс – нормально-вероятностная шкала. По оси ординат отложены остатки, которые проранжированы от минимального значения к максимальному. Чем ближе остатки к прямой, тем лучше построенная модель описывает изменения временного ряда. Следовательно, модель ARIMA(0,1,0)x(2,1,2)12 with constant адекватно отражает внутреннюю структуру исследуемого временного ряда.

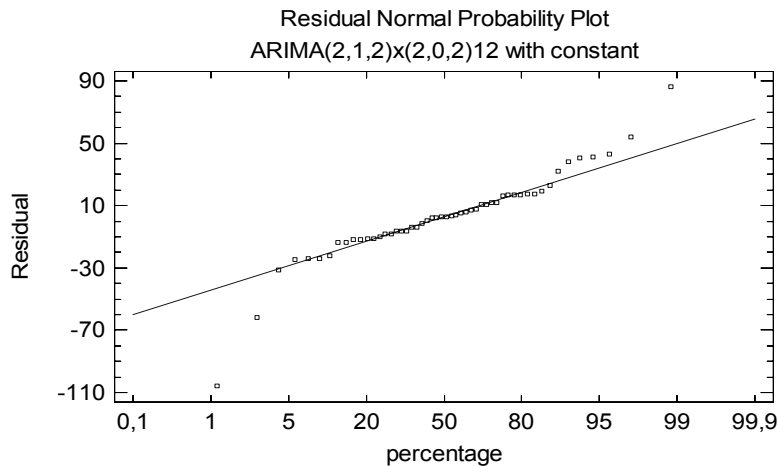


Рис. 2. Горизонтальный вероятностный график остатков

Построенная модель отображает тенденцию развития индекса цен на вторичную недвижимость и динамику прогнозных значений с 95% доверительными границами на последующие 3 периода. Результаты прогнозирования приведены на графике.

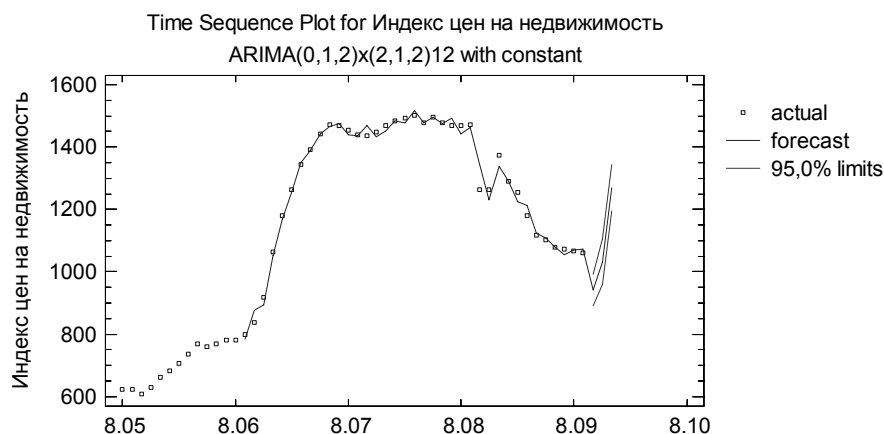


Рис. 3. Прогноз индекса цен на жилье на 3 месяца вперед

Сопоставляя статистические данные ежемесячного индекса цен на вторичную недвижимость за исследуемый период с данными полученными по модели, рассчитаем абсолютные и относительные ошибки (табл. 1).

Таблица 1

**Сравнение значений, полученных по модели с реальными данными**

Реальные значения	Прогнозные значения	Абсолютная ошибка	Относительная ошибка
1052,00	942,43	109,56	0,10
952,30	1031,80	79,51	0,08
1098,00	1270,2	172,24	0,15
	Сумма	361,31	0,34

Построенный прогноз на основе ARIMA-модели характеризуется высокой точностью и адекватностью, однако он ориентирован на прогнозирование в соответствии с тенденциями, которые были заложены в предыдущих и текущем периодах.

Для обеспечения большей точности прогнозов, нами был проведен анализ процессов на рынке недвижимости также путем применения нейросетевого прогнозирования. Главное преимущество данного метода – возможность применения при отсутствии длинных статистических рядов наблюдений, слабой изученности явлений и процессов, неясности закономерностей, связывающих между собой исследуемые рыночные факторы и прогнозируемый показатель.

Важное свойство нейронной сети – способность к обучению. Процесс обучения нейронной сети рассматривается как настройка ее топологии и весов связей для эффективного выполнения конкретной задачи.

Нейронная сеть обучается так, чтобы для некоторого множества входов давать желаемое множество выходов. Обучение ведется путем последовательной генерации по определенной процедуре входных векторов с одновременной подстройкой весов. В ходе обучения веса нейронной сети постепенно становятся такими, чтобы каждый входной вектор вырабатывал выходной вектор. Цель обучения – минимизация ошибки в формировании выходов из заданных входов в нейронную сеть.

Вербальное описание нейронной сети на математическом языке показывает принцип работы нейронной сети: сеть создаёт коэффициенты, отображающие степень зависимости между входными и выходными данными.

Для построения нейросети будем использовали программный пакет Deductor и на основании тех же исходных данных среднеродского индекса цен на недвижимость, что и при построении модели ARIMA, построили прогноз. Исходные данные составили обучающую выборку для построения нейросети, которая была разбита на обучающее и тестовое множества. В обучающее множество попали случайные 95 процентов записей, а остальные 5 процентов – в тестовое.

На основе построенной нейронной сети, осуществлено прогнозирование временного ряда и получены результате прогноза с горизонтом прогнозирования равным.

В табл. 2 сопоставим прогнозные значения, полученные в результате построения нейросети с реальными данными.

## Сравнение прогнозных значений с реальными данными

Реальные данные	Прогноз по нейросети	Абсолютная ошибка	Относительная ошибка
1052,00	1012,70	39,28	0,03
952,30	1006,60	54,32	0,05
1098,00	1001,90	96,10	0,08
	Сумма	189,70	0,18

Сумма абсолютных и относительных ошибок при прогнозировании по нейросети (189,7; 0,18) значительно меньше погрешности получаемой при осуществлении прогнозов с помощью ARIMA-модели (361,31; 0,34).

## Выводы

Анализ полученных результатов исследования показывает, что полученные прогнозные значения ближе к исходным статистическим данным в случае применения нейросети по сравнению результатами построения прогнозной модели ARIMA. По нашему мнению, это обусловлено тем, что нейронные сети рассчитаны на применение к рядам со сложной и нелинейной структурой ряда, тогда как модель ARIMA Бокса-Дженкинса предназначена для работы с рядами, имеющими более заметные структурные закономерности.

## Литература

1. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування. / А.М. Єріна. –К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.
2. Черняк О.І., Ставицький А.В. Динамічна економетрика. / О.І. Черняк, А.В. Ставицький – К. : КВІЦ, 2000. – 120 с.
3. Georgoff D. M., Murdick R. G. Manager's Guide to Forecasting // Harvard Business Review. – 1986. – Vol. 64, № 1. – P. 110-120.
4. Официальный сайт государственного комитета статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Надійшла 30.05.2010

УДК 330

О. В. ЧЕРНИШ

Київський національний університет технологій та дизайну

## СПЕЦИФІКА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

*У статті розглянуто специфічні особливості формування та функціонування ринку освітніх послуг у взаємодії з іншими ринками.*

*The article concerns the features of forming and functioning of market of educational services in co-operating with other markets.*

*Ключові слова: освітня послуга, ринок освітніх послуг, пропозиція та попит на ринку освітніх послуг, конкуренція, державні та приватні навчальні заклади.*

**Постановка проблеми.** Сучасне суспільство характеризується інтенсивним розвитком в усіх сферах людського буття. Сьогодні набули актуальності загальноосвітні глобалізаційні процеси; нові умови життя ставлять перед людством нові завдання та вимоги щодо підвищення соціальних та професійних якостей людини. Одним з визначальних факторів соціально-економічного розвитку є вдосконалення робочої сили, покращення її характеристик та підвищення конкурентоспроможності на ринку праці. Освіта та професійна підготовка є фундаментом людського розвитку, стимулом та рушієм зростання інтелектуального і духовного потенціалу суспільства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Освітня послуга є товаром особливого роду, який містить ознаки суспільного блага. Проте, це твердження повною мірою можна віднести лише до загальноосвітніх програм, адже загальна середня освіта в Україні є доступною і безоплатною. Що ж стосується вищої освіти, то її варто розглядати як приватне благо, тому що знання та професійні навички є формою інтелектуальної власності та приватним людським капіталом.

Отже, економічна природа освітньої послуги на ринку полягає в тому, що будучи комплексним благом (поєднанням суспільного та приватного блага) вона продукується та споживається з метою примноження не лише особистого, а й національного людського капіталу. В наукових дослідженнях зустрічаються різні підходи до визначення поняття “освітня послуга”.

Так, Т. Оболенська в своїх працях визначає освітню послугу як специфічний товар, який задовольняє потребу людини в набутті певних знань, навичок і вмінь для їх подальшого використання у професійній діяльності [1].

Автор В. Александров стверджує, що освітня послуга – це організований процес навчання для одержання необхідних знань, навичок і вмінь. Це особливий інтелектуальний товар, який надається стороною, що організовує і здійснює процес навчання, та отримується іншою стороною, яка може одночасно виступати і учнем, і контролером якості послуги, і платником за неї [2].

На думку В. Огаренко, освітня послуга – це освітній товар, який є основою діяльності, що її здійснює виробник і в процесі якої відбувається задоволення потреби споживача в освіті [3].

**Невирішені частини проблеми.** Нині загально визнаним є функціонування сфери вищої освіти як ринку освітніх послуг, який являється складним соціально-економічним явищем. Незважаючи на широке використання поняття “освітня послуга”, його сутнісні характеристики в науковій літературі носять дискусійний характер.

Визначенню особливостей та специфіці функціонування ринку освітніх послуг як складової ринку послуг України, а також специфічного товару “освітня послуга” присвячена ця стаття.

Ринок освітніх послуг як складова ринку послуг тісно пов’язаний і взаємодіє з іншими ринками: праці, інформації, товарів тощо. Поруч із загальними характеристиками, властивими будь-якому товарному ринку, ринок освітніх послуг має свої особливості.

Однією з особливостей освітніх послуг є те, що отриманий ефект та якість важко кількісно оцінити. Це можливо зробити лише через деякий час у процесі професійної діяльності людини, наприклад, у вигляді оплати праці. Саме невизначеність кінцевих результатів та якісних показників створюють труднощі для споживачів освітніх послуг у виборі профілю та спеціальності навчання, для роботодавців – у раціональному відборі кваліфікованих спеціалістів.

Ще однією особливістю освітніх послуг є висока еластичність попиту на них. Споживачі можуть свідомо обмежувати свої витрати на користь інших статей споживчого бюджету і навпаки [4, с. 109]. Так, розвиток системи дистанційної освіти видозмінює контакт виробника і споживача послуги, перетворюючи його на віртуальний, тим самим розширюючи попит на різні види послуг освітніх установ [5].

Особливість ринку послуг професійної освіти полягає у його неоднорідності. Він включає багато сегментних, взаємопов’язаних ринків, які формуються під впливом різних обставин. Це тип навчального закладу, форма власності, профіль та напрям підготовки тощо.

Крім того освітня послуга не є матеріальною, її неможливо відчутти до того моменту поки вона не буде придбана, та і це “відчуття” буде суб’єктивним. Її можна проілюструвати лише інформацією про форми та методи надання, навчальними планами тощо. Слід також зазначити, що освітня послуга не підлягає зберіганню.

Як і будь-якому іншому ринку, ринку освітніх послуг притаманна конкуренція. Важливою умовою ефективного функціонування ринку є взаємодія та узгодження інтересів його суб’єктів. В якості суб’єктів ринку освітніх послуг виступають споживачі освітніх послуг (окремі громадяни та групи осіб), виробники освітніх послуг (навчальні заклади різних форм власності, окремі юридичні та фізичні особи), держава як регулятор ринку освітніх послуг. До інтересів споживачів належить отримання знань та вмінь адаптованих до вимог ринку праці та бізнесу; в інтересах виробників розробляти та реалізувати такі освітні послуги, які будуть конкурентоспроможними та користуватись попитом на освітньому ринку; держава ж зацікавлена у створенні умов для підготовки висококваліфікованих спеціалістів та підвищення якості національного людського капіталу.

Перехід України до ринкових відносин стимулював розвиток сфери платних освітніх послуг. Законодавчо можливість надання освітніх послуг на платній основі в державних навчальних закладах закріплена в Законі України “Про освіту” [6]. 80–90% платних освітніх послуг в рік надходить до вищих навчальних закладів як оплата за навчання.

На ринку освітніх послуг простежується конкуренція між державними та приватними навчальними закладами. Обидві форми мають свої переваги та недоліки. Державна освіта базується на відповідній матеріально-технічній базі, проте до її проблем можна віднести жорстку прив’язаність до бюджетного фінансування, складність процедур акредитації та ліцензування спеціальностей, бюрократизацію навчального процесу. Приватній же освіті притаманне швидке реагування на зміну попиту та надання платних освітніх послуг. Проте, приватні навчальні заклади мають і недоліки: найчастіше вони функціонують в орендованих приміщеннях, стикаються з недостатністю та плінністю висококваліфікованих кадрів.

За даними Держкомстату України станом на початок 2009–2010 навчального року система вищої освіти України налічувала 350 вищих навчальних закладів III – IV рівнів акредитації, у тому числі 242 державної форми власності та 108 – недержавної форми власності. Мережа вищих навчальних закладів налічувала 861 заклад усіх рівнів акредитації та форм власності, у тому числі 198 університетів, 58 академій, 110 інститутів, 1 консерваторію, 231 коледж, 136 технікумів та 127 училищ. І це не враховуючи понад тисячу філій, НКЦ, НКП та інших відокремлених структурних підрозділів [7].

Таким чином, наведені цифри свідчать про значний потенціал ринку освітніх послуг в Україні, тому дослідження проблем та процесів, що протікають на цьому ринку, залишається актуальним.

**Висновки.** Отже, узагальнюючи вище наведене, можна зробити висновок, що ринок освітніх послуг як складова ринку послуг тісно пов'язаний і взаємодіє з іншими ринками: праці, інформації, товарів тощо.

При аналізі особливостей освітньої послуги необхідно враховувати взаємозв'язок та взаємозалежність ринку освітніх послуг з іншими ринками. Цей зв'язок дає право стверджувати, що попит та пропозиція на ринку освітніх послуг знаходяться під впливом попиту ринку праці на фахівців тієї чи іншої спеціальності (випускників навчальних закладів).

### Література

1. Оболенська Т.С. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний і зарубіжний досвід / Оболенська Т.С.– К. : КНЕУ, 2001. – 208 с.
2. Александров В. Освітня послуга / Александров В. // Економіка України. 2007. – № 3. – С. 53 – 60.
3. Огаренко В.М. Державне регулювання діяльності вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг / В.М. Огаренко – К. : Видавництво НАДУ, 2005. – 328 с.
4. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. / О.А. Грішнова – К. : Т-во “Знання”, КОО, 2004. – 254 с.
5. Гаращук О. Детермінанти ринку освітніх послуг / О. Паращук // Вісник ТДЕУ. – 2006. – №2.
6. Законодавство України про освіту : [збірник законів]. – К. : Парламентське видавництво, 2002. – 159 с.
7. Табачник Д. Доповідь Міністра освіти і науки на підсумковій колегії Міністерства освіти і науки України (22.04.2010 р. м. Харків) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.mon.gov.ua/main.php?query=newstmp/2010/23\\_04/2](http://www.mon.gov.ua/main.php?query=newstmp/2010/23_04/2).

Надійшла 12.05.2010

## ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 339.5 «71»

П. І. СОКУРЕНКО, І. М. АВРАМЕНКО

Кременчуцький інститут Дніпропетровського університету економіки та права

О. І. АВРАМЕНКО

Кременчуцький державний університет імені Михайла Остроградського

## СВІТОВА ТОРГІВЛЯ: СТАН ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

*У статті розглянуто питання щодо стану та сучасних тенденцій розвитку світової торгівлі в органічному зв'язку з світовою економікою. Проаналізовано ряд проблем, які пригнічують розвиток експортного потенціалу України, заважають зростанню її міжнародної конкурентоспроможності.*

*The article examines the state and trends of modern world trade in organic connection with the world economy. Analyzed a number of problems that suppress the development of Ukraine's export potential, preventing the growth of its international competitiveness.*

*Ключові слова: світова торгівля, конкуренція, світова економіка, експорт, ринок, торговий баланс.*

**Постановка проблеми.** Розвиток світової торгівлі, її стану та сучасних тенденцій потребує аналізу існуючих проблем як у самій світовій торгівлі, так і в окремих її регіонах, провідних державах і країнах, що розвиваються. Це обумовлює актуальність теми.

**Вступ.** В сучасних умовах розвитку світової торгівлі намітилися позитивні процеси. Передбачаючи збільшення переміщення товарів і послуг за межі державних кордонів країн, світова торгівля відіграє з-поміж основних форм міжнародних відносин вирішальну роль. Дія закону інтернаціоналізації виробництва зумовлює процес інтернаціоналізації ринку, дію закону випереджаючого зростання зовнішньої торгівлі порівняно із зростанням виробництва. Так, за період 1913 – 1939 і 1981 – 1996 рр. обсяг міжнародної торгівлі зріс відповідно більш як удвічі й у понад 30 разів [8]. В останні роки темпи зростання світової торгівлі дещо уповільнилися в зв'язку з глобальною економічною кризою. Головною силою ринкового виробництва і міжнародного розподілу праці виступають ТНК, частку яких складає 2/3 всієї світової торгівлі. Активізація діяльності ТНК для економіки кожної країни відкриває нові можливості для інтеграції у світовий поділ виробництва, сприяє збільшенню конкурентоспроможності на міжнародному ринку [3].

Відображаючи весь спектр торговельних відносин, світова торгівля в умовах глобалізації, фінансової дестабілізації, всесвітньої кризи характеризується глобальним характером міжнародної конкуренції. Особливість останньої полягає в тому, що на світовому ринку переважає олігополістична конкуренція, тобто конкуренція декількох великих фірм, що контролюють значну частину виробництва і збуту того чи іншого товару. За олігополії фірми прагнуть уникнути війни цін і надають перевагу неціновій конкуренції. Маючи значні фінансові ресурси, олігополісти, як правило, використовують новизну, прогресивність, надійність конструкції, оперативність технічного обслуговування та ін. як ключові чинники конкурентоспроможності [4].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемні питання розвитку міжнародної торгівлі, участі в даних процесах України широко висвітлюються вітчизняними вченими Ю.Пахомовим, В.Будкіним, А.Філіпенком, О.Шнирковим, О.Плотниковим, В.Сіденком, В.Новицьким, Д.Лук'яненком та ін. Певний внесок при розгляді проблем зовнішньоекономічної діяльності підприємств внесли І.О. Тивончук, М.Б. Ковальчук, В.Ю. Горчаков [7]. Разом з тим слід зазначити, що враховуючи відсутність єдиного підходу з боку вчених щодо тлумачення даної категорії, питання стану та сучасних тенденцій розвитку світової торгівлі потребують дослідження.

**Метою статі** є дослідження стану сучасних тенденцій розвитку світової торгівлі в органічному зв'язку з світовою економікою; визначення перспектив поліпшення експортної політики України.

**Результати.** Початковий етап розвитку світової торгівлі характеризувався переважанням в ній вивозу із аграрних країн сировини і продовольства й зворотніми поставками в ці країни із розвинутих держав готової продукції. Але з подальшим розвитком вивозу капіталу все більшого значення набував експорт обладнання із промислово розвинутих держав у країни, що розвиваються. НТР змінила характер вивозу капіталу, надала новий імпульс зрушенням у структурі світового експорту, а саме: зростанню частки продукції обробної промисловості і зниженню добувних галузей. Під впливом імпорту капіталу і розширенням діяльності ТНК найшвидшими темпами і в товарному експорті країн, що розвиваються, зростає частка промислової продукції. Необхідно підкреслити, що одним із факторів збільшення у світовій торгівлі продукції промисловості, в тому числі й обробної, стало зниження в середині 80-х років цін на нафту. Запровадження досягнень науково-технічного прогресу в сільському господарстві в розвинутих країнах сприяло зростанню власного виробництва, що обумовлювало зниження попиту на зовнішньому ринку [4].

Постійні зміни у співвідношенні сил між різними країнами і групами країн на світовому ринку виступають ще однією характерною тенденцією сучасного розвитку світової торгівлі. В останній,

починаючи з 60-х років ХХ ст., неухильно знижується частка американського експорту в світовому обсязі. Зниження конкурентоспроможності американського виробництва обумовило послаблення позицій США на світовому ринку, що пояснюється наступними факторами. По-перше, в 60-80-і роки з'явилося відносно здешевлення японських і європейських товарів порівняно з американськими, причиною якого стало зростання вищими темпами продуктивності праці в Японії і Західній Європі, ніж у США. По-друге, в цьому ж напрямі діяв фактор різниці в рівні заробітної плати – в США він був найвищим. Це не могло не вплинути на ціни багатьох японських товарів, особливо на побутову радіоелектроніку, а саме: вони були нижчими, ніж на аналогічну американську продукцію. По-третє, в багатьох галузях, передусім новітніх, вироблялась японськими і західноєвропейськими компаніями якісніша продукція. По-четверте, країни ЄЕС заважали проникненню на їхній ринок американських товарів, використовуючи засоби у вигляді єдиного митного тарифу, компенсацій на сільськогосподарську продукцію і т.п [9]. В середині 90-х років ситуація на світовому ринку дещо змінилася: США знову виходять на перші позиції в світі по конкурентоспроможності, обігнавши Сінгапур, Гонконг, а також Японію, яка до цього протягом шести років посідала перше місце.

Стосовно країн, що розвиваються, то розширення масштабів їхнього експорту здійснювалося головним чином за рахунок нових індустріальних країн Південно-Східної Азії: з 1970 по 1992 рр. їх частка в світовому експорті збільшилася з 18,4 до 26,25. Це обумовлюється тим, що більшість країн, що розвиваються, залишаються постачальниками сировини і продовольства, тоді як НТР викликала відносне зниження попиту на дані види продукції на світовому ринку. Сьогодні розвинуті країни самі прагнуть експортувати продовольчі товари і, встановлюючи високе мито, перешкоджають імпорту з країн, що розвиваються. Значна зовнішня заборгованість і зменшення експортних можливостей викликають зниження темпів зростання імпорту в країнах, що розвиваються.

На світовому ринку відбуваються зміни у співвідношенні сил, що призводять до різного стану торгових балансів головних промислово розвинутих країн світу. Стосовно США, у 80-і роки було характерним дедалі більше перевищення імпорту над експортом, тобто торговий баланс був від'ємним. У 1979-1981 рр. таке перевищення становило 38671 млн дол., а в 1988-1990 рр. – 130177 млн дол. Водночас торгові баланси основних конкурентів США на світовому ринку – Японії і ФРН – залишалися позитивними, причому перевищення експорту над імпортом зростало. В 1979-1981 рр. в Японії експорт перевищував імпорт на 3203 млн дол., в ФРН – на 9740 млн дол. У 1988-1990 рр. аналогічний показник становив для Японії – 64683 млн дол., а для ФРН – 67047 млн дол. Іноземні корпорації витісняють американські компанії вже не тільки на світовому ринку, а й всередині США [6].

На сучасному етапі надзвичайна динамічність зовнішньої торгівлі зумовлена значною мірою розвитком спеціалізації та кооперування виробництва в міжнародному масштабі, скасуванням багатьох обмежень у міжнародній торгівлі, високими темпами розвитку «нових індустріальних країн». У світовій торгівлі панівні позиції займають розвинуті країни, на частку яких припадає 2/3 обсягу експорту і така ж частка імпорту. Відповідно близько 1/3 світових експорту та імпорту припадає на країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою. Німеччина, США, Японія, Франція, Великобританія, Італія, Канада, Нідерланди, Бельгія є найбільшими експортерами світу.

Світова торгівля розвивається під впливом багатьох чинників, основними з яких є:

- а) розвиток та поглиблення міжнародного поділу праці й інтернаціоналізація виробництва;
- б) зростання торговельно-економічної інтеграції з формуванням спільних ринків, зон вільної торгівлі тощо;
- в) лібералізація міжнародної торгівлі;
- г) науково-технічна революція;
- д) формування у країнах з перехідною економікою економічних моделей, орієнтованих на зовнішній ринок [5].

На сучасному етапі збільшується вплив зовнішньої торгівлі на світовий економічний розвиток, в якому рух капіталу і технологій набувають високої мобільності. Саме діяльність ТНК сприяє перетворенню світу в єдине ціле, де його окремі частини стають функціонально взаємозалежними і де виникають нові тенденції і закони розвитку [6]. Ми поділяємо точку зору тих економістів, які вважають, що глобальні тенденції інтернаціоналізації виробництва й капіталу, приватизації, стратегічних альянсів і лібералізації зовнішньої торгівлі поставили ТНК у центр світового економічного розвитку. З огляду на них і подальший перерозподіл світових ринків та сфер впливу, можна прогнозувати можливість появи найближчим часом міжнародних суперкорпорацій шляхом злиття, поглинання та об'єднання найбільших компаній світу [3].

В структурі товарообороту та в напрямках зовнішньоторговельних потоків постійно відбуваються зміни. В сучасних умовах в міжнародній торгівлі суттєво скорочується питома вага сировини і різко підвищується частка готових виробів. В Німеччині та Японії частка готової продукції в експорті становить близько 90 %. Загалом у товарній структурі світового експорту понад 2/3 складає продукція обробної промисловості, питома вага якої постійно зростає, а менш ніж 1/3 – сировина і продовольчі товари. Високими темпами здійснюється міжнародна торгівля машинами і обладнанням, продукцією електротехнічної промисловості. Дедалі більше експортується науковомісткої продукції, що сприяє розширенню торгівлі послугами. У 90-ті роки темпи зростання торгівлі послугами значно перевищили



темпи зростання міжнародної торгівлі «видимими» товарами. Міжнародна торгівля товарами виробничого характеру стимулюється експортом – імпортом послуг.

Характерною рисою сучасного стану є збільшення частки торгівлі індустріальних країн між собою. На неї припадає понад 70 % всесвітньої торгівлі, а частка країн, що розвиваються, у світовій торгівлі не досягає і 20 %. Посилення позицій економічно менш розвинутих країн досягається в результаті диверсифікації її (світової торгівлі), тобто одночасного розвитку багатьох її напрямків та розширення асортименту товарів.

В умовах сьогодення важливого значення набуває торгівля патентами, ліцензіями, ноу-хау та іншими експертними документами і пов'язаний з нею розвиток інноваційної діяльності, в якій значну роль відіграють ТНК. Являючись ключовою ланкою процесу інновацій, вони володіють більш ніж 80 % патентів і ліцензій на нову техніку, технологію, ноу-хау. Близько 75-80 % загальносвітового обсягу наукових досліджень і розробок здійснюється в рамках ТНК [3].

Значну роль у вирішенні проблем зовнішньої торгівлі відіграють щорічні наради керівників семи провідних промислово розвинутих країн світу – Великобританії, Німеччини, Італії, Канади, США, Франції, Японії. В останні роки партнери Японії здійснюють натиск на неї з метою досягнення торгових поступок, які обмежували б японський експорт і збільшували б імпорт Японією продукції компаній США і країн ЄС. Міжнародне регулювання світової торгівлі розвивається і шляхом створення спеціальних організацій, метою яких є узгодження цін на продукцію, встановлення експортних квот для кожної країни-учасниці, обмеження виробництва. Найбільшою популярністю серед них користується організація країн-експортерів нафти (ОПЕК).

Зовнішньоекономічна діяльність України розвивається в глобальному світовому торговельному середовищі. За обсягами експорту та імпорту країна входить до групи 50 провідних експортерів та імпортерів світу і має дуже низький рівень тарифного захисту [11]. Негативні тенденції останніми роками виявляються як у значній частці сировини та виробів з низьким рівнем обробки у структурі експорту, так і в щорічному переважанні обсягів імпортової продукції над обсягами її експорту, які постійно зростають, а це в свою чергу, спричинює стан негативного сальдо поточних операцій платіжного балансу країни. Так, у 2006 р. вперше в останні роки імпорт товарів і послуг зріс до 48,8 млрд дол. США при експорті 45,9 [13]. Зовнішньоекономічна діяльність країни в 2009 році у порівнянні з 2008 роком виглядає так: обсяг експорту товарів та послуг України за 2009 р. становив 49223,7 млн дол. США, імпорту – 50604,4 млн дол. США. Порівняно з 2008 р. експорт склав 62,5 %, імпорт – 55 %. Від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу країни становило 1380,7 млн дол. (за 2008 р. – також від'ємне 13307,6 млн дол.) Зовнішньоторговельні операції товарами Україна здійснювала з партнерами з 213 країн світу. До країн СНД було експортовано 33,9 % усіх товарів, до країн ЄС – 23,9 % (у 2008 р. – відповідно 34,6 % та 27,1 %).

Російська Федерація залишається найбільшим торговельним партнером України. Серед головних торгових партнерів у 2009 р. порівняно з 2008 р. зросли експортні поставки до Китаю – у 2,6 рази та Індії – на 14,6 % [12]. Водночас частка вітчизняних підприємств у світовому експорті є досить низькою і дорівнює всього 0,3 %, а ВВП України складає всього 0,18 % від загальносвітового [7].

Низький рівень законодавчого забезпечення призводить не до підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції як на зовнішньому, так і внутрішньому ринку, а навіть до поступового її зниження внаслідок інфляційних процесів, зокрема через світові тенденції до подорожчання енергоносіїв. В експортній діяльності промисловості відсутні діючі стимулюючі заходи, а тому відбувається значне відставання України у виробництві і збуті продукції на світовому ринку. Багатовекторній експортній експансії української продукції на світовий ринок заважає відсутність державної підтримки підприємств в оновленні їхніх виробничих фондів, створенні та налагодженні виробництва сучасної продукції і постійного підвищення її конкурентоспроможності.

В останні два роки в українському експорті переважала сільськогосподарська продукція, яка стала наслідком значних зборів зернових. Загальний валовий збір зернових та зернобобових культур станом на 12.12.2009 р. становив 48,6 млн т., що за винятком минулорічного врожаю (53,3 млн т.) є найвищим показником з 1990 року. Окрім того, у липні – листопаді 2009/2010 маркетингового року Україна посіла 3 місце у світі з експорту зернових та зернобобових культур (за даними Мінагрополітики, 11,3 млн т. порівняно з 10,9 млн т. у липні – листопаді 2008/2009 маркетингового року) [2]. За винятком продуктів рослинного походження, зменшились обсяги експорту усіх основних груп товарів, а також поставок на всі основні ринки (крім КНР та Індії). Зокрема, експорт до США наприкінці 2009 року становив лише 13 % від докризового рівня [10]. У структурі експорту поряд з традиційними ринками збуту (Бангладеш, Єгипет, Іран, Сирія, Туреччина тощо) спостерігається диверсифікація експорту й у розвинуті країни (Південна Корея, Іспанія, Японія, Ізраїль та інші) [3].

Полтавська область становить інтерес як регіон з приблизно середньою кількістю населення серед регіонів країни. В експорті України у 2008 р. питома вага Полтавської області в експорті товарів і послуг (без обсягів газу природного та нафти сирової) складає 3,3 %, з імпорту товарів і послуг – 1,6 %. Як показав аналіз, у 2008 р. в Полтавській області зовнішньоекономічною діяльністю з експорту товарів і послуг займалось 326 учасників, з імпорту – 789. Торговельний баланс був активним, а саме: вартість експорту складала 2615,9 млн дол. США, імпорту – 1526,1 млн дол. США, експорт перевищував імпорт на 1089,8 млн

дол. США. У 2008 р. на першому місці в області по експорту товарів і послуг було м. Кременчук, на другому – м. Комсомольськ, на третьому – м. Полтава. Торговельний баланс у розглянутих містах був активним [14]. Наявністю великої кількості експорто-орієнтованих підприємств-флагманів окремих галузей машинобудування, паливно-енергетичного та гірничо-металургійного комплексів, які формують промислову базу як регіону, так і Полтавської області, характеризується Кременчуцький регіон.

Висновки. Отже, світова торгівля розвивається в умовах глобальної кризи, фінансової дестабілізації, які охопили весь світ, хоча за прогнозами МВФ світова економіка виходить із рецесії раніше, ніж це передбачалося. Прогнози Світового банку стримані, але також доволі оптимістичні [1]. Успіху експортної політики України загрожує ряд проблем, які пригнічують розвиток експортного потенціалу, заважають зростанню міжнародної конкурентоспроможності.

На нашу думку, розв'язання цих проблем зводиться до наступного:

1. Необхідно створювати ТНК, діяльність яких відкрила б для економіки України нові можливості для інтеграції у світовий поділ виробництва, сприяла б збільшенню конкурентоспроможності на світовому ринку.

2. Необхідно здійснювати, в першу чергу, модернізацію ключових експортно орієнтованих галузей вітчизняної економіки, діяльність яких сприяла б поліпшенню експортних можливостей країни.

3. Необхідно посилити рівень законодавчого забезпечення з питань підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках в умовах інфляції, дії світових тенденцій до подорожчання енергоносіїв.

4. Необхідно розробити заходи державної підтримки багатовекторної експортної експансії української продукції на світовий ринок.

5. Враховуючи міжнародний досвід, посилити практику застосування антидемпінгових та спеціальних заходів з питань торговельного захисту вітчизняного виробника.

6. Вдосконалювати програму співпраці з іншими країнами, а також практику використання інструментів договірної врегулювання питань здійснення зовнішньої торгівлі, зменшення протекціоністських заходів між країнами (мити, квоти).

### Література

1. Гальчинский А. Вилікувати економіку можна тільки на ліберальних засадах / А. Гальчинский // Дзеркало тижня» – 2010. – № 6-7. – С. 7.
2. Данилишин Б. Цінові підсумки 2009-го – кращі за останні роки / Б. Данилишин // Урядовий кур'єр. – 14 січня 2010. – № 6. – С. 5.
3. Державний комітет статистики України. Економіка України за січень 2010 р. // Урядовий кур'єр. – 2 березня 2010. – № 39. – С. 6.
4. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: [навч. посіб.] / Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.П., Макогон Ю.В. та ін. – [2-ге вид.]. – К. : Центр навч. літератури, 2004. – С. 46, 47.
5. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: [навч. посіб.] / Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.П. – [5-е вид.]. – К. : Знання, 2004. – С. 45.
6. Контурова С.М. Концептуальна модель динамічного розвитку транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації / С.М. Контурова // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 19. – С. 41.
7. Крупін В.Є. Механізм державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств / В.Є. Крупін // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 114, 115.
8. Мочерний С. В. Економічна теорія : [посіб.] / С. В. Мочерний. – К. : 2003. «Академія». – С. 579.
9. Ніколенко Ю.В. Основи економічної теорії: [підруч.] / Ю.В. Ніколенко. – К. : ЦУЛ. – 2003. – С.486, 487.
10. Олефір В. Внутрішній споживчий ринок в умовах економічного спаду / В. Олефір // Діловий вісник. – 2010. – № 3 – С. 8.
11. Панфілова Т. Україна в глобальному торговельному та інвестиційному середовищі / Т. Панфілова // Економіка України. – 2009. – № 6. – С. 84.
12. Програма соціально-економічного і культурного розвитку міста Кременчука та утримання його соціальної сфери, житлово-комунального господарства на 2008 рік. – Кременчук, 2008. – С. 51-53.
13. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – Київ, 2008. – С. 25.
14. Статистичний щорічник Полтавської області за 2008 рік. – Полтава., 2009. – С. 24, 180.

Надійшла 12.05.2010

## МІСЦЕ ТА РОЛЬ ІНСТИТУЦІЙНОГО ТА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УКРАЇНІ

*Проведено аналіз сучасних форм інституційного та фінансового забезпечення транскордонного співробітництва в Україні. Обґрунтовано напрямки інституційного супроводу транскордонного співробітництва регіонів України.*

*The analysis of modern forms of the institutional and financial providing of transfrontal collaboration is conducted in Ukraine. Directions of institutional accompaniment of transfrontal collaboration of regions of Ukraine are grounded in the article.*

*Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, транскордонне співробітництво, інфраструктура інституцій, інституційні форми, Програми сусідства, План дій, науково-методичний та економічний супровід.*

**Вступ.** За сучасних умов розвитку інтеграційних процесів України транскордонне співробітництво має можливість прискорювати процеси вирівнювання якості життя населення прикордонних територій до середньоевропейського та сприяти досягненню вільного руху товарів, людей і капіталів через кордон. Воно також сприяє мобілізації місцевих ресурсів та підвищенню ефективності їх використання, робить можливим об'єднання зусилля для вирішення спільних проблем у транскордонному регіоні. Аналіз транскордонного співробітництва та його трансформаційних змін свідчить, що визначальними складовими даних процесів є інституційне та фінансове забезпечення. Тематикою інституційного, фінансового та організаційно-правового забезпечення транскордонного співробітництва найбільш ґрунтовно займаються українські вчені-економісти П. Беленький, В. Будкін, Н. Мікула, А. Мокій, В. Пила, Ю. Макогон, В. Чужиков, але ряд питань їх практичного застосування в умовах сьогодення залишаються невирішеними.

**Метою роботи** є обґрунтування раціонального та ефективного інституційного та фінансового забезпечення транскордонного співробітництва в Україні в умовах євроінтеграційних процесів. Виходячи із поставленої мети були визначені наступні завдання: дослідити та вивчити місце, роль, тенденції інституційного та фінансового забезпечення транскордонного забезпечення в Україні; визначити перспективи інфраструктури інституцій підтримки транскордонного співробітництва; обґрунтувати напрямки інституційного супроводу транскордонного співробітництва регіонів України.

**Основна частина.** У сфері транскордонного співробітництва державне управління здійснюють Кабінет Міністрів України, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування відповідно до їх компетенції. Проте управління транскордонним співробітництвом полягає переважно у його координації. Для загальної координації транскордонного співробітництва на державному рівні Кабінет Міністрів України у 2002 р. створив Міжвідомчу комісію з питань розвитку транскордонного співробітництва та єврорегіонів, у якій питання координації покладено на Міністерство економіки України.

Інші центральні органи виконавчої влади беруть участь у сприянні розвитку транскордонного співробітництва в межах компетенції, встановленої законодавством України, а також у разі необхідності вносять пропозиції щодо змін до законодавчих актів України з питань транскордонного співробітництва.

В обласних адміністраціях структурними підрозділами, у чій функції входить організація і управління міжрегіональною співпрацею за Постановою КМУ «Про упорядкування структури місцевих державних адміністрацій» [3], були управління зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності (ЗЗ та ЗЕД), що найбільше відповідало потребам розвитку співпраці. Таку структурну одиницю було запропоновано ввести в грудні 2000 року і на кінець 2001 року вони створені майже у всіх областях. Проте нині у більшості областей були здійснені організаційні зміни, і транскордонне співробітництво не обов'язково ведеться структурними підрозділами ЗЗ та ЗЕД, часто ці функції виконують управління торгівлі чи туризму.

В цьому випадку координація співробітництва ведеться лише за окремими напрямами і не поширюється на всі сфери життєдіяльності. На жаль, в Україні не створилися сильні відокремлені єврорегіональні структури, як це спостерігається у країнах ЄС, і які взяли на себе всю поточну роботу щодо транскордонного співробітництва (ТКС).

Реалізація транскордонних стратегій та програм неможлива без мобілізації локальних акторів (органів влади, бізнесу, громадськості) навколо їх виконання, мобілізації внутрішніх ресурсів території, визначення та реалізації пілотних проєктів, залучення фінансових ресурсів та інвестицій. Це вимагає створення регіональних та місцевих мереж взаємодії, організації коаліцій місцевого та регіонального розвитку між різними групами інтересів, створення ефективних систем прийняття рішень, залучення до транскордонної діяльності або створення спеціалізованих професійних інститутів.

Важлива роль у розвитку ТКС належить створенню та ефективному функціонуванню інфраструктури інституцій підтримки ТКС та регіонального/місцевого розвитку. Слід відзначити, що в останні роки в обласних та деяких районних центрах прикордонних областей України створені та

функціонують агентства регіонального розвитку, інформаційно—консалтингові фірми та інші підтримуючі організації (зокрема Агенція регіонального розвитку та європейської інтеграції у Львові, Центр українсько-угорського регіонального розвитку в Ужгороді тощо). Лише у Львові і Львівській області їх функціонує більше двадцяти, не враховуючи бізнес-центри, бізнес-інкубатори та інші консалтингові структури, які можуть в рамках своєї діяльності сприяти розвитку транскордонного співробітництва. Однак рівень інституційного забезпечення підтримки ТКС в Україні ще далекий від рівня сусідніх країн Європи.

У сфері інституційного супроводу транскордонне співробітництво регіонів України на сьогоднішній день розвивається за декількома напрямками. Перший — в межах двосторонніх контактів регіонів на основі підписаних міжрегіональних угод між органами місцевого самоврядування та державної влади. Другий — на основі взаємодії та співпраці відповідних інституцій по обидва боки кордону, насамперед, Агенції регіонального розвитку та торгово-промислових палат регіонів. Третім компонентом системи сучасного транскордонного співробітництва є діяльність громадських організацій, включаючи реалізацію проектів за програмами міжнародної технічної допомоги. У більшості випадків згадані проекти спрямовані на формування громадянського суспільства на східних кордонах ЄС та подолання негативних історичних або культурних стереотипів у свідомості мешканців прикордоння. Ще однією сферою транскордонного співробітництва є підприємницьке середовище. Його активність розповсюджується, передусім, на розвиток прикордонної торгівлі, елементів виробничої інфраструктури прикордоння, реалізацію невеликих інвестиційних проектів [2].

Розвиток інституційного забезпечення транскордонного співробітництва йде до його вищої організаційної форми — єврорегіонів, створення яких відбувається шляхом укладання угод про транскордонне співробітництво між органами місцевої влади прикордонних територій. На цій підставі формуються об'єднання адміністративно-територіальних одиниць муніципального і регіонального рівнів, зацікавлені в спільній реалізації різнопланових проектів у межах даної сукупності прикордонних регіонів.

Наразі зміна інституційних форм євроінтеграційної транскордонної кооперації здійснюється в руслі появи виважених концептуальних стратегій та концепцій розвитку прикордонних регіонів, які з'явилися як відповідь на виклик — розширення ЄС — і вже практично використовуються як один з потенційних інструментів створення «Європи без внутрішніх кордонів».

ЄС запропоновані чотири Програми сусідства, в яких бере участь Україна, а також такі інституційні форми євро регіонального співробітництва, як «Інтеррегіо», «Ниредьгазька Ініціатива», «Концепція спільного розвитку прикордонних територій України і Угорщини» і, особливо, «Стратегія транскордонного співробітництва «Карпати 2004-2011», завдяки якій з'являється можливість синхронізації регіональних пріоритетів розвитку із загальнонаціональними, визначеними в євроінтеграційній стратегії України та Плані дій «Україна — ЄС». Ці Програми вже сьогодні реалізуються в прикордонні, є одними з перших важливих кроків етапу практичного втілення принципів і механізмів транскордонної політики сусідства ЄС.

Цей процес знаходиться лише у зародковому стані, але вже можна рельєфно побачити реальні перші успіхи і уроки практичної співпраці прикордонних регіонів, особливо в Закарпатській області, яка де-факто у 2004 р. отримала статус «зовнішнього регіону ЄС» і наразі є базовим регіоном України, в якому виконуються три з чотирьох Програм сусідства ЄС.

Аналіз сучасних програмних документів вище перерахованих стратегій, концепцій тощо показує, що вони при ідентифікації проблем транскордонного співробітництва не завжди синхронізуються і враховують сегменти Лісабонської стратегії та Плану дій «Україна — ЄС» та на відсутність продуманої стратегії конкурентоспроможності України. Новим потенціалом і одночасно новим інструментом транскордонного співробітництва у 2005—2006 рр. стало і білатеральне співробітництво України з країнами-сусідами — новими членами ЄС.

Зокрема йдеться про допомогу Словаччини, уряд якої запропонував Програму, спрямовану на співпрацю з тими країнами і регіонами, які визначені пріоритетами зовнішньої політики Словаччини поза межами ЄС. Чільне місце серед них відводиться Україні. Про це свідчить План допомоги Словаччини Україні при виконанні цілей Плану дій «Україна - ЄС», прийнятий урядом Словацької Республіки (від 28.10.2005 р. № 854).

У рамках цього документа Україна наразі ще не ідентифікувала для себе можливості Словаччини в рамках білатеральної допомоги для реалізації і наповнення цілей Плану дій «Україна — ЄС». Але тим не менше План дій «Словаччина — Україна» — важливий перший приклад сучасних українсько-словацьких відносин, орієнтований на європейський рівень транскордонної співпраці й створення концепцій спільного розвитку прикордонних територій України та Словаччини слідом за Угорщиною.

Нові стратегії покликані мінімізувати негативний вплив на регіон різних темпів європейської інтеграції, що демонструються різними країнами, виключити можливість ізоляції прикордонних регіонів як периферійних. Наразі транскордонне співробітництво є не лише способом розвитку контактів між територіями сусідніх країн, але й формою та засобом поживлення ширших загальноєвропейських інтеграційних тенденцій.

Держава сприяє розвитку транскордонного співробітництва шляхом реалізації державних програм фінансової підтримки ТКС [2], розробка яких передбачена Законом України «Про транскордонне

співробітництво». Значну фінансову підтримку надавали міжнародні фінансові інституції, зокрема ЄС в рамках програми TACIS CBC, яка діяла до останнього розширення ЄС.

Зазначимо, що впродовж 1998—2002 рр. Європейською Комісією через програму «TACIS CBC» Україні було надано 22,5 млн євро для фінансування проєктів транскордонного співробітництва, що здійснювалися і здійснюються зараз на територіях Волинської, Львівської, Закарпатської, Івано-Франківської, Чернівецької та Одеської областей.

У період з 2004 по 2006 роки діяли Програми сусідства Польща—Україна—Білорусь, Угорщина—Словаччина—Україна, Румунія—Україна, які ініційовані ЄС.

За цими Програмами Україна повинна отримати близько 8 млн євро (фінансування дещо затримується). З 2007 року вступає в дію новий механізм фінансової підтримки з боку ЄС, зокрема щодо України. Європейська Комісія планує наступні заходи: прийняття Стратегії з прикордонного співробітництва на 2007—2013; прийняття Регламенту для ENPI; прийняття правил впровадження; розробка нових Спільних програм сусідства.

Транскордонне співробітництво буде спрямоване на досягнення наступних цілей: 1) сприяння економічному та соціальному розвитку; 2) вирішення спільних проблем; 3) забезпечення ефективними та безпечними кордонами; 4) сприяння співробітництву між людьми (reople to reople). Україна братиме участь у програмах: Польща — Білорусь — Україна; Угорщина — Словаччина — Румунія — Україна; Румунія — Молдова — Україна; Чорне море (включаючи також басейн Азовського моря).

Існуючу систему науково-методичного та аналітичного супроводу розвитку транскордонного співробітництва можна представити наступним чином (рис. 1, 2).

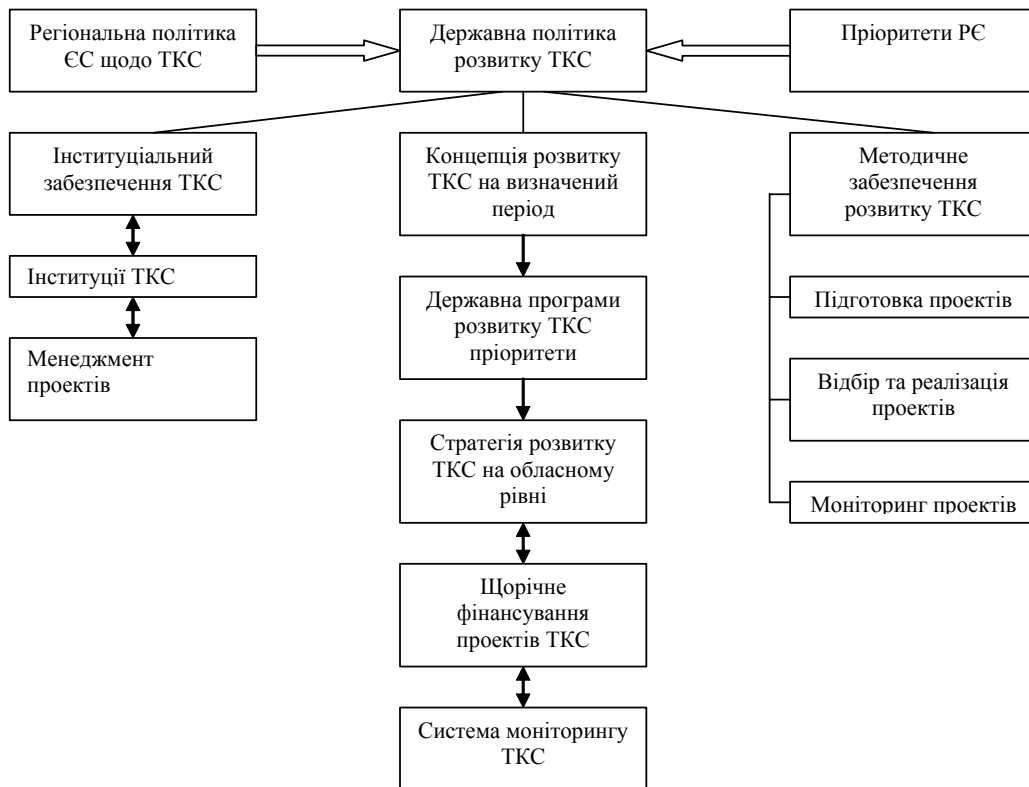


Рис. 1. Система науково-методичного та аналітичного супроводу розвитку ТКС

У державній регіональній політиці, яка викладена у Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року, міститься розділ щодо сприяння розвитку транскордонного співробітництва. На підставі визначених у цьому документі пріоритетів розроблена Концепція розвитку транскордонного співробітництва, яка, в свою чергу, конкретизована у Державній програмі розвитку транскордонного співробітництва на період 2007—2010 років. На вибір пріоритетів розвитку транскордонного співробітництва в Україні мали вплив загальноєвропейські пріоритети, означені у Програмах сусідства ЄС та рекомендаціях Ради Європи щодо регіонального/просторового розвитку.

Державна програма розвитку ТКС передбачає фінансову підтримку проєктів, що розробляються в рамках чинного законодавства та відповідно до прийнятих методичних матеріалів: Положення про порядок підготовки проєктів (програм) транскордонного співробітництва, Положення про порядок конкурсного відбору проєктів (програм) транскордонного співробітництва, Типової методики відбору проєктів (програм) транскордонного співробітництва.

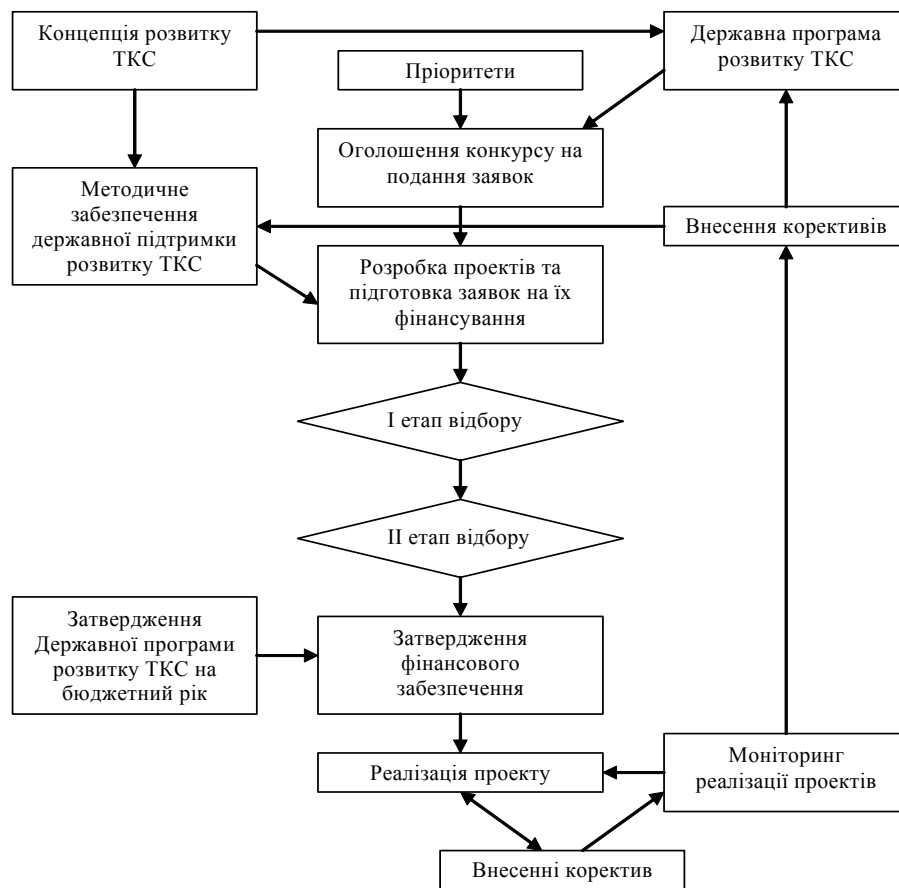


Рис. 2. Процес організації державної підтримки проектів ТКС

Окрім цього, система науково-методичного та аналітичного супроводження включає інституції ТКС (євро регіони, структурні підрозділи органів регіональної влади та місцевого самоврядування, громадських організацій тощо), інформаційно-консалтингові організації, агенції регіонального розвитку, які формують транскордонну статистику, здійснюють менеджмент та моніторинг транскордонного співробітництва проектів відповідно до методичних рекомендацій формування транскордонної статистики, організації інформаційних систем транскордонного співробітництва, формування системи моніторингу тощо.

**Висновки.** Отже, були досліджені та визначені місце, роль та тенденції інституційного і фінансового забезпечення транскордонного співробітництва в Україні, проаналізовані перспективи інфраструктурного розвитку інституцій підтримки транскордонного співробітництва, було обґрунтовано напрями інституційного супроводу транскордонного супроводу регіонів України в умовах євроінтеграційних процесів. У процесі державної підтримки транскордонного співробітництва безпосередню участь беруть регіони, на території яких реалізуються проекти (програми).

Окрім організації розробки та первинного відбору проектів (див. рис.2), обласні органи влади можуть стати учасниками співфінансування проектів і забезпечити діяльність системи моніторингу в межах своєї компетенції.

Проте з досвіду країн-членів ЄС можна зробити висновок, що найбільш ефективно система державної підтримки транскордонного співробітництва реалізується через діяльність євро регіонів.

### Література

1. Демченко В.В. Науково-методичне та аналітичне супроводження розвитку транскордонного співробітництва : [науковий звіт / за керівн. Н.А. Мікули] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://irr.org.ua/publication/spublish.php>
2. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на період 2007-2010 роки : постанова КМУ № 1819 від 27.12.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/npd/search>
3. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: [монографія] / Н. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 395 с.

Надійшла 12.05.2010

## ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

*В статті досліджується вплив світової фінансово-економічної кризи на економіку України. Зокрема визначено основні проблеми її виникнення і запропоновано шляхи подолання наслідків кризи.*

*There is the researching in the article about world financial and economic influence of crisis to economics of Ukraine. Namely it was determined the basic problems of its occurrence and proposed the ways of fighting of crisis's consequences.*

*Ключові слова: антикризове управління, економіка, підприємство, політика, ринок, світова економіка, фінансова криза.*

**Актуальність теми.** На сучасному етапі розвитку економіки України відбуваються глибокі зміни, обумовлені загальними процесами глобалізації та світовою фінансовою кризою, що потребує ефективних механізмів управління кожним суб'єктом підприємницької діяльності. Розвиток ринкових відносин в умовах глобалізації господарських процесів, що проявляються нині у фінансовій кризі, потребує дослідження механізмів управління підприємствами, здатних ефективно реагувати на об'єктивні процеси структурної перебудови економіки, які супроводжуються кризовими явищами.

Незважаючи на позитивні зрушення в економіці України протягом останніх років, світова фінансово-економічна криза негативно впливає на діяльність підприємств, що проявляється в їх неспроможності функціонувати, і викликає необхідність навіть припинення діяльності. Практика підтверджує, що все більша кількість підприємницьких структур потребують термінової допомоги з боку органів влади й науки, які повинні обґрунтувати механізми запобігання банкрутству, що забезпечать керованість кризовими ситуаціями та процесами. Без наукового обґрунтування механізмів антикризового управління діяльністю підприємств вийти переможцем із фінансової кризи, на наше переконання, неможливо. Тому дослідження шляхів подолання фінансової кризи в Україні безперечно є актуальним.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Світовій фінансово-економічній кризі присвячені статті багатьох економістів України. Це статті Гайдуцького П., Квасова С., Пинзеника В., Суліка Н., Тигіпка С. тощо. Проте кожен з них розглядає лише вплив кризи на окремих сектор економіки України.

Але, незважаючи на дослідження проблем фінансової кризи, теоретико-методологічні підходи до формування шляхів антикризового управління поки що не знайшли достатнього висвітлення в науковій літературі. Це пояснює доцільність аналізу діяльності підприємств в умовах кризи, визначення загроз кризових явищ і розробку стратегічних та тактичних механізмів виведення підприємств з кризового стану.

**Метою дослідження** статті є визначення рівня впливу світової фінансово-економічної кризи на економіку України та шляхи її подолання.

**Постановка проблеми.** Світова фінансово-економічна криза негативно вплинула на економіку України, а це, у свою чергу, негативно позначилось на функціонуванні та розвитку підприємств. Для того, щоб відповісти на актуальне питання: "Чи зможе уряд та суспільство швидко подолати фінансово-економічну кризу?", необхідно ще раз уряду та провідним вченим України переглянути потенційні можливості підприємств. Адже підприємництво найбільш інтегроване в економічні процеси і будь-яка економічна криза чи нестабільність у суспільстві вимагає відповідної регуляторної ролі держави.

**Результати дослідження.** Однією з головних характеристик світової економіки є тісний взаємозв'язок економік окремих країн. Міжнародний поділ праці, міжнародна торгівля, туризм, обмін новітніми технологіями, глобалізація фінансових відносин сприяють економічному розвитку як окремої країни, так і світового суспільства загалом. Проте інтеграція світової економіки має і певні негативні риси. Однією з них є вплив деструктивних явищ економіки однієї держави на економічну ситуацію в іншій.

Фінансова-економічна криза, яка розпочалася з кризи іпотечного ринку США у 2007 році, поступово поширилась на всю світову економіку. Сьогодні її вплив істотно відчувається у функціонуванні більшості галузей економіки нашої країни. В цих умовах першочерговим завданням, що стоїть перед суспільством, є найшвидше подолання фінансово-економічної кризи та забезпечення розвитку галузей, які інтегровані в міжнародні фінансово-економічні процеси.

В Україні, як і в інших державах світу, посилюється дестабілізація економічних процесів, продовжує зростати збитковість суб'єктів господарювання. Ще з кінця 2008 року світова економічна криза відчутно впливає на розвиток економіки України, її вплив поширюється на грошово-кредитну, фінансову та соціальну сфери, невпинно погіршуючи як стан розвитку економіки країни, підприємств, так і матеріальне становище громадян. Проблеми антикризового регулювання економіки України значною мірою посилює газовий конфлікт з Російською Федерацією. Заходи, які приймає Верховна Рада і які здійснює уряд, на сьогодні виявились недостатньо ефективними.

Світова фінансово-економічна криза наклалась в Україні на фазу загострення політичної кризи та викликала різке загострення в національній економіці, вивела на поверхню недієздатність моделі

економічного зростання, яка утворилась у попередні роки. Дієздатність влади в умовах політичної кризи обумовлює неможливість повномасштабної реалізації передбачених методів та заходів. Багато із ухвалених програм антикризової політики залишаються лише стратегічними намірами, реалізація яких має відбуватися через прийняття нормативних актів у Верховній Раді. Прийняті урядом антикризові заходи потребують значного фінансування з державного бюджету, якого донині ще немає, і тому їх ефективність залежатиме від спроможності уряду забезпечити належне бюджетне надходження. Економіка нашої країни виявилася не готовою швидко реагувати на світову економічну кризу.

Негативні наслідки світової фінансової кризи на економіку України можна розглядати в наступних аспектах:

- зниження темпів розвитку ринку фінансових послуг в Україні;
- зниження сукупного попиту населення внаслідок негативних очікувань, що, в свою чергу, призведе до зниження темпів зростання ВВП;
- послаблення ділової активності суспільства;
- скорочення обсягу виробництва кредитнозалежними підприємствами;
- прагнення деяких українських політиків “перекласти” проблеми фінансового ринку на промисловість та населення України загалом.

Вивчення практики розробки антикризових заходів показало, що сьогодні підприємства надають перевагу розробленню захисної стратегії, яка характеризується згортанням діяльності, а наступальні стратегії діяльності підприємств знаходяться в стадії вичікування, що характеризується глибоким вивченням можливостей скорочення витрат і пошуками інноваційних підходів до організації технологій виробництва та реалізації продукції на засадах випередження попиту. Тільки за рахунок випуску продукції, яка випереджає сучасний попит, підприємство може залишитися “на плаву” і навіть розвиватися в кризових умовах. Зрозуміло, що такою продукцією є нова більш ефективна у споживанні.

На жаль, світова фінансова криза призвела до збільшення кількості фінансово неспроможних підприємств в кожній галузі економіки України, що пояснюється, по-перше, об’єктивною макроекономічною нестабільністю, а по-друге, рядом суб’єктивних чинників, серед яких на перше місце виходить нездатність керівництва здійснювати ефективне антикризове управління підприємством, своєчасно виявляти проблеми та вживати необхідних заходів [4].

Доказано, що фінансові труднощі на підприємствах обумовлені синергічним поєднанням негативних наслідків світової фінансової кризи, певних дисбалансів у розвитку всіх видів діяльності підприємств в Україні, а також рядом внутрішніх проблем, що характерні для більшості вітчизняних підприємницьких структур [1, с. 18].

Сьогодні підприємства стикаються як із зовнішніми, так із внутрішніми факторами виникнення фінансової кризи. Вплив зовнішніх факторів має, переважно, загальноекономічний, об’єктивний, стратегічний характер та ще й підсилюється впливом цілого ряду ринкових та політичних факторів. Внутрішні фактори, що впливають на результати діяльності підприємства, тісно пов’язані з його операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю.

Виходячи зі статистичних даних, слід зазначити, що сучасний стан підприємницьких структур України характеризується, по-перше, швидким вимиванням оборотних коштів через неможливість отримання короткострокових кредитів на оптимізацію поточної діяльності, а також замороженням програм розвитку; по-друге, масовими порушеннями платіжних зобов’язань; по-третє, скороченням обсягів виробництва через зменшення попиту зовнішніх та внутрішніх ринків; по-четверте, масовими звільненнями або відпустками за власний рахунок працівників, скороченням робочих змін з 2-3 до однієї, переходом на неповний робочий день та ін. [3, с. 8].

За даними експертів, найвразливішими до світової фінансової кризи виявилися підприємства, які працюють на експорт (металургія, транспортне й аграрне машинобудування), а також на споживчий сектор (виробництво автомобілів). Вже в серпні 2008 року вони зменшили виробництво прокату більш як на 20% (внаслідок зниження попиту та падіння цін). Темпи падіння в будівництві сягнули 15%. Також зазнала значного падіння купівельна спроможність населення. У серпні 2008 року, за даними Держкомстату скоротилась реальна зарплата на 2,8% порівняно з липнем цього року. Такого зниження рівня доходів громадян (місяць до місяця) не було вже багато років [3, с. 9].

За таких умов керівництво підприємствами має забезпечити розробку антикризових заходів як мінімум на рік. Їх розробка повинна бути комплексною, спрямованою на формування оптимального портфеля антикризових заходів, реалізація яких допоможе вивести підприємство з кризового стану, відновити його платоспроможність та ліквідність.

Оскільки основні напрями подолання світової фінансової кризи не можуть фінансуватися тільки за рахунок внутрішніх джерел, то виникає необхідність залучення позикових коштів, що сьогодні є найгострішою проблемою. Тому, як бачимо, дуже важливо визначити оптимальне співвідношення та послідовність всіх дій механізму антикризового управління суб’єктом господарювання, необхідних для того, щоб підприємство спочатку мало змогу вижити, не збанкрутувати, для чого потрібна захисна стратегія, а потім уже відновити свою платоспроможність та почати новий більш ефективний етап в своїй діяльності, тобто перейти до стратегії розвитку.



Серед методів подолання наслідків світової фінансової кризи на підприємствах визнано такі: зменшення витрат; збільшення надходження коштів; проведення реструктуризації кредиторської заборгованості; проведення реорганізації або реструктуризації підприємства, вдосконалення його організаційної структури та корпоративного управління, формування портфеля технологій виробництва відповідно до умов кризового стану ринку, коригування збутової політики і менеджменту персоналу [2, с.26]. На нашу думку, варто доповнити перелік цих методів різними видами диверсифікації, а саме, диверсифікації продукції, ринків збуту і всієї діяльності підприємства. Основою коригування збутової політики і менеджменту персоналу мають стати необхідні напрями диверсифікації.

В. Дубровський відзначив, що економічна криза в Україні проявилася в тому, що експортоорієнтована модель в Україні вичерпала себе. Інформація про те, що в металургійній галузі позначилося певне погравлення, не має бути приводом до самозаспокоєння. Експерт зазначив, що економіка держави не може триматися на одній галузі – чорній металургії, а підтримка цієї галузі дає більше негативного ефекту, ніж позитивного. Виходячи з цього, експерт рекомендував спрямувати зусилля на корекцію моделі української економіки, насамперед, шляхом підтримання дії ринкових механізмів та відкритості української економіки [5].

Необхідно створити всі умови для відновлення економічної активності всіх підприємств як державної, так і приватної форм власності. Антикризова політика України повинна будуватися за принципом не “стабілізація, потім зростання”, а “стабілізація через зростання”. Необхідно вжити першочергових заходів, які будуть спрямовані на створення передумов економічного зростання:

– збільшення внутрішнього попиту: уникнення зменшення видаткової частини державного бюджету, вжиття заходів щодо розбудови внутрішнього ринку, активізація заходів щодо регулювання та обмеження небажаного імпорту, створення сприятливих умов для прямих іноземних інвестицій;

– активізація експортної діяльності через використання фінансових, правових, інформаційних та дипломатичних важелів.

Важливими діями для подолання кризи з боку керівництва країни можуть бути часткова націоналізація комерційних банків із одночасним посиленням державного контролю за їхньою діяльністю; мобілізація заощаджень населення та повернення довіри до банківської системи; комплексна допомога малому та середньому бізнесу; підтримка програм професійної підготовки молоді та розширення програм перепідготовки некваліфікованих працівників; створення нових робочих місць завдяки реалізації державою масштабних інфраструктурних проектів; ліквідація або суттєве обмеження податкових пільг.

Для виходу з економічної кризи необхідно розробити дієві механізми державної політики, які спрямовані на забезпечення ефективності ринку, гарантування дотримання правових норм, запобігання недобросовісним діям суб'єктів господарювання, насамперед, монополістів, забезпечення захисту прав власності, створення умов протидії рейдерству та зниження рівня корупції в державних органах влади.

На нашу думку, першочерговими заходами антикризової політики мають бути:

– заходи щодо стабілізації фінансової системи;

– заходи щодо валютно-курсової стабілізації;

– сприяння погравленню економічної активності та запобігання економічного спаду;

– заходи щодо відновлення керованості національної економіки.

Зазначені кроки мають здійснюватися з урахуванням потреб їх спрямованості на компенсацію чи обмеження негативних соціальних наслідків кризових явищ. Це важливо для підтримання соціальної та політичної стабільності, збереження трудового потенціалу та соціального капіталу нації.

**Висновки.** Проведене дослідження дозволило визначити, що фінансова криза виникла в силу багатьох факторів, найголовнішим з яких все ж є диспропорція між фінансовим та промисловим капіталом. Світова економіка отримала залежність від складних фінансових інструментів і, як наслідок, перегрів фінансового ринку переріс у світову фінансову кризу, вплив якої відчули економіки більшості держав світу. Імпортерами негативних тенденцій в українську економіку стали вітчизняні банки, які мають значну заборгованість перед іноземними партнерами. Значний вплив на розвиток кризових явищ в економіці нашої держави має часто непрофесійне висвітлення фактів у засобах масової інформації, що спричинило появу негативних очікувань населення і значною мірою підірвало його довіру до ринку фінансових послуг.

Економічна криза стала досить важливою проблемою сучасного світу. Світова економіка розплачується за гонитву споживчих апетитів, якою “заразилися” в останні десятиліття майже усі суспільства і держави світу. Між тим ресурси економічного зростання на цьому етапі індустріального розвитку вичерпано. Фінансова криза оголила існуючі проблеми і в Україні. Проте у кожній кризі є як початок, так і своє завершення: після рецесії та, можливо, затяжної стагнації економіки рано чи пізно розпочнеться зростання. Зараз з'явилися реальні можливості переглянути пріоритети та виявити нові можливості.

## Література

1. Леонов Д.В. Фінансова криза та український бізнес / Д.В. Леонов // Цінні папери України. – 2008. – № 42. – С. 17-20.

2. Майборода Т.Г. Як подолати фінансову кризу? / Т.Г. Майборода // Цінні папери України. – 2008. – № 42. – С. 25-26.
3. У дзеркалі статистики: Економіка України за 2008 рік // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 13. – С. 8-9.
4. <http://times.ua/story/63410/>.
5. <http://uk.wikipedia.org>.

Надійшла 12.05.2010

УДК 339.54(477):63(177):339.92

Л. С. ПАНЬКОВСЬКА  
Хмельницький національний університет

## ОПТИМІЗАЦІЯ ТОВАРНОЇ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ ЗА РАХУНОК ЗБІЛЬШЕННЯ ПОСІВНИХ ПЛОЩ ПШЕНИЦІ

*У статті проаналізовано особливості та сучасний стан експорту пшениці і ріпаку, визначено місце України на світовому зерновому ринку. Запропоновано рекомендації стосовно оптимізації зовнішньоторговельних операцій за рахунок збільшення експорту пшениці і відповідного зменшення вирощування рапсу.*

*The features and modern state of wheat and turnip export were analysed, the location of Ukraine in the world grain-growing market was determined in the article. Recommendations in relation to optimization of foreign trade operations due to the increase of export of wheat and corresponding diminishing of growing to rape were offered in the article.*

*Ключові слова: експорт пшениці і ріпаку, оптимізація зовнішньоторговельних операцій.*

**Актуальність проблеми.** Становлення ринкової економіки в Україні супроводжується затяжною економічною та соціальною кризою, що негативно впливає на діяльність аграрних підприємств і сільського господарства вцілому. Тому необхідно знайти перевагу в економіці країни, за допомогою якої вдасться швидше подолати економічний спад. В Україні це однозначно сільське господарство (родючість та якість земель та історична спадщина на нашу користь). Не дивлячись на жакливу тенденцію збільшення посівних площ та відповідно експорту рапсу, потрібно шукати інші шляхи отримання прибутку, менш шкідливі та більш довгострокові.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Дослідженню сільського господарства як складової економічної системи України та питанням оцінки, формування структури та використання виробничого потенціалу присвячені праці вітчизняних вчених-економістів: С.І.Дем'яненка, І.І.Лукінова, О.М.Могильного, О.М.Онищенко, Б.Й.Пасхавера, П.Т.Саблука, В.О.Точиліна, В.М.Трегобчука, О.М.Шпичака, А.Е.Юзефовича, В.В.Юрчишина.

Дослідженнями стратегічного планування в сільському господарстві, зокрема питаннями ринкової стратегії, займалися такі науковці, як О.П.Градова, Д.Епштейн, В.Я.Месель-Веселяк, В.М.Нелеп, О.М.Онищенко, Б.Й.Пасхавер, П.Т.Саблук, В.О.Точилін, О.М.Шпичак, В.В.Юрчишин та інші. Аграрним перетворенням в контексті стратегічного розвитку сільського господарства значної уваги приділено В.Г.Андрійчуком, М.В.Вихором, С.І.Дем'яненком, Д.Ф.Крисановим, В.М.Трегобчуком, М.Й.Хорунжим.

Значний внесок у розвиток макроекономічних досліджень, взаємозв'язків між окремими складовими економіки зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як В. Бондаренко, Є. Гайдар, А. Гальчинський, В. Геєць, Дж.М. Кейнс, В. Леонтьєв. Разом з тим деякі методологічні аспекти дослідження структури сільськогосподарської системи національної економіки потребують подальшого дослідження [3].

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За умов економічного спаду, результатом якого є зниження цін та попиту на металопродукцію та виробничу сировину, Україна повинна переорієнтувати свою зовнішню торгівлю. Експорт мінеральної продукції, чорних металів та виробів з них більше не є вигідним, тому необхідно знайти той сектор або продукцію, яка б користувалася попитом навіть за умов кризи, і яка б приносила значні прибутки.

В перші місяці 2009 року єдина продукція, темп росту якої був додатний – це зернові культури. Врахувавши, що основною зерною культурою України є пшениця, доцільне збільшення посівів саме цієї рослини для виходу з кризи.

На даний час світовий ринок зерна контролюють п'ять основних експортерів: США, Канада, Австралія, ЄС та Аргентина. Сумарна експортна пропозиція з боку «п'ятірки» експортерів складає більше 84% всього об'єму світової торгівлі зернових культур. Лідируючу позицію на ринку зерна займає США, на долю яких припадає 28% обсягу торгівлі, далі слідує Канада – 17%, Австралія і країни ЄС – по 15%, Аргентина – 11% (рис. 1).

Для того, щоб було зрозуміліше, про які обсяги йдеться мова, в табл. 1 представлено дані про ринок пшениці США й Канади. Видно, що за всіма показниками лідирують США. Так, посівна площа США більша у два рази, обсяги ж виробництва Канади менші втричі, це ж стосується і експорту пшениці (в США експортують щонайменше 24,7 млн т, а в Канаді – 9,4 млн т).

З огляду на представлені дані, будемо розглядати ринки пшениці України разом з США (табл. 2).

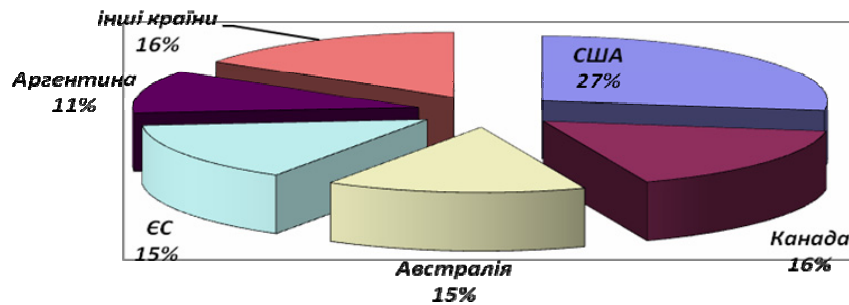


Рис. 1. Світові лідери на ринку зерна

Таблиця 1

**Внутрішній ринок пшениці США і Канади**

	США	Канада
Посівна площа, млн га	22,5	11
Обсяг виробництва, млн т	68,0	28,6
Обсяг експорту, млн т	34,4	19,4

Посівні площі України в 2005/06 маркетинговому році (мається на увазі з липня 2005 року по серпень 2006 року) склали 4,8 млн га, а в 2008/09 році – 7,2 млн га, тобто збільшились на 50%. Але не дивлячись на таке зростання, протягом років, які аналізуємо, врожай пшениці тільки зменшувався – з 26 млн т в 2005/06 році до 21,8 млн т (крім 2008/09, коли врожай пшениці мав рекордні обсяги за всі роки незалежності України – 26,9 млн т). Через це приріст врожаю склав лише 3,5%.

Таблиця 2

**Динаміка ринку пшениці України та США за 2005-2008 роки**

		2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	Темп росту, %
Україна	Посівні площі, млн га	4,8	5,6	6,3	7,2	150,0
	Врожай, млн т	26	24,1	21,8	26,9	103,5
	Обсяг експорту, млн т	6,48	3,31	0,911	11,3	174,4
США	Посівні площі, млн га	32,6	31,7	37,9	34,8	106,7
	Обсяг експорту, млн т	31	26	34	27	87,1

Якщо подивитись на експорт пшениці України, то видно, що обсяги щороку відрізняються, причому в значній мірі. В 2005/06 році експорт дорівнював 6,48 млн т (з 1991 по 2005 рік – це найбільший обсяг). Але вже в 2006/07 році експорт впав вповоловину. Такий значний спад пояснюється введенням урядом експортних квот (400 тис т), тому й експорт склав 3,31 млн т. В 2007 році уряд зробив експортні квоти на пшеницю ще жорсткішими (200 тис т на одного трейдера, причому загальний обсяг експорт не може бути більшим 1,25 млн т), тому обсяг експорту в цьому році не сягнув навіть мільйона тон.

Квотування експорту зерна призводить до колосальних збитків українських зернотрейдерів і сприяє усуненню України зі світового ринку, для закріплення позицій на якому було витрачено немало зусиль. Через неможливості реалізувати залишки зерна на зовнішніх ринках по світових цінах, українські товаровиробники не могли отримати необхідні оборотні кошти на весняні роботи. За підрахунками експертів, втрати виробників від фактичної заборони експорту зерна досягають 1,3 млрд дол. за сезон.

В 2008 році через гарний врожай квоти зросли до 400 тис. т, а 21 травня 2009 року уряд їх ліквідував. Результат непотрібно було довго чекати – в 2008/09 році обсяг експорту лише за 10 місяців склав 11,3 млн т.

США володіють набагато більшими посівними площами (коливаються в межах 32-38 млн га). Через це, експорт складає від 26 до 34 млн т – 26 млн т в 2006/07 році, а 34 млн т в 2007/08 році.

Помітно, що в Україні з 2005/06 маркетингового року по 2008/09 рік є тенденція до зростання як посівних площ та врожаю, так і експорту пшениці. В США навпаки – в 2008/09 році в порівнянні з 2005/06 роком зменшились посівні площі (на 13,9%), а експорт знизився на 3,1 млн т в 2008/09 році в порівнянні з 2007/08 роком.

Україна не використовує свій експортний потенціал в повному обсязі. На 2008 рік вона володіє найбільшими запасами пшениці (27 млн т зі 113 млн т світових запасів – це найнижчий показник з 1982 року).

Значно збільшується попит на пшеницю з боку країн Близького Сходу: Ліван, Ірак, Іран, Ізраїль, Йорданія, Кувейт, Саудівська Аравія, Йемен, ОАЕ, Оман – з 9,4 до 15,25 млн т. Прогнозується, що імпорт до Південно-східної Азії збільшиться з 9,86 до 11,25 млн т в 2009/10 році [2].

Але найбільшими імпортерами пшениці залишається Єгипет (7-8 млн т), Туніс (1-1,5 млн т), Китай (до 6,7 млн т), Японія (5 млн т).

В кінці лютого 2008 року ціни на пшеницю досягли рекордного рівня 13,5 дол. США/бушель. В квітні 2009 року середня ціна бушеля (близько 27 кг) складала 6,70 до 6,90 дол. США.

Отже, зрозуміло, що зі збільшенням попиту на пшеницю, ціни будуть продовжувати рости (і таке зниження цін є тимчасовим явищем). Тому для України було б вигідно більш активно приймати участь в міжнародній торгівлі пшениці.

На думку аналітиків, зниження виробництва пшениці в Аргентині і ЄС майже повністю компенсується за рахунок збільшення виробництва в Росії, Україні і Австралії [4].

Хотілося б порівняти поточну ситуацію, яка склалася на ринку пшениці з ринком ріпаку, так як він є в даний час надзвичайно перспективним і світовий попит на ріпак збільшується з кожним роком на 70-80%.

Аналізуючи баланси попиту і пропозиції ріпаку в Україні за останні три сезони, в 2009 році засіяно ним рекордні 1,6 млн га, на 700 тис га перевищивши аналогічний показник минулого року. Таким чином Україні вдалося вийти на перше місце за площею посіву ріпаку в Європі, залишивши позаду «колицку» європейського виробництва ріпаку – Німеччину.

Але проблемою номер один для сільгоспвиробників залишається забезпечення сільгосптехнікою для прибирання рапсу. За словами учасників ринку, в більшості регіонів спостерігається брак спеціальної техніки, крім того, велика частина техніки, що є в наявності, застаріла, що істотно збільшує втрати урожаю при прибиранні.

Ріпак залишається однією з основних експортно-орієнтованих культур – залежно від кон'юнктури світового ринку щорічно Україна експортує до 90% від внутрішнього виробництва даної маслянистої культури.

Основними покупцями українського ріпаку в останні декілька років були країни Європи (Польща, Німеччина, Нідерланди), Азії і Близького Сходу (Пакистан, ОАЕ) і Туреччина. Цікаво, що Туреччина демонструє найвищі темпи зростання імпорту українського рапсу: якщо в 2005/06 ця країна купила всього 30 тис. тонн, то в 2008/09, об'єми постачань українського рапсу до Туреччини перевищують 140 тис. тонн (не дивлячись на 10% мито на імпорт) [1].

Поточні експортні ціни на український рапс озвучуються трейдерами в діапазоні 610-630 дол. США за тону, що нижче, ніж ціни на французький рапс на тих же умовах, але відповідає рівню експортних цін на маслянисту в Болгарії і Румунії.

Уряд заохочує збільшення посіву ріпаку (аж до 8 млн га). Кабмін затвердив Програму розвитку виробництва дизельного біопалива. Окрім колосального збільшення посівних площ рапсу передбачалося будівництво до 2010 року 20 заводів з виробництва біодизеля. Але до цих пір в країні немає крупних підприємств з переробки рапсу в біопаливо, 90% продукту йде на експорт (в основному в країни ЄС і Пакистан). У більшості країн ЄС є дотація на виробництво біопалива – це акцизні і податкові преференції. Тому Україні буде важко конкурувати.

Таким чином, Україна стала сировинним придатком чужої енергетичної незалежності – продавати сировину виявилось вигіднішим, ніж робити свій продукт.

Важливо пам'ятати, що вчені неодноразово попереджали про те, що ріпак – важка культура для ґрунту. Він споживає дуже багато азоту, і якщо засівати ним поля декілька років підряд, далі на ньому вже нічого рости не буде. Тобто відбувається виснаження земель. В нашій країні не вносять необхідну кількість мінеральних та інших добрив, так як ніхто цей процес не контролює. Час, який необхідний для відновлення землі, складає від 4 до 6 років (в найкращому випадку).

В Україні збільшують врожайність рапсу не за рахунок покращення вже виділених під посів земель, а шляхом збільшення посівних площ. Це може спричинити продовольчу кризу і може скластись ситуація, що заощаджені кошти на заправочних станціях будуть витрачатись в магазинах при купівлі продуктів харчування.

Таблиця 3

**Порівняльна характеристика експорту пшениці і ріпаку України на 2008/09 рік**

	Пшениця	Ріпак
Посівна площа, млн га	7,2	1,75
Врожайність, млн т	26,9	2,8
Внутрішня ціна, грн	1251	2695
Ціна на зовнішньому ринку, дол. США	262	610
Об'єм експорту, млн т	11,3	2,62
Дохід від експорту, млрд дол. США	2,961	1,598

В табл. 3 представлені порівняльні дані щодо поточної ситуації, яка склалась на ринку пшениці і ріпаку в Україні. Не дивлячись на те, що посівні площі пшениці більші в 5 разів, ніж ріпаку, ціни на рапс

значно вищі – 610 дол. США проти 262 дол. США (в 2,5 рази). Важливо, що аналітики прогнозують зростання цін в 2009/2010 маркетинговому році як на пшеницю, так і на ріпак. Майже весь врожай ріпаку експортується. Це говорить про те, що Україна не має гострої потреби вирощувати ріпак, це підкріплюється відсутністю спеціалізованих заводів та коштів на це.

Розрахувавши дохід, який отримує Україна від експорту пшениці в 2008/09 році, отримано 2,961 млрд дол. США, а від експорту ріпаку – 1,598 млрд дол. США.

Від експорту пшениці отримаємо майже в 2 рази більше доходу, ніж від експорту ріпаку.

Посів ріпаку на території України недоцільний, не дивлячись на велику прибутковість від його експорту.

По-перше, через те, що Україна стає лише сировинним додатком для європейських країн (найбільше експортується ріпак до Польщі і Німеччини).

По-друге, в найближчому майбутньому в Україні не буде потрібних коштів на будівлю заводів, які б виробляли рапсове масло (ціна на рапсове масло – 1200 дол. США).

По-третє, після двох врожаїв ріпаку підряд на одному місці, земля втрачає свої властивості і близько 4-6 років буде не врожайність.

По-четверте, для того, щоб земля не втрачала свої властивості, необхідно багато коштів вкласти на купівлю мінеральних речовин та допоміжних засобів. Навряд чи українські фермери на це підуть, так як збільшиться собівартість сировини і, через це, зменшиться прибуток від експорту.

По-п'яте, ріпак відноситься до «твердих культур» і його вирощування потребує контролю з боку уряду. А на сьогодні Кабінет міністрів України лише заохочує збільшення посівів ріпаку, дивлячись таким чином в короткострокову перспективу і не оцінюючи в повному обсязі наслідків такої політики.

Розрахунки свідчать, що на посівних площах, які відведені під посіви ріпаку, краще вирощувати пшеницю. Для оцінки рентабельності такої політики, розраховано дохід від експорту пшениці при збільшенні посівних площ на 1,75 млн га.

Так як найбільші посівні площі і врожайність як пшениці, так і ріпаку припали на 2008/09 маркетинговий рік, то обчислення проводяться на основі результатів саме цього року.

За допомогою проведеного аналізу ми отримали наступні результати: прибутки від експорту пшениці значні і доцільно розширювати посівні площі саме під пшеницю, а не під ріпак (табл. 4).

За запропонованих умов, врожай пшениці України буде майже таким, як в США, які є лідерами з експорту пшениці. Але з врожаєм навіть 33,5 млн т, ми експортуємо лише 21,5 млн т. В США ж з врожаєм 35 млн т експортують 27 млн т.

Таблиця 4

#### Прибутковість експорту пшениці за рахунок збільшення посівних площ

Посівні площі, млн га	$S_{пл}$	8,95
Врожайність, млн т.	$V_{пл}$	33,45
Об'єм експорту, млн т.	$V_{екс}$	21,45
Дохід від експорту, млрд дол.США	$D_{екс}$	5,62

Отже, дохід, який отримує Україна від експорту пшениці при збільшенні посівних площ, складе 5,62 млрд дол.США. Відзначимо, розрахунки проводились за умови що ціна на зерно складає 262 дол.США (така ціна була на світових ринках на початку 2009 року), але ще наприкінці 2008 року ціна була на рівні 320-350 дол. США. Як вже неодноразово зазначалося, ціни будуть зростати (за деякими прогнозами до 500 дол.США).

На думку експертів Світового Банку, через три десятиліття урожайність сільськогосподарських культур повернеться до природного рівня сторічної давнини. Зростання чисельності населення (до 9 млрд чол.) та широкомасштабне запровадження використання біопалива вичерпають можливості планети, яка не зможе нагодувати все населення [5].

**Висновки.** Проведений аналіз показав, що Україна має величезний потенціал у вирощуванні зернових культур, зокрема пшениці. Україна не використовує свій експортний потенціал в повному обсязі. На 2008 рік вона володіє найбільшими запасами пшениці. Але посів ріпаку на території України недоцільний, не дивлячись на велику прибутковість від його експорту. Розрахунки свідчать, що на посівних площах, які відведені під посіви ріпаку, краще вирощувати пшеницю. Тому даний процес під свій контроль має взяти держава, зокрема, уряд.

#### Література

1. Виробництво біопалива може викликати світовий голод [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://juschin.com.ua/vyrobnucstvo-biopalyva-mozhe-vyklykaty-svitovyy-golod>.
2. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

3. Журкану О.М. Методологічні основи дослідження структури сільського господарства в системі національної економіки / Журкану О.М. // Економічний простір. – 2009. – № 21. – С. 115-124.

4. Кочетков А. Товарные рынки: пшеница может стать чемпионом роста [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rosfincom.ru/analytics/47719.html>, – Назва з екрану

5. Титиевский В. Мировой рынок зерна: основные производители и потребители [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rian.ru/economy/20090519/171568829.html>, – Назва з екрану

Надійшла 21.05.2010

УДК 658.8.036.6

Г. С. ЧЕРНІКОВА

Харківський державний університет харчування та торгівлі

## СУТНІСТЬ СПОЖИВЧОЇ КОРИСНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ЦЕНТРУ

*У статті визначено поняття торговельного центру. Проаналізовано природу його споживчої корисності, визначені шляхи її підвищення. Виділені та охарактеризовані основні групи торговельних операторів торговельного центру, визначені принципи їх взаємного розміщення в рамках єдиного центру торгівлі. Запропоновано критерії вибору торговельних операторів для розміщення у торговельному центрі.*

*Determined the concept of shopping center. The nature of its consumer utility, the certain ways of its increase is analysed. The allocated and characterized basic groups of trading operators of the shopping center, the certain principles of their mutual accommodation within the framework of the uniform center of trade. Criteria of a choice of trading operators for accommodation in shopping center are offered.*

*Ключові слова: торговельний центр, критерії вибору торговельних операторів.*

Перехід України до ринкової системи господарювання спричинив бурхливий розвиток торгівлі, динаміка щорічного зростання якої за останні п'ять років перевищувала 20%, втричі випереджаючи ріст ВВП [1, 2]. В умовах підвищення конкуренції окремі підприємства роздрібно торгівлі почали об'єднуватися у взаємопов'язані елементи єдиного торговельного центру, який, концентруючи потік відвідувачів, дозволяє підвищити прибутковість бізнесу за рахунок виникнення синергетичного ефекту, економії торговельних площ, розширення асортименту товарів та послуг, економії часу на торговельне обслуговування тощо.

Незважаючи на активне будівництво нових торговельних об'єктів, рівень розвитку національної торговельної мережі ще значно відстає від нормативів та рівня розвинених країн. При цьому особливого значення набуває раціональна структура й оптимальне співвідношення різних типів та спеціалізації торговельних об'єктів. Вирішення даного питання вимагає уважного аналізу специфіки функціонування та сутності споживчої корисності торговельного центру, як одного з пріоритетних типів підприємств роздрібно торгівлі для подальшого розвитку національної торговельної мережі.

Метою статті є визначення торговельного центру як сучасного типу підприємств роздрібно торгівлі, аналіз природи споживчої корисності торговельного центру та визначення шляхів її підвищення.

Проаналізувавши найпоширеніші визначення торговельного центру, які безсумнівно є носіями єдиної ідеї, але лише частково розкривають характерні риси даних торговельних об'єктів, нами запропоновано наступне визначення цього поняття, яке, на нашу думку, більш повно характеризує особливості та принципи функціонування даних торговельних підприємств як осередків торговельної активності.

Торговий центр (ТЦ) – це особливий тип підприємств роздрібно торгівлі представлений у вигляді сукупності підприємств торгівлі, сервісного обслуговування, ресторанного господарства та дозвілєвої інфраструктури, підібраних відповідно до концепції центру і розташованих на території спеціально спроектованої, побудованої та експлуатованої будівлі або комплексу будівель, яка пропонує широкий асортимент товарів і послуг відповідно до потреб зони обслуговування, і знаходиться в професійному управлінні як єдине ціле. Обов'язковим для торговельного центру є надання парковки для автотранспорту відповідно до площі магазинів, що входять до його складу.

На території України налічується близько 220 об'єктів, які умовно можна віднести до торговельних центрів, загальною торговельною площею більш ніж 1,6 млн м<sup>2</sup>, що становить близько 20% загального обсягу торговельних площ, який, на сьогоднішній день, удвічі менший за нормативні вимоги [1, 3].

Невідповідність наявного обсягу торговельних площ затвердженим нормативам, а також існування незадоволеного попиту на них свідчать про гостру необхідність будівництва нових та реконструкції існуючих торговельних об'єктів. Це відкриває великі перспективи для розвитку сучасних прогресивних типів підприємств роздрібно торгівлі і зокрема торговельних центрів.

Популярність торговельному центру забезпечує високий рівень його споживчої корисності, природу якої складає концентрація торговельних підприємств, пов'язана з економією часу споживачем. Ефективність торговельного центру обумовлена наявністю синергетичного ефекту, який включає три складові:

- Зовнішній синергетичний ефект торговельного центру пов'язаний з тим, що два магазини, які знаходяться поряд привертають більше відвідувачів, ніж ті самі магазини, але розміщені в деякому

віддаленні один від одного. Пояснюється це економією часу і засобів, які споживачеві довелося б витратити на дорогу з одного магазину в іншій, і, можливо, на його пошук. Даний синергетичний ефект виражається в додатковому залученні відвідувачів. Дію зовнішнього синергетичного ефекту відображає формула

$$P_{ia} = \frac{\frac{S_a}{(T_{ia})^\lambda} + \sum U_a k_a}{\sum_{b=1}^b \frac{S_b}{(T_{ib})^\lambda} + \sum U_b k_b}, \quad (1)$$

де  $P_{ia}$  – імовірність того, що споживач піде з дому  $i$  до торговельної точки  $a$ ;

$S_a$  – розмір торговельної площі торговельної точки  $a$ , який виділяється під категорію товару, що цікавить споживача, м<sup>2</sup>;

$U_a$  – додаткова споживча корисність (або незручність), пов'язана з відвідуванням торговельної точки  $a$  споживачем  $i$ ;

$k_a$  – коефіцієнт реалізації споживачем додаткової споживчої корисності (незручності) торговельної точки  $a$ ;

$T_{ia}$  – витрати часу на поїздку по товар від дому споживача  $i$  до торговельної точки  $a$ , хв.;

$\lambda$  – параметр, що використовується для оцінки показника чутливості покупців до затрат часу на поїздку по товар;

$b$  – кількість торговельних об'єктів, що реалізує аналогічний асортимент товарів.

Внутрішній синергетичний ефект торговельного центру заснований на стимулюванні відвідувача до здійснення незапланованих покупок близьким розташуванням взаємодоповнюючих відділів. Даний синергетичний ефект виражається в додатковому обсязі продажів операторів торговельного центру, та може бути представлений у вигляді формули

$$V = i(V_l + V_s) \frac{V_s}{V_l} \left( \frac{P_l}{V_l} + \frac{P_s}{V_s} \right), \quad (2)$$

де  $V$  – збільшення сумарного обороту обох магазинів;

$V_l$  – оборот більшого магазину з пари, що розглядається;

$P_l$  – частка обороту отримана більшим магазином від продажу товарів, які споживачі заздалегідь планували придбати;

$V_s$  – оборот меншого магазину;

$P_s$  – частка обороту отримана меншим магазином від продажу товарів, які споживачі заздалегідь планували придбати;

$i$  – ступінь взаємного обміну покупцями між магазинами (% споживачів, що роблять покупки в обох магазинах).

- Економія на масштабі в торговельному центрі обумовлена спільним використанням усіма торговельними операторами приміщень і персоналу, таких як навантажувально-розвантажувальна зона, служба охорони і обслуговуючий персонал та інше, що дозволяє кожному конкретному оператору витратити менше коштів на їх утримання, і робить торговельний центр привабливішим місцем розміщення для багатьох магазинів з економічної точки зору. На практиці торговельні центри часто використовують даний синергетичний ефект для створення більш комфортних умов для відвідувачів і торговельних операторів, ніж може собі дозволити окремо розташований магазин. Даний синергетичний ефект виражається в підвищеній комфортності торговельного центру, що ґрунтується на економії засобів торгівлі.

Зазначені синергетичні ефекти торговельного центру можуть бути отримані завдяки правильному підбору і розміщенню торговельних операторів усередині центру. Перш за все, слід звернути увагу на той факт, що орендарі в торговельному центрі за багатьма критеріями і виконуваними функціями можуть сильно відрізнятися один від одного, на підставі чого їх можна розділити на декілька груп.

Основоположним для торговельного центру критерієм класифікації торговельних операторів, на наш погляд, є тип попиту на пропонований ними асортимент товарів. Відповідно до даного критерію підприємства торгівлі, ресторанного господарства і сервісного обслуговування у торговельному центрі можна підрозділити на 3 груп (табл. 1).

Віднесення торговельного оператора до тієї чи іншої групи за типом попиту передбачає визначення його місця розташування в середині торговельного центру. Рис. 1 відображає принцип розташування операторів у відповідності до типу попиту на реалізований ними товар.

## Класифікація орендарів за типом попиту

Тип попиту	Товари	Послуги	Ресторанне
Група 1 Товари і послуги переважно цільового попиту. Відвідування у багатьох випадках плануються заздалегідь.	Продукти харчування, будівельні та оздоблювальні матеріали, дитячі товари, меблі та ін.	Хімчистка, каса продажу авіа- і залізничних квитків, медичний центр, салон краси, нотаріальні послуги	Ресторан
Група 2 Товари і послуги, які можуть купуватися як планоно, так і імпульсно. Відвідування можуть бути заплановані заздалегідь, але у відвідувача ТЦ також може виникнути бажання зайти до орендаря шляхом.	Парфюмерія і косметика, цифрова техніка, модні товари, товари для інтер'єру	Відділення банку, центр дрібного побутового ремонту, відділення страхової компанії	Кафе, фудкорт
Група 3 Товари і послуги переважно імпульсного попиту.	Подарунки і сувеніри, аксесуари, преса і диски, кожгалантерея, кондитерські бутики	Манікюрна станція, турагенція, театральна каса в великих містах	Кав'ярня, фреш-бар, точка продажу молочних коктейлів, морозива

Наступним критерієм класифікації торговельних операторів у торговельному центрі є ступінь участі у створенні та спрямуванні потоків відвідувачів (у деякому сенсі даний критерій класифікації є похідним від попереднього). Відповідно до зазначеного критерію операторів торговельного центру поділяють на якірні, базові, середні та малі.

Якірні орендарі – є крупними магазинами або підприємствами сфери послуг з відомою торговельною маркою, куди покупець може поїхати цілеспрямовано (частіше за все якірний орендар є підприємством з цільовим типом попиту). Сегмент, що обслуговують такі підприємства, як правило, досить широкий.

Якірні орендарі є основними «генераторами» потоків відвідувачів – у цьому і полягає їх основна функція. Важливість цієї групи операторів для торговельного центру проявляється в зменшенні орендної плати за 1 м<sup>2</sup> орендованої площі, яка, в середньому, у п'ять разів більша, ніж у решти орендарів [4]. Наявність сильних якірних операторів - неодмінна умова успішності торговельного центру.

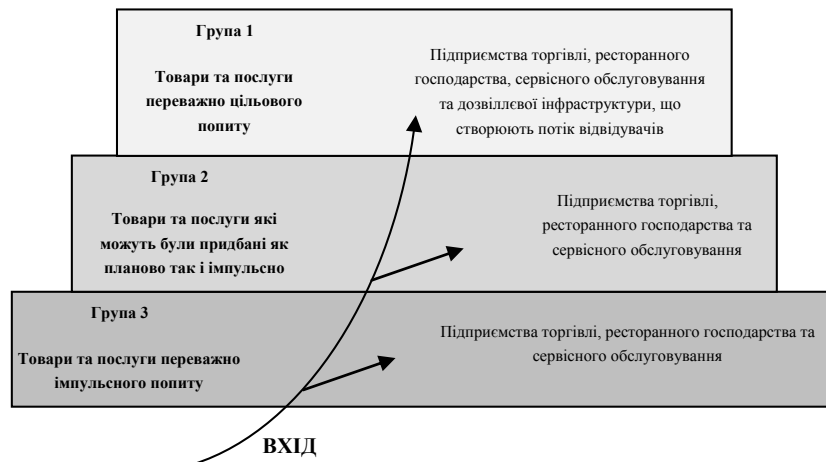


Рис. 1. Принцип розташування операторів торговельного центру відповідно до типу попиту

Необхідно відзначити, що якірні орендарі покликані, перш за все, привернути відвідувачів до торговельного центру. Генерувати внутрішні потоки в середині торговельного центру можуть й інші орендарі. Саме тому існує досить багато торговельних центрів, в яких якірний орендар має окремий вхід, тобто не є генератором внутрішніх потоків. Хоча більшість експертів вважають таке положення помилкою, оскільки, в цьому випадку, якірний орендар втрачає можливість приймати участь у генерації внутрішніх потоків відвідувачів. Залежно від індивідуальних особливостей кожного окремого торговельного центру вибір місця розташування якірного орендаря може мати різні оптимальні рішення.

Розглянемо типи якірних орендарів за спеціалізацією відповідно до їх здатності створювати хороший потік відвідувачів (типи орендарів представлені в порядку зменшення сили тяжіння, згідно з результатом опитування відвідувачів):

- Супермаркет, гіпермаркет – великий магазин з середнім або низьким рівнем цін і широким асортиментом продовольчих та непродовольчих товарів повсякденного попиту. Відвідується регулярно. Сила тяжіння даного підприємства прямопропорційна рівню цін.



• Підприємства ресторанного господарства в торговельних центрах (фудкорти, блоки ресторанів, кав'ярні) практично всюди користуються успіхом. У торговельному центрі в діловому центрі міста саме підприємства ресторанного господарства забезпечують потік відвідувачів протягом тижня. У вечірній час та вихідні дні на фудкорт відвідувачі йдуть цілеспрямовано, а блок тематичних ресторанів здатний залучати відвідувачів у об'єкт. Підприємства ресторанного господарства в торговельному центрі виступають генераторами як зовнішніх, так і внутрішніх потоків відвідувачів.

• Розваги (дитяче дозвілля, дитячий розважальний комплекс, родинні розваги, спортивні розваги, кінотеатр, інтернет-кафе, гейм-зона та ін.). Підприємства дозвілєвої інфраструктури, як і ресторанного господарства, в торговельних центрах є дуже актуальними. Особливо великий потенціал розважальна функція має у великих регіональних і суперрегіональних центрах, де під неї виділяють значну площу.

• Дитячі товари. Великий дитячий магазин з універсальним асортиментом. Згідно з даними досліджень, на дітей витрачається близько 35% доходів представників середнього класу. Товари для маленьких дітей (до року) мають переважно цільовий попит, за ними покупці йдуть цілеспрямовано. Чверть позицій асортименту дитячого універсального магазину відноситься до товарів, що часто і регулярно купуються, – це канцтовари, товари для школи і творчості, дитячий трикотаж. Високою частотою відрізняється попит на дитячий одяг та взуття. Також в асортименті дитячого магазину широко представлені імпульсні товари. Уважне ставлення батьків до розвитку дітей позначається на споживанні розвиваючих ігор та товарів для творчості.

• Магазин DIY (будівельні і оздоблювальні матеріали, товари для будинку і саду.) Із зростанням доходу споживачі приділяють більше уваги облаштуванню житла. Відвідувачі магазину DIY планують придбання великих товарів для ремонту і благоустрою житла. Частота відвідувань залежить від того, наскільки широко в асортименті представлені товари для дому та інтер'єру, а також сезонні товари (для дачі, літнього відпочинку).

• Модні товари (одяг, взуття, аксесуари). За частотою покупок взуття, одяг і аксесуари поступаються основним товарам. Привабливою силою володіють як окремі бренди, так і наявність глибокого асортименту (присутність декількох операторів). Цільовий попит яскравіше виражений у групі взуття і верхнього одягу, що актуально для нашого клімату.

• Інтер'єрний супермаркет, меблевий центр – відвідуються рідко, але планово. Також цей оператор розглядається як місце, де можна вибрати подарунок. Є слабшим «магнітом» у порівнянні з магазином DIY. Спостерігається істотна залежність відвідуваності від широти асортименту та рівня цін.

• Супермаркет (гіпермаркет) побутової техніки. Традиційно магазин побутової техніки вважався сильним «магнітом», але зараз його значення для торговельних центрів знижується. Побутова техніка сьогодні - одна з найбільш конкурентних галузей. Привабливість повноформатного універсального магазину побутової техніки в торговельному центрі послаблюють декілька чинників. По-перше, збільшення насиченості площами в районах міста за рахунок мережних магазинів побутової техніки, у тому числі, окремо розташованих. По-друге, на ринку побутової техніки сталася трансформація магазинів: група портативної цифрової техніки в значній мірі відокремилася у форматі невеликих цифрових магазинів; почали розвиватися монобрендові магазини техніки; дуже активно розвивається торгівля технікою через інтернет. Таким чином, у споживача з'явилося декілька альтернатив при виборі місця купівлі побутової техніки, і супермаркету електроніки у складі торговельного центру стає все важче конкурувати за цінами, асортиментом і якістю консультацій з іншими форматами.

Детальний аналіз структури площ торговельних центрів, що відводяться під орендарів з якірними функціями дозволив отримати наступні дані:

- на операторів продуктового сегменту припадає 35% площ відведених під дану категорію орендарів;

- 18% займають оператори електроніки та побутової техніки;

- 15% оператори дозвілєвої інфраструктури;

- 11% меблеві магазини та товари для дому;

- 8% відводять під фуд-корти.

Наведене співвідношення наочно демонструє рис. 2.

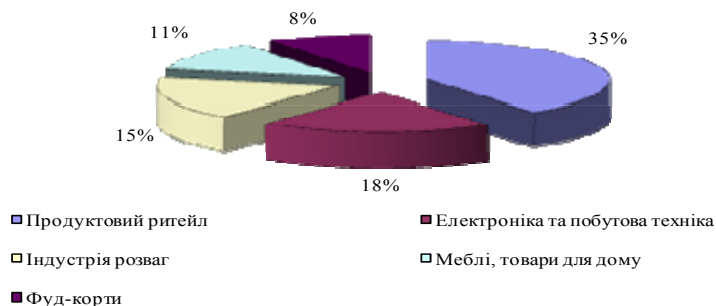


Рис. 2. Якісний склад площ торговельного центру, які відводяться під якірних орендарів

Базові орендарі є важливою складовою будь-якого торговельного центру. Інколи базових орендарів називають «міні якорями», вони обов'язково володіють брендом. У ці магазини покупці також можуть приїжджати спеціально, проте, їх бренд або вужче позиціонується, або він менш відомий (популярний) ніж бренд якірного орендаря. Базових орендарів можна поділити на: генераторів внутрішніх потоків відвідувачів торговельного центру та другорядних генераторів зовнішніх потоків.

Групу базових орендарів у ТЦ частіше за все представляють оператори одягу, взуття, дитячих та спортивних товарів, парфумерії та ін.

Згідно з законом Парето [5, с. 12] якірні і базові орендарі, як правило, складають не більше 20% від загальної кількості орендарів і привертають у торговельний центр не менше 80% відвідувачів. Займають вони від 15% до 20% площі торговельного центру.

Середні орендарі також можуть володіти брендом, проте його популярність значно поступається першим двом групам, принаймні, в обслуговуваному торговельним центром сегменті. Успішний середній орендар – це магазин, в який відвідувачі заходять попутно, згадуючи після візуальної ідентифікації (або просто бажають до нього зайти). У такий магазин покупці рідко приїжджають цілеспрямовано.

Орендарі даного типу можуть представляти в ТЦ товари наступних груп: одяг, взуття, аксесуари, ювелірні вироби, подарунки, посуд та ін.

Сукупність базових і середніх орендарів у торговельному центрі складає так звані галереї, які долає споживач шляхом до магазину якірного оператора.

Фактично, до середніх орендарів можна віднести магазини, що мають власні зали для обслуговування відвідувачів і не віднесені до перших двох груп. Середні орендарі цікавлять торговельний центр тільки в сукупності через їх участь у створенні синергетичного ефекту.

За своїми характеристиками середні орендарі можуть наблизитися до базових або, навпаки, до малих. У будь-якому випадку це споживачі потоків відвідувачів. Відповідно орендна плата для них вище і варіюється залежно від співвідношення показників генерації і споживання потоку відвідувачів. Основна функція середніх орендарів – забезпечення доходу торговельного центру.

Малі орендарі, зазвичай, розташовуються в проходах, кутах або просто на порожній площі. Їх не можна назвати магазинами, швидше це відповідним чином оздоблені прилавки, які, зазвичай, розташовуються на ринках. У них здійснюються в основному імпульсні, незаплановані покупки. Оператори такого типу є чистими «споживачами» потоку відвідувачів, оскільки самі привернути їх у торговельний центр не в змозі.

Часто саме малі торговельні оператори реалізують рідкісні, ексклюзивні товари чи товари, що користуються попитом у дуже вузького кола споживачів.

Орендна плата за квадратний метр орендованої площі у малих орендарів набагато вище, ніж у будь-якого іншого типу операторів, хоча площа, яку займає кожен з них рідко перевищує 10 м<sup>2</sup>.

Середні і малі орендарі складають близько 80% загальної кількості торговельних об'єктів торговельного центру. Проте поширенішим є саме тип «середнього» орендаря (близько 50%).

Нажаль даний критерій класифікації торговельних операторів торговельного центру не дозволяє нам провести чіткої межі. Більшість орендарів знаходиться у приграничній зоні чи лише частково відповідає параметрам окремої групи. Існує також вірогідність переходу торговельного оператора з однієї групи в іншу.

Слід також зауважити, що асортимент товарних груп представлених у торговельному центрі, розподіл площ між ними, кількість і склад якірних торговельних операторів та безліч інших питань корегуються залежно від обраного формату торговельного центру, наявності незадоволених потреб цільової аудиторії та рівня конкуренції у торговельній зоні.

Узагальнена інформація про торговельних операторів торговельного центру за критерієм участі у створенні потоків відвідувачів, їх функції та принципи вибору ними торговельного приміщення представлені нижче у таблиці 2.

У роботі торговельного центру кожна група торговельних операторів грає свою роль. Для досягнення синергетичного ефекту середні орендарі повинні гармонійно доповнювати поряд розташовані магазини базових операторів і один одного. Склад торговельних операторів у торговельному центрі повинен бути збалансованим: між ними не має бути прямої конкуренції, повинна дотримуватися певна рівновага між групами товарів. Підбір орендарів дозволяє впливати на споживчу корисність торговельного центру безпосередньо через споживчу корисність кожного з операторів. Вплив їх взаємного розташування має більше значення для самих орендарів, ніж для торговельного центру, хоча в довгостроковій перспективі такого розділення проводити не можна.

Наведена нижче таблиця 3 демонструє коефіцієнти споживчої корисності торговельного центру, які, в свою чергу, відображають дію ефектів синергії, характерних для даного типу торговельних об'єктів.

Безперечно, комфортна атмосфера торговельного центру спонукає споживача до відвідання більшої кількості магазинів та здійснення незапланованих імпульсних покупок, але коефіцієнт завершеності покупки у магазинах ТЦ нижчий за аналогічний показник окремо розташованих підприємств торгівлі. Цей факт пояснюється тим, що споживач відвідує конкретний окремо розташований магазин з метою придбати

необхідний товар певної асортиментної групи. Відвідуючи ТЦ, він отримує не лише широкий вибір товарів для комплектації споживчого кошику, але й альтернативні можливості використання матеріальних ресурсів. Якщо споживач не придбав товар в одного торговельного оператора, обов'язково зробить покупку в іншого, мимоволі отримавши інформацію про магазини, які відвідав перш ніж зробив вибір. Виходячи з цього, маємо підстави стверджувати, що загальний коефіцієнт завершеності покупки у торговельному центрі наближається до 1, а інформація, отримана споживачем під час відвідування, здатна вплинути на його лояльність.

Таблиця 2

**Характеристика основних груп торговельних операторів торговельного центру за критерієм участі у створенні потоків відвідувачів**

Тип оператора / Виконувані функції	Критерій вибору приміщення в ТЦ	Площа		Наявність бренду	Сегмент ринку
		м <sup>2</sup>	питома вага, %		
Якірний орендар: 1) генерація зовнішніх потоків відвідувачів; 2) участь у генерації внутрішніх потоків відвідувачів	1) місце розташування ТЦ; 2) якість приміщення	> 1000	20-40	Обов'язково сильний бренд	Широкий
Базовий орендар: 1) генерація внутрішніх потоків відвідувачів; 2) участь у генерації зовнішніх потоків відвідувачів	1) якість приміщення; 2) місце розташування ТЦ; 3) склад сусідів; 4) відвідуваність	200-1000	15-30	Обов'язково	Широкий-середній
Середній орендар: 1) участь у генерації внутрішніх потоків відвідувачів 2) забезпечення прибутку ТЦ за рахунок оренди	1) відвідуваність ТЦ; 2) якість приміщення	50-200	30-50	Переважно	Середній-вузький
Малий орендар: 1) забезпечення прибутку ТЦ за рахунок оренди	1) відвідуваність ТЦ	< 50	5-15	Необов'язков о	Вузький

Таблиця 3

**Коефіцієнти споживчої корисності торговельного центру**

Тип оператора	Привернення споживачів	Відвідування	Ідентифікації	Завершеності покупки
Якірний	> 0,5	> 0,75	> 0,95	0,6-0,8
Базовий	> 0,05	0,05-0,5	0,25-0,75	0,4-0,6
Середній	< 0,05	< 0,25	< 0,5	0,25-0,4
Малий	0	< 0,1	Різна	0,1-0,2

Наступним питанням, що стосується ефективності роботи торговельного центру та, безпосередньо, впливає на споживчу корисність торговельних об'єктів даного типу є розміщення зон, якірних і міні-якірних орендарів в середині центру.

Вдале планування торговельного центру і раціональне розміщення орендарів на його площі є запорукою відвідуваності та ефективної роботи торговельних операторів і центру вцілому. Для того, щоб забезпечити циркуляцію відвідувачів, та зручне орієнтування всередині торговельного центру, повинні дотримуватися наступні умови:

1. Всі «магніти» (якірні і міні-якірні орендарі, зіставні «магніти») повинні рівномірно розподілятися на плані торговельного центру. «Магніти» обов'язково мають бути присутніми на кожному поверсі і спрямовувати потоки в торговельних галереях. Циркуляція відвідувачів у торговельному центрі здійснюється за рахунок розташування якірних операторів у віддалених місцях плану, аби, прямуючи до цих операторів, відвідувачі проходили торговельні точки середніх та малих орендарів. Внутрішнє планування

великих торговельних центрів будуватися на тому, щоб забезпечити як найдовше перебування відвідувачів усередині. Біля ескалаторів, ліфтів, кожного з входів, напроти лінійки кас супермаркету або гіпермаркету мають бути згруповані невеликі орендні місця для магазинів з імпульсними товарами.

2. Орендарі мають бути згруповані по зонах. При формуванні зон повинна враховуватися спеціалізація магазинів і потреби різних груп відвідувачів центру. В першу чергу визначається тематика зони, і орендарі повинні об'єднувати спільність попиту й вживання товарів і послуг, спільність купівельної аудиторії. Наприклад, «Спорт і активний відпочинок», «Світ захоплень», «Світ дитинства», «Подарунки і товари імпульсного попиту», «Товари і послуги частого попиту». Потім у кожній зоні виділяються групи орендарів, розрахованих на певну групу покупців. Так, в зоні «Світ захоплень» формуються ділянки, розраховані на молодь, жінок, чоловіків, а також місця, куди чоловік може відправитися з дітьми, поки жінка вибирає модні товари. У великих торговельних центрах (регіонального, окружного значення, fashion-центрах) модні товари групуються залежно від декількох ознак купівельної аудиторії: за віком (до 25 років, від 25 до 35 років, старше 35 років), стилю одягу («гламур» і «casual»), ціновому діапазону (демократичні марки одягу і марки, призначені для покупців з доходом вище середнього). При такому групуванні покупець відзначає, що в торговельному центрі є великий вибір товарів саме для нього, що підвищує частоту відвідин центру. Наприклад, для покупців середнього і старшого віку може бути призначена зона, що включає класичний одяг, одяг для роботи, костюми, одяг великих розмірів. У багатоповерхових торговельних центрах кожен поверх може мати певну тематику, або на одному поверсі може бути присутніми декілька тематичних зон, залежно від розміру центру.

Підводячи підсумки проведеної роботи зазначимо, що торговий центр є сучасним перспективним типом підприємств роздрібною торгівлі, який володіє високою споживчою корисністю, природу якої складає концентрація підприємств торгівлі, ресторанного господарства, сервісного обслуговування та дозвілєвої інфраструктури, пов'язана з економією часу споживачем, що є відображенням синергетичних ефектів торговельного центру (зовнішнього, внутрішнього синергетичного ефектів та економії на масштабі).

Дослідження суті описаних синергетичних ефектів торговельного центру свідчить, що основним засобом підвищення споживчої корисності є правильний підбір і розміщення торговельних операторів, тобто від якості розробки пулу орендарів та схеми їх взаємного розміщення в середині центру залежить майбутній успіх як торговельного центру в цілому, так і кожного конкретного оператора в його складі.

Запорукою ефективної роботи торговельного центру, перш за все, є відповідність складу орендарів, їх розміщення та асортименту обраній концепції центру та запитам цільової аудиторії, що, в свою чергу, виражається у рівні споживчої корисності торговельного об'єкту. Таким чином, задля досягнення торговельним центром бажаного рівня споживчої корисності необхідно, ще в процесі проектування об'єкту, визначитися зі складом основних орендарів, їх розташуванням всередині центру та оцінити внесок кожного конкретного підприємства у створення синергетичного ефекту.

### Література

1. Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації / [Лігоненко Л. О., Богославець Г. М., Піратовський Г. Л. та ін.]. – К. : КНТЕУ, 2009. – 333 с.
2. Апопій Г.В. Внутрішня торгівля: тенденції сучасного розвитку / Апопій Г.В. // Торговля, комерція, підприємництво : збірник наукових праць. – Львів : Львівська комерційна академія, 2007. – С. 181 – 186.
3. Наказ Міністерства економіки України від 02.09.2008 № 409 “Нормативи забезпеченості населення торговельною площею у магазинах” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
4. Донцов С. Будни торговых центров [Электронный ресурс] / Донцов С. // Новости торговли: Торговое оборудование, 2002. – № 5. – Режим доступа : <http://www.retail.ru>
5. Березин И.С. Маркетинговый анализ. Принципы и практика. Российский опыт / Березин И.С. – М. : Эксмо, 2002. – 400 с.

Надійшла 21.05.2010

## КЛЮЧОВІ ЕЛЕМЕНТИ МЕТОДОЛОГІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

*Проведено аналіз основних трактувань поняття «знання» та на основі цього виділено характерні для нього риси, типи та класифікації. Розкрито сутність методології інтелектуально-інноваційного процесу за допомогою трансформації знання за схемою: «соціалізація – екстерналізація – комбінація – інтерналізація» при взаємодії формалізованого та неформалізованого видів знань.*

*The analysis of the main interpretations for the concept of "knowledge" and based on this allocated its specific features, types and classification. Explores the essence of the methodology of intellectual innovation process through the transformation of knowledge of the scheme: "socialization - eksternalizatsiya - combination - internalization of" the interaction of a sustainable and non-formalized kind of knowledge.*

*Ключові слова: методологія інтелектуально-інноваційного процесу, соціалізація, екстерналізація, інтерналізація.*

Більшість високорозвинених країн уже вступила в еру економіки заснованої на знаннях, оскільки їхній уряд розуміє, що рівень економічного розвитку на сучасному етапі визначається рівнем інноваційної активності, який має вплив практично на всі аспекти національного розвитку і визначає місце країни у світовому господарстві. І незважаючи на те, що Україна має розроблений на державному рівні проект «Доктрина економіки знань», який розкриває положення стратегії «Європейський вибір» і відповідає завданням «Стратегії сталого розвитку та структурно-інноваційної перебудови української економіки (2004-2015 роки)», все ж таки Україна ще не перейшла на новий шлях еволюційного розвитку і не вступила в епоху нової економіки, економіки, що базується на генерації, поширенні та використанні знань. Причиною цього є невідповідна теоретична та практична бази для визначення сутності, цінності та процесу формування знання як основного і найважливішого чинника, який формує і оцінює стан інтелектуально-інноваційного процесу переходу економіки на новий етап розвитку.

Одними з перших, хто помітили цю якісну трансформацію суспільства і належним чином відобразили в наукових публікаціях, були Пітер Друкер, Елвін Тоффлер, Джеймс Куїнн та Роберт Річ. В одній зі своїх книг Пітер Друкер доводить, що в нових економічних умовах знання являється не ще одним ресурсом такого ж порядку як традиційні фактори виробництва – праця, капітал і земля, а є взагалі єдиним ресурсом, який має цінність. Той факт, що знання стало єдиним ресурсом, робить, на думку Пітера Друкера, нову формацію унікальною [1, с.272].

Елвін Тоффлер підтримує думку Друкера і називає знання потужною силою і звертає особливу увагу на перетворення знання із доповнення до фізичної сили та сили грошей в їх квінтесенцію, що пояснює всесвітню війну за контроль над інформацією і засобами комунікації. Він вірить в остаточну заміну інших ресурсів знанням [2, с.473].

Джеймс Брайан Куїнн дотримується поглядів, схожих із поглядами Друкера і Тоффлера, та вважає, що економічна і виробнича сили сучасних корпорацій містяться в основному в інтелектуальній сфері і в сфері виробництва послуг, а не в матеріальних активах, тобто в землі, заводах та устаткуванні. В своїх переконаннях Куїнн іде далі, стверджуючи, що вартість більшої частини продуктів та послуг, в першу чергу, визначаються можливістю розвитку нематеріальних активів, заснованих на знанні, таких як технологічні ноу-хау, дизайн продукції, маркетингові дослідження, розуміння клієнта, спроможність персоналу до продуктивної праці та інновацій [3, с.186-188].

Важливими для вирішення даної проблеми є дослідження Нонака Н., в якому автор чітко окреслює параметри нової епістемології та описує розвиток інноваційного процесу в Японії, а також праці Дрогобицького І. Н., де викладено основні положення методології системного аналізу для нового типу економіки, економіки заснованої на знаннях.

Серед вітчизняних дослідників варто звернути увагу на праці Л. Федулової, Л. Семів, М.В. Ніколайчука, М.В., А.А. Чухно, Т.Р. Власова та ін., у яких розкривається ключова роль знань для перспектив економічного розвитку суспільства і перспективи зростання статусу особистості як носія набутих знань у застосуванні продуктивних сил суб'єктів господарювання.

Невирішеною залишається проблема відсутності чіткого та вичерпного трактування поняття «знання», що стає перешкодою для об'єктивного розуміння та опису інтелектуально-інноваційного процесу створення або генерування нових знань.

З огляду на останні дослідження, а також на невирішені частини проблеми необхідно підвести міцну теоретичну базу для поняття «знання» та проаналізувати види трансформації знання при взаємодії формалізованої та неформалізованої його частин.

Існують різні підходи до вибору висхідної дослідницької позиції (точки зору) для визначення знання як філософської категорії, трактування внутрішньої сутності знань і, відповідно, різноманітні описи процесів їх створення. Що стосується дослідницької позиції по відношенню знань, то протягом дуже

довгого часу західна філософія традиційно виділяє суб'єкт та об'єкт знання. Суб'єктом виступає носій знання, тобто той, хто знає, а об'єктом – самі знання. На противагу західній філософії, східна філософська наука не проводить чіткого розмежування між суб'єктом та об'єктом знання. Східні народи схильні жити в світі власного досвіду, не спираючись на якісь абстрактні теорії, намагаючись визначити взаємовідношення людської свідомості і природи.

Східна філософія, насамперед японська, трактує знання як мудрість цілісної особистості, яка сформувалась в умовах гармонії та природи, єдності тіла і духа та органічної взаємодії людини з її оточенням. Така точка зору має на увазі перевагу особистого і фізичного досвіду над інтелектуальною абстракцією. Якщо типовий представник західної культури сприймає речі з об'єктивної точки зору, то японець особливу увагу приділяє суб'єктивному знанню і інтуїтивному мисленню відповідно до свого відношення до предметів та людей [4, с.142].

Різниця в філософському трактуванні знань зумовила відмінності в питаннях продукування знань. Так, в західній філософії існує два основних напрямки епістемології – раціоналізм та емпіризм.

Прихильники раціоналізму вважають, що істинне знання являється продуктом певного ідеального розумового процесу, а не чуттєвого сприйняття. Звідси, знання існує «а р'іогі» і не потребує для підтвердження інформації, яка поступатиме від органів чуття. Відповідно до теорії раціоналізму знання може бути досягнуте через дедукцію, тобто раціональними роздумами, заснованими на аксіомах, з наступною генерацією абстрактних побудов у вигляді концепцій, теорій та закономірностей.

Прихильники емпіризму, навпаки, відкидають існування апріорних знань і стверджують, що єдиним джерелом знання являється чуттєве сприйняття. Згідно з теорією емпіризму все, що є в цьому світі, існує об'єктивно і знання про що-небудь досягається за допомогою індукції, тобто за участю чуттєвих відчуттів. Навіть у випадку виникнення ілюзії важливий факт сприйняття [5, с.454].

Східна традиція пов'язує процес продукування нових знань безпосередньо з практичним досвідом. При цьому більша частина нових знань будується на здогадках, передчуттях та інтуїтивних відчуттях, які в багатьох випадках не можуть бути виражені ні за допомогою мови, ні за допомогою засобів винахідництва. Іншими словами, за східною інтерпретацією знання включають не тільки образи та символи, але й ідеали, духовні цінності, емоції та інші абстрактні елементи, які беруть безпосередню участь в генеруванні нового знання.

Академік В.І.Вернадський під знанням розумів емпіричний факт, за іншими уявленнями – відтворювальні факти, ті, які піддаються перевірці та можуть бути використані для подальшого пізнання і разом з тим є особливим видом ідеалізації. Наукові знання відрізняються низкою особливостей: специфічністю, конкретністю, емпіричністю, перевіркою та системністю. Знання в останній час отримали чуттєву, наочну, художню та абстрактну характеристики.

Наукові знання в певній мірі можуть бути присвоєні, що відрізняє їх від решти суспільних благ. Крім того, знання володіє ще такими особливими характеристиками: тривале використання без руйнування та видозміни самих знань, а також виробництво знань не завжди містить прогнозовані результати, чи корисність. Відомо також, що знання не до кінця можна трансформувати в об'єкт продажу. Тому, що воно володіє унікальними властивостями, які не піддають формалізації, оцінці та однозначній інтерпретації [6, с.18-20].

За філософським словником, знання – перевірений практикою результат пізнання дійсності, вірніше її відображення в мисленні людини, володіння досвідом і розумінням, які є вірними і в суб'єктивному і об'єктивному відношеннях, на основі яких можна побудувати судження і висновки, достатньо надійні для їх розгляду як знання.

Однак, в сучасному трактуванні принципів економіки, що заснована на знаннях, тлумачення категорії знання слід доповнити, надати їй економічного змісту, оскільки знання є капіталом. Тому, знання – це сукупність збережених в пам'яті людини, або в базах даних фактів про деяку предметну сферу, їх взаємозв'язків і правил, які можуть бути використані для отримання нових фактів і/або вирішення будь-яких завдань, пов'язаних з різноманітними видами інтелектуальної і практичної діяльності людей, чи їх спільнот.

Під "науковим знанням" розуміють систему знань про закони природи, суспільства, мислення. Наукове знання є результатом відображення дійсності і когнітивною основою людської діяльності, воно соціально обумовлене і володіє різною мірою достовірності.

Особливістю наукових знань у новій економіці є те, що враховується такі компоненти знання як думки та інтелектуальні навички людини, які не піддаються формалізації. Необхідно враховувати також і те, що знання постійно оновлюються і потребують вироблення мобільності та гнучкості у його носія. Крім того, знанням властиво старіти, і старіння в наш час пришвидшується у зв'язку із новими дослідженнями, впровадженням інновацій тощо. Тому на перше місце в економіці, яка ґрунтується на знаннях, виходять процеси генерації, передачі, обміну, капіталізації та споживання знань [7, с.46].

Виділимо певні характеристики знань: внутрішня інтерпретація, структурованість, зв'язаність, активність. На основі поєднання цих та інших властивостей виділяють такі типи знань:

- базові (фундаментальні) знання (deep knowledge) — систематизовані знання, засновані на моделі, що описує всі значні аспекти деякої предметної сфери, які розглядають її сутність, їх властивості і різноманітні зв'язки між ними;

- компілятивні знання (compiled knowledge) — знання, отримані на основі вже відомих знань, шляхом їх структурування і/або систематизації в формі, необхідній для їх використання в нових цілях;
- неповні знання (incomplete knowledge) — знання, з яких не можуть бути отримані значні факти в даній предметній сфері;
- нечіткі знання (fuzzy knowledge) — знання, засновані на нечіткій логіці;
- поверхові знання (surface knowledge) — неповні, фрагментарні знання, часто пов’язані з недостатньою вивченістю предметної сфери; однак, такі знання можуть бути успішно використані в окремих випадках;
- предметні знання (domain knowledge) — знання, які відносяться до конкретної вузької сфери предметної області;
- процедурні знання (procedural knowledge) — знання, втілені у комп’ютерних програмах для вирішення тих чи інших задач [10].

У контексті інтеграції України до Європейського Союзу важливою є класифікація знань, яка розроблена експертами Єврокомісії:

- наукові знання, що сформувалися в університетах, державних науково-дослідних інститутах і приватному корпоративному секторі досліджень і розробок;
- технічні (технологічні) знання, основними постачальниками є компанії підприємницького сектора, що проводять власні дослідження і розробки, інститути підприємницького сектора і державні наукові заклади, університети, а також дослідницька активність в нових підприємницьких структурах, що виникають при створенні нового бізнесу, а також в якості побічного продукту досліджень;
- інновації, що здійснюються компаніями підприємницького сектору;
- інтелектуальний капітал, що створюється в результаті діяльності університетів з підготовки спеціалістів і кадрів вищої класифікації, в процесі досліджень в державному і підприємницького секторах, а також в інших спеціалізованих закладах вищої професійної освіти;
- інформаційно-комунікаційні технології, що створюються в корпоративному секторі і поширюються в результаті їх застосування у діяльності мережевих структур [8].

Виділені моменти красномовно свідчать про те, що арсенали і західної, і східної епістемології не можуть служити методологічною базою для теоретичного обґрунтування нової парадигми економічного розвитку. В першу чергу, вони не дозволяють пояснити інноваційний процес. Організації своїми силами створюють нові знання і втілюють їх в нову продукцію та послуги і тим самим отримують нову якість та змінюють своє оточення.

Для того, щоб пояснити процес інновацій, необхідна нова теорія створення знань організацією. Наріжним каменем нової епістемології являється різниця між формалізованими і неформалізованими знаннями [4, с.253-254].

Формалізовані знання (explicit knowledge) завжди конкретні і систематизовані. Вони можуть фіксуватися в цифровій, словесній і графічній формах та існувати у вигляді алгоритмів, методик, креслень, програм, баз даних і баз знань.

Неформалізовані знання (tacit knowledge) існують на рівні індивіда, погано піддаються формалізації, що ускладнює передачу їх комусь іншому та використання кимось іншим, крім власника. Вони тісно пов’язані з досвідом конкретної людини, з його цінностями, емоціями, передчуттями та здогадками. Японці вважають, що знання, виражені словами і цифрами – тільки верхівка айсбергу. Більшість знань, використаних в людській практиці, мають неформалізований характер. Вони в більшості випадків невидимі і їх важко пояснити. Суб’єктивна та інтуїтивна природа неформалізованого знання ускладнює процеси передавання та сприйняття. Тим не менше, саме «розробка» і подальша трансформація неформалізованого знання являється основним предметом методології економіки, заснованої на знаннях [11].

Розрізняють чотири види трансформації знання при взаємодії формалізованої та неформалізованої його частин – соціалізація, екстерналізація, комбінація та інтерналізація (рис. 1).



Рис. 1 Трансформація знань

Перелічені варіанти трансформації охоплюють весь процес створення нових знань. В зв’язку з ними походження знань починається з того, що окремо взята людина отримує певний досвід, після цього

індивідуальне знання трансформується в формалізований вид і набуває словесно-цифрової форми, тоді воно тиражується в рамках організації з використанням її ресурсів і в кінцевому результаті стає загальнодоступним станом організації. Таким чином, трансформація знань – соціальний процес.

Соціалізація являє собою процес становлення особистості, поступове засвоєння нею вимог суспільства, придбання соціально значимих характеристик свідомості і поведінки, які регулюють її взаємини із суспільством і формування таким чином її неформалізованого знання. Окремо взята людина може сприймати неформалізовані знання без використання слів. Так, наприклад, підмайстри, працюючи з майстрами, навчаються ремеслу за допомогою спостереження, наслідування і практичного закріплення запозиченого досвіду [9].

Екстерналізація – процес оформлення неформалізованих знань в формалізовані концепції. Зокрема, процес письма являє собою класичний акт перетворення неформалізованого знання в знання формалізоване, виражене словами. Незважаючи на те, що при висловлюванні думок їх сенс часто передається недостатньо адекватно, а також має місце неспівпадіння між образами і їхнім висвітленням, екстерналізація сприяє розповсюдженню плодів «міркувань» і взаємодії людей. Екстерналізацію можна спостерігати в процесі формування концептуальної моделі, який ініціюється діалогом чи «мозковим штурмом». Часто для синтезу концепції використовують методи дедукції та індукції.

Комбінація являє собою процес включення концепції в систему формалізованого знання організації. Цей спосіб трансформації знання має на увазі поєднання різноманітних видів формалізованого знання. Індивіди обмінюються знаннями і комбінують їх за допомогою переписки, особистих зустрічей, телефонних розмов і, основне, при спілкуванні в інтернет-мережі. Зміна конфігурації існуючої інформації за використанням сортування, добавлення, інтеграції та класифікації формалізованих знань може породжувати нові знання. В результаті комбінування існуючі формалізовані знання певним чином упорядковуються і набувають системного вигляду [5, с.457-458].

Інтерналізація – процес втілення формалізованого знання в неформалізоване. Досвід тоді набуває цінності, коли він за участі соціалізації, екстерналізації і комбінації інтерналізується в неформальне знання індивіда в формі загальної інтелектуальної моделі чи технічного ноу-хау. Перетворення формалізованого знання в неформалізоване буде забезпечено, якщо подати його у вербальній формі. Виклад думок на папері допомагає людям інтерналізувати досвід, збагачуючи тим самим неформалізовані знання організації. Результатом інтерналізації являється операційне знання.

Деталізація та конкретизація кожної ланки даної спіралі відповідно до умов конкретної організації призведуть до формування внутрішньофірмових технологічних стандартів генерування знань.

Знання як ключовий елемент знанневої економіки набувають набагато ширшого значення і розширюють межі свого застосування. Різні погляди на походження і сутність знання західної і східної епістемології, а також сучасні дослідження тільки підтверджують цей факт. Для того, щоб пояснити процес інновацій виділяють два види знань: формалізоване та неформалізоване. При їхній взаємодії розрізняють чотири види трансформації, а саме: соціалізація – екстерналізація – комбінація – інтерналізація, які при правильному управлінні складають один виток спіралі розширеного виробництва знань в організації і в сукупності з визначенням сутності знання формують ядро методології економіки, заснованої на знаннях.

### Література

1. Друкер П. Задачи менеджера в XXI веке; учеб. Пособие / Друкер П. [пер. с англ.]. – М., 2000. – 272 с.
2. Тоффлер Э. Метаморфозы власти. Знание, богатство и сила на пороге XXI века / Тоффлер Э. М., 2003. – 473 с.
3. Куїнн Джеймс Брайан, Андерсон Филип, Финкельштейн Сидни. Управление профессиональным интеллектом / Куїнн Джеймс Брайан, Андерсон Филип, Финкельштейн Сидни. – М., 2006. – С. 186-188.
4. Нонака И. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах; / И. Нонака, Х. Такеучи [пер. с англ.]. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 384 с.
5. Системный анализ в экономике : учеб. пособие/ Дрогобыцкий И.Н. – М. : Финанси и статистика, 2007. – 512 с. : ил.
6. Вовканич С. Людський та інтелектуальний капітал в економіці знань / Вовканич С., Л. Семів // Вісник НАН України. – 2008. – № 3. – С. 13-22.
7. Фудулова Л.І. Концепція інтелектуального капіталу в системі економіки знань / Фудулова Л.І. // Проблеми науки. – 2006. – № 3. – с. 34-38.
8. <http://www.open-knowledge-society.org/>
9. <http://weekly.cnews.ru/>
10. <http://nikolaychuk.at.ua/>
11. <http://www.treko.ru/>

Надійшла 23.05.2010



## АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ МОРСЬКИХ ТОРГОВИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ

*В статті проаналізовано основні показники діяльності морських торгових портів України, досліджено проблеми та перспективи розвитку.*

*Basic performance indicators of marine trade ports of Ukraine were analysed, problems and prospects of development were investigated in the article.*

*Ключові слова: морські торгові порти України, основні показники діяльності.*

**Вступ.** Морські торговельні порти є складовою частиною транспортної і виробничої інфраструктури держави з огляду на їх розташування на напрямках міжнародних транспортних коридорів. Від ефективності функціонування портів, рівня їх технологічного та технічного оснащення, відповідності системи управління та розвитку інфраструктури сучасним міжнародним вимогам залежить конкурентоспроможність українського транспортного комплексу на світовому ринку.

**Метою дослідження** є аналіз основних показників діяльності морських торгових портів України, проблем та перспектив їх вирішення.

**Аналіз останніх публікацій.** Проблему діяльності морських торгових портів України досліджували багато вітчизняних науковців: А. Мазаракі, Є. Воронова, О. Андрущенко, Л. Хомич, Ю. Коваленко та ін. В їх роботах проаналізовано роль морських перевезень в транспортному комплексі України, досліджено діяльність морських портів.

**Виклад основного матеріалу.** Морські торговельні порти (МТП) як суб'єкти міжнародних відносин відіграють провідну роль у забезпеченні безпеки судноплавства в територіальному морі та внутрішніх водах України.

В Україні є 20 МТП [3]. Для аналізу ми обрали 5 найпотужніших портів за переробкою вантажу.

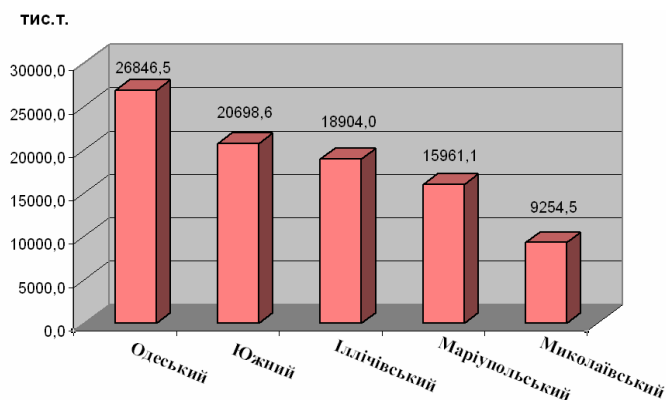


Рис. 1. Переробка вантажів у найбільших МТП України у 2008 р., тис. т

Оскільки ці 5 портів є найпотужнішими, то доцільно здійснити їх порівняльний аналіз також за таким показником, як чистий прибуток.

Для цього на основі статистичних даних було визначено їх частку в загальному чистому прибутку МТП України.

За показником чистого прибутку на першому місці – Одеський порт. Його частка в сумарному чистому прибутку портів України за 2008 р. становить 26,6%. Сумарна частка цих 5 портів становить 56,7% [5], а на решту 15 портів припадає всього 43,3%.

В діяльності МТП України існує ряд проблем, для вирішення яких необхідна комплексна програма заходів. На рис. 3 пропонуємо основні шляхи вирішення проблем функціонування МТП.

Приватизація портів може мати неоднозначну, у більшій мірі негативну оцінку у суспільстві. Структурні та організаційні зміни, пов'язані з приватизацією, будуть мати негативні соціальні наслідки в регіонах (скорочення персоналу, відмова від фінансування об'єктів соціальної сфери відомчого підпорядкування, зменшення надходжень до місцевих бюджетів).

Для вирішення цієї проблеми пропонуємо залишити в державній власності спеціалізовані майнові комплекси портів та їх підрозділів (судноплавні канали, причали всіх категорій, інші гідротехнічні споруди, навігаційне устаткування та служби, портовий флот, закріплені за портами території та акваторії, системи сигналізації, енерго-, водопостачання, автомобільні, залізничні дороги та території портів); залучати для ведення господарської діяльності на території портів суб'єктів підприємницької діяльності та організацій

різних форм власності на умовах спільної з портом діяльності або на умовах оренди виробничих потужностей порту. Ще однією альтернативою є приватизація малих портів як цілісних і майнових комплексів, залишивши в державній власності стратегічно важливі морські порти.

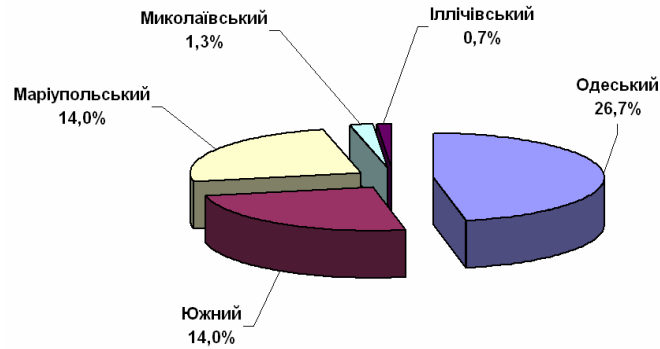


Рис. 2. Частка найбільших морських портів у загальному чистому прибутку МТП України у 2008 р.

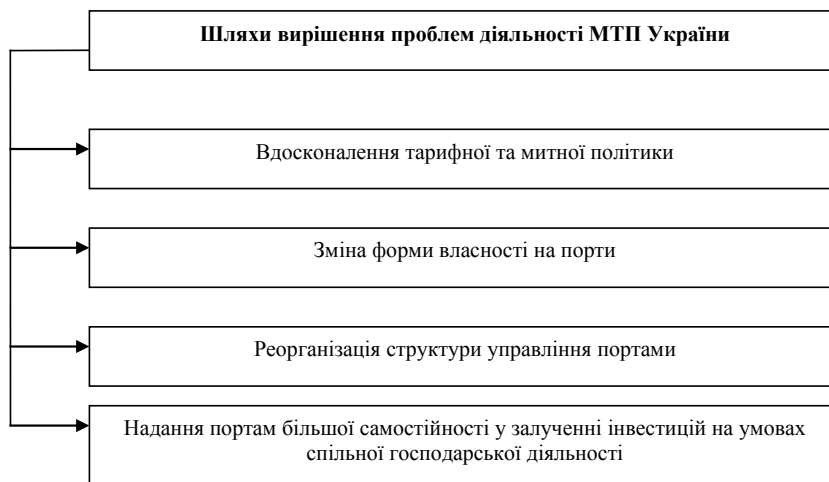


Рис. 3. Шляхи вирішення проблем діяльності МТП України

Доцільним є проведення акціонування всіх портів через надання можливості колективам цих підприємств придбати їх акції (приватизація виключно колективами), для чого є відповідна законодавча основа.

Контейнерні перевезення є ефективним способом морського транспортування вантажів. Ще більша економія досягається, якщо стафірування контейнерів здійснюється централізовано і керується самим портом, тобто або безпосередньо на території порту, або на території, яка належить йому.

**Висновки.** Найбільш значними є розташовані неподалік один від одного Одеський, Іллічівський і Южний порти. На їхню частку сумарно доводиться близько 70% усього вантажообігу українських морських портів. Наступні у рейтингу МТП України за обсягами переробки вантажу – Мариупольський та Миколаївський порти. У роботі проаналізовано ключові показники діяльності цих п'яти найбільших портів. Практично за усіма досліджуваними показниками лідером є Одеський МТП.

### Література

1. Андрущенко О. У порт – лежа // Бизнес: Газета украинской буржуазии.– К., 2008. – № 13. – С. 98-100.
2. Морські порти України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bibl.kma.mk.ua/pdf/pidruchnuku/7/157.pdf>
3. Морські порти України: час активних реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.baltic-ukraine.com/ua/index.php/post/292/>
4. Проблеми та перспективи розвитку морських портів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=170>
5. Розвиток морських портів у контексті розширення транспортно-розподільчого та транзитного потенціалу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.niss.gov.ua/book/Odesfilya/st\\_hom.htm](http://www.niss.gov.ua/book/Odesfilya/st_hom.htm)

6. Роль морських торговельних портів України у розвитку міжнародних економічних процесів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc\\_gum/pips/2009\\_2/697.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/pips/2009_2/697.pdf)

7. У січні 2009 року морські порти України перерахували в Державний бюджет 63 млн грн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.yurist-online.com/news/kmu/939/>

Надійшла 23.05.2010

УДК 338.1

І. О. КОНДАУРОВА, О. М. ХАСНУТДІНОВА

Державний університет інформатики та штучного інтелекту, м. Донецьк

## ВІД ІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ДО ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

*В статті розглядаються актуальні питання, можливості і необхідні умови переходу України від індустріальної економіки до «економіки знань».*

*The article is devoted to the actual problems, possibilities and necessary conditions of Ukraine transfer from industrial economics to «economics of knowledge».*

*Ключові слова: економіка знань, постіндустріальна економіка, інноваційна економіка.*

**Постановка задачі:** Кінець двадцятого сторіччя ознаменував початок переходу найбільш розвинених країн світу від індустріального до інформаційного типу суспільства, чому сприяло значне зростання галузей економіки, що відтворюють і застосовують сучасні знання, і в які переміщується все більше матеріальних і людських ресурсів. Для інформаційного суспільства характерні висока роль освіти, широке впровадження науко- та інформаційномістких технологій, постійна мінімізація енергетичних, сировинних та інших матеріальних витрат тощо.

Фундаментом формування інформаційного суспільства є економіка, що заснована на знаннях (економіка знань), яка перетворюється в найобширнішу галузь людської діяльності, що виробляє більше половини валового продукту високо розвинутих держав.

**Аналіз досліджень та публікацій:** Теоретичною передумовою розгляду економіки знань в історичному контексті є ідея інновацій, а відповідно інноваційної економіки. Процес перетворення економіки й усіх суспільних відносин заглиблюється своїм корінням в наукові відкриття та винаходи. Поява нових знарядь праці розширювала можливості суспільства й людини в освоєнні природи й створенні усе більш сприятливих умов життя. Ряд зарубіжних вчених-економістів, зокрема А. Сміт, К. Маркс [1], Р. Солоу [2], Е. Денісон [3], висхідний розвиток суспільства пов'язують з тими чи іншими нововведеннями й перетвореннями в різних сферах соціуму. Й. Шумпетер розглядає підприємницьку діяльність як інноваційну, що визначає успішність майбутнього розвитку соціуму. А розвиток ринків він зв'язує із циклами інновацій. Надалі це знайшло пряме продовження в дослідженнях Н. Кондратьєва, у його теорії економічних циклів. В українській науковій літературі розв'язанню проблеми становлення і розвитку економіки знань присвячені роботи таких вчених, як В. Александрова, Ю. Бажал [4], І. Бойко, В. Гець [5], І. Новікова, В.Л. Плєскач [6], А. Чухно.

**Формулювання цілі:** Процес формування економіки знань в нашій країні знаходиться на початковому етапі, що обумовлює недостатній ступінь розробленості цієї проблеми в економічній літературі, тому метою даного дослідження є проведення теоретичного аналізу умов і можливостей переходу від індустріальної економіки до економіки знань.

**Основний розділ:** На початку дев'яностих років минулого сторіччя відбулося перетворення науки в безпосередню продуктивну силу. На сучасному етапі розвитку цивілізації ключовим елементом для розуміння інноваційного розвитку стають поняття "знання" й "інформація". При цьому інновації все частіше розглядаються як злиття потоків у результаті цілеспрямованого розвитку науки, техніки й технологій

Появу економіки знань справедливо пов'язують із глобалізацією світової економіки, концентрацією потоків (інформаційних, інвестиційних, грошових), зростаючою роллю науки й технологій, розвитком мережевих послуг і комунікацій, розвитком фундаментальних досліджень як джерел добробуту держави й суспільства.

У зв'язку із цим саме знання стає предметом самостійного економічного аналізу, його вартість і значення у виробництві усе більш зростають. А разом із цим зростає його роль у розвитку економіки. Як правило, знання розглядаються в економічній літературі в чотирьох різних типах.

По-перше, знання як набір фактів – "знати що" (know what). У цьому випадку знання найбільш близькі до поняття "інформація" і можуть бути роздріблені й представлені у вигляді одиниць інформації. У деяких професіях, наприклад, медицині і юриспруденції, такий вид знань є визначальним для оцінки професійної компетенції.

По друге, знання як причина або основа, що утворюють предметну область, – "знати чому" (know why). Цей вид знань можна віднести до наукового знання, що лежить в основі технологічних розробок продуктів і процесів, які визначають роботу більшості промислових галузей економіки. Виробництво й

відтворення цих знань відбувається в організаціях, що утворюють освітньо-науковий комплекс: університетах, науково-дослідних інститутах, технологічних лабораторіях тощо. Доступ до знань у цьому випадку відбувається за допомогою налагодження наукових і ділових контактів із ученими й іншим кваліфікованим персоналом, зайнятим у цьому комплексі, а також шляхом організації спільної діяльності, включаючи науково-дослідні контракти.

По-третє, знання як набір спеціальних умінь або здатностей зробити що-небудь – "знати як" (know how). Це тогочасно категорії "конкретна праця", введеної в науковий оборот К. Марксом в "Капіталі" [1].

По-четверте, знання, що ідентифікують індивідуального носія, – "знати хто" (know who). Цей вид знань включає інформацію про те, хто і якими знаннями володіє і які навички має. Він також включає комплекс соціальних взаємодій, що дозволяють одержати доступ до окремих експертів і ефективно використовувати їхні професійні якості. Чим вище ступінь економічної спеціалізації й поділу праці, чим вище ступінь технологічних змін у суспільстві, тим більш значущі ці знання. Вони носять внутрішній характер і меншою мірою підлягають інформаційному обміну між різними організаціями, особливо в конкурентному середовищі.

Слід зазначити, що в сучасному світі знання є важливим фактором формування соціально-економічних систем, і тому вони є домінуючою їх розвитку. У справедливості такого підходу нескладно переконатися, якщо додержуватися розуміння ролі й місця, характеру функціонування знання в суспільстві. Воно фактично стає ключовим фактором зростання, поряд з капіталом і працею. Це розуміння знайшло відбиття в основних концепціях знання:

- знання як продукт (виробництво знань є найбільш важливим і визначальним у сучасних економічних умовах);
- знання як ресурс розвитку економіки;
- знання як фактор розвитку інформаційного суспільства (знання базуються на розвитку й зміні інформаційних і комунікаційних технологій).

Як нова форма товару знання проявляється в становленні відкритої форми існування ринків при глобалізації, а також у спеціалізації виробництва на міжнародному рівні з переплетенням технологічних процесів між країнами, розвитку через засвоєння нових знань.

Таким чином, сьогодні слід враховувати, що в майбутньому боротьба на ринку знань стане більш гострою. Якоюсь мірою це можна пояснити історично сформованою парадигмою: роль знання в суспільстві зростає й зростає необхідність його накопичувати. Можна сказати, що результатом якісного розвитку соціуму може стати ефективне застосування знання як найважливішого ресурсу соціально-економічного розвитку суспільства. У такому стані формується зовсім нова економіка з новими властивостями і якісними характеристиками – економіка знань.

Основними перевагами нової економіки (економіки знань), на нашу думку, є наступні:

- безмежність знань обумовлює необмеженість ресурсної бази;
- взаємопроникнення економік, яке здійснюється за рахунок виробництва високотехнологічної продукції, обумовлює неможливість локалізованого розвитку;
- зниження витрат обігу, яке здійснюється за рахунок віртуалізації взаємодії покупців і продавців;
- неефективність протекціонізму як форми підтримки власного виробника, оскільки інновації не можуть бути обмежені у своєму переміщенні;
- формування й розвиток високотехнологічних ринків (визначальну роль у цьому відіграє науково-технологічний комплекс, який створює умови для стрибку з сировинного укладу в інноваційне суспільство);
- підвищення цінності освіти людини, а не природних ресурсів, і як наслідок, зростання експорту інтелектуальних послуг і людського капіталу.

Вивчення рис і особливостей новоствореного типу економіки дозволяє дати визначення економіки знань, відмінне від традиційного трактування її виключно з позицій дії сектора виробництва і розповсюдження знань на економіку. Таким чином, під економікою знань розуміється тип економіки, що приходить на зміну індустріальному, в якому діють перераховані переваги, а інституційною основою виступає національна інноваційна система, де передача знань опосередковується за допомогою інститутів (державна, технопарки, вищі навчальні заклади, підприємства тощо). При цьому довгостроковий сталий розвиток виявляється можливим завдяки інноваційній спрямованості дій економічних суб'єктів. Авторське бачення економіки знань з точки зору системного підходу наведено на рис. 1.

Отже, на нашу думку економіку знань слід розглядати системно і комплексно в широкому сенсі. В цьому випадку вона виступає як:

- Інноваційна економіка, оскільки знання дозволяють генерувати безперервний потік нововведень, що не тільки відповідає динамічно змінним потребам, а і формує ці потреби.
- Постіндустріальна економіка, оскільки в ній має місце збільшення частки сфери послуг, що починає домінувати над сферою виробництва.
- Інформаційна економіка, оскільки інформація, втілена в знання, починає відігравати в ній вирішальну роль як чинник виробництва.
- Глобальна мережева економіка, оскільки взаємодія між носіями знання опосередковується

широкими мережевими зв'язками в глобальному масштабі (поява мережі Інтернет як нової інфраструктури економіки).

Характерними ознаками економіки, яка базується на використанні «знанневих» чинників, є домінування в структурі ВВП високотехнологічних галузей та інтелектуальних послуг, формування переважної частки національного доходу за рахунок інноваційної або технологічної ренти, високий рівень капіталізації компаній, основна вартість яких формується завдяки нематеріальним активам, тобто інтелектуальної складової.

Фундаментальною основою економіки знань є продуктивні знання та якісна змістовна освіта, які обумовлюють спроможність до втілення інтелектуального капіталу у результати виробничої діяльності. Головна відмінність економіки знань від індустріальної економіки полягає у безперервному технологічному оновленні виробництва та самовідтворенні його «знанневих» чинників, їх використанні в процесі економічного обміну, швидкому оновленні та відносній доступності для використання.

При цьому, наукові дослідження дають людині нові знання, які трансформуються у технології та продукти наукомісткого виробництва, стимулюють зростання продуктивності праці, зниження матеріало- та енергомісткості, підвищення конкурентоспроможності суспільного виробництва, прискорюючи темп накопичення суспільного продукту, змінюючи мотивації трудової діяльності, і тому виступають фактором постіндустріального економічного зростання.

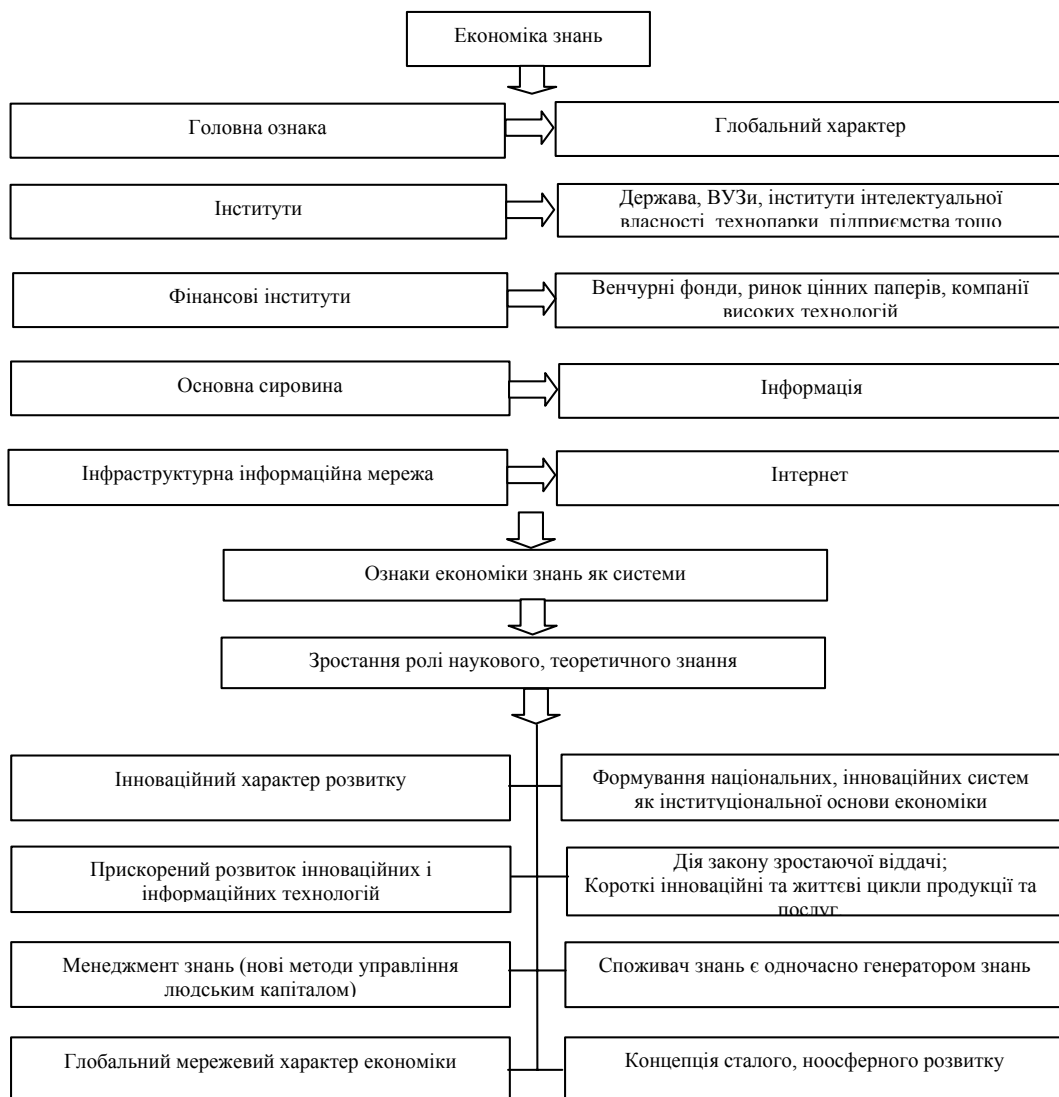


Рис. 1. Системна характеристика економіки знань

**Висновки:** Запровадження в Україні економіки, яка ґрунтується на виробничому використанні знань, інформації та технологій, неможливе без приведення у відповідність до інноваційних вимог наступних елементів економічної системи країни:

1. Розвиток інтелектуального потенціалу, що передбачає комплексний розвиток системи освіти, стимулювання дослідницької та наукової діяльності, заохочення до творчої розумової праці.

2. Інтеграція науки, освіти і виробництва для розбудови національної інноваційної системи.
  3. Структурна перебудова економіки для забезпечення переходу на інноваційну модель зростання та впровадження економіки знань.
  4. Організаційно-інституційне забезпечення інноваційних процесів.
  5. Регіоналізація інноваційної та науково-технічної політики, що передбачають стимулювання процесів інфраструктурного оновлення та комплексного соціально-економічного розвитку регіонів.
  6. Розвиток системи інноваційно орієнтованої освіти - формування державного замовлення на підготовку фахівців.
  7. Підвищення ефективності фінансування інноваційних процесів.
  8. Посилення міжнародної кооперації в освітній, науково-технічній та інноваційній сферах.
- Виконання цих першочергових завдань забезпечить поступовий перехід економіки України від індустріального типу господарювання до інформаційного і дасть можливість сталого розвитку країни.

### Література

1. Карл Маркс. Капіта / Карл Маркс. – М. : Политиздат, 1983. – 3883 с.
2. Солоу Р. Экономическая теория ресурсов или ресурсы экономической теории / Солоу Р. // Рынки факторов производства. — СПб, 1999.
3. Denison, E. Trends in American Economic Growth, 1929 – 1982 / E. Denison. -Washington, D. C.: The Brookings Institution, 1985. – 220 p. Цит. по: Дорнбуш, Р. Макроэкономика / Р. Дорнбуш., С. Фишер. – М. : Изд-во Моск. ун-та ; ИНФРА-М, 1997.
4. Бажал Ю.М. Знання економіка – економіка конкурентоспроможності / Бажал Ю.М. // Інформаційне суспільство. Шлях України. – К. : Бібліотека інформаційного суспільства, 2004. – С. 219-224 (0,4 д.а.).
5. Економіка знань та її перспективи для України : наук. доп. / [В.М. Геєць, В.П. Александрова, Ю.М. Бажал, М.С. Данько, В.В. Дем'яненко]; Ін-т екон. прогнозування НАН України. — К., 2005. — 168 с. — укр.
6. Плєскач В.Л. Інформаційні системи та технології на підприємстві : [підруч.] / Валентина Леонідівна Плєскач, Тетяна Георгіївна Затонацька. – К. : Знання, 2009. – 520 с.

Надійшла 30.05.2010

УДК 519.866

Т. Я. ГАНДЗІЙ

Тернопільський національний економічний університет

## ВИХІД НА ГЛОБАЛЬНІ РИНКИ ЗНАНЬ ЗА ДОПОМОГОЮ ВЕРБАЛЬНИХ ТА НЕВЕРБАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ І ГЕОМЕТРИЧНОЇ ТОЧКИ

*Дослідження, яке описане в науковій статті, відноситься до нейроеконіміки та менеджменту особистих знань. Ціль, висунута у дослідженні, полягає у виявленні шляхів, якими неявні знання людини можуть бути реалізовані. Запропонована стратегія – вихід на глобальні ринки знань. Але, перш за все, людина повинна вийти на віртуальний Планківський ринок "юнібордер". Запропонована унікальна стратегія виходу на юнібордер. Модель юнібордера розроблена на основі знань з квантової фізики і особливостей пізнювальних процесів у мозку людини. Засоби виходу на юнібордер включають техніки нейролінгвістики або нейролінгвістичного програмування. Дослідження буде продовжено. Перші, попередні результати дослідження були представлені на наукових конференціях у Польщі та Великобританії.*

*The reseach described in the paper is in the fields of Neuroeconomics and Personal Knowledge Management. The goal put forward in the research is to find out the ways the tacit knowledge of the person could be realized. The proposed strategy is entering global knowledge markets. But first of all, the person should enter the virtual Planckian market "uniborder". The unique strategy of entering the uniborder has been proposed. The model of the uniborder has been worked out using the knowledge of Quantum Physics and peculiarities of the cognitive processes in the human being's brain. The means of entering the uniborder may include the techniques of Neurolinguistics or Neurolinguistic Programming. The research will be continued. The first, preliminary results of the research have been presented at the scientific conferences in Poland and United Kingdom.*

*Ключові слова: мозок, нейроеконіміка, неявні знання, прийняття рішень, свідомі знання, глобальні ринки знань, юнібордер.*

**Вступ.** Ми живемо у 21-му столітті, столітті, в якому стрімко розвиваються різні нові науки та дослідження. Все більше уваги приділяється міждисциплінарним дослідженням, оскільки вони дають можливість здійснювати дослідження на перетині різноманітних наук. Зокрема, однією з тих наук є нейроеконіміка, міждисциплінарна наука, яка сформувалася на основі економіки, психології та нейробіології і яка відноситься до економічних наук. В останні роки нейробіологія долучає до своїх досліджень елементи квантової фізики та астрофізики. У класифікаційній системі світової економічної літератури нейроеконіміка має класифікаційний код D87 [8]. Нейроеконіміка як наука виникла у кінці 90-х

років. І якщо у 1998 році менше ніж 20 наукових праць з ключовими словами “прийняття рішень” та “мозок” були опубліковані у світі, то у 2008 році кількість таких наукових праць становила уже близько 200. Нейроекономіка вивчає нейробиологічне розуміння прийняття рішення та його стійкість. Також починає з'являтися така міждисциплінарна економічна наука, як нейромаркетинг [7].

Також наприкінці 90-х років виникла така міждисциплінарна наука, як менеджмент особистих знань або ж особистий менеджмент знань, англійською “Personal Knowledge Management”. Ця міждисциплінарна економічна наука базується на менеджменті, когнітивній психології та філософії. Класифікаційний код може відноситися до D83 та B89. Менеджмент знань базується на керуванні знаннями в організації. У той же час менеджмент особистих знань ставить за ціль, яким чином продавати знання за відповідну оплату. Наше дослідження – у галузі нейроекономіки та менеджменту особистих знань.

**Постановка завдання.** Ми живемо у цікавий час. Україна як держава має один з найнижчих рівнів життя в Європі. У той же час фактичні знання та компетенції, якими володіють багато пересічних громадян України, є досить вагомими. Багато з них отримують мізерну заробітну плату, яка становить 1000 гривень за місяць. Виникає питання, яким чином продавати свої знання і компетенції і отримувати дохід в розмірі 1000 гривень за день. Або ж здійснювати вагомі дослідження в науці, навчатися і за це отримувати стипендію в розмірі щонайменше 1000 євро за місяць.

Один з шляхів здійснення планів щодо продажу своїх знань – вихід на глобальні ринки знань. Один із способів виходу на стандартні глобальні ринки – розвиток основної стратегії та її реалізація, інтернаціоналізація основної стратегії та її реалізація і глобалізація міжнародної стратегії та її реалізація [4, с.135]. Оскільки ринки знань у значній мірі відрізняються від інших ринків, ми пропонуємо стратегію виходу на ринок знань “юнібордер” і це нам дасть нагоду вийти на глобальні ринки знань.

**Результати.** Як відомо з курсу елементарної математики, геометрична точка – геометричний елемент, який немає жодних розмірів. Геометричні фігури, такі як лінії, площини та сфери, складаються з нескінченної множини точок. Готфрід Лейбніц, відомий німецький філософ, логік, математик, фізик та мовознавець зазначає, що думка повинна зануритися у метафізичний світ і зловити справжню сутність того, що є у просторі, такому як математична точка [2, с.298]. У філософії Аліси Бейлі і нью-ейдж (з англ. – “new age”, буквально “нова ера”) – русі у релігії, філософії, науці та культурі, велике звернення починається зі слів “З точки світла в Розумі Бога нехай світло струменить в розуми людей. Нехай зійде на землю світло. З точки любові в Серці Бога нехай любов струменить в серця людей...” [1, с.248]. Ми вважаємо, що мова у великому зверненні ведеться про геометричну точку.

У час, коли жив Г. Лейбніц, не було нічого відомо про квантову фізику та астрофізику. Людина може намагатися здійснити візуалізацію геометричної точки. Але оскільки вона не має жодних розмірів, візуалізація буде здійснюватися, принаймні, на фігурі, співрозмірній з одиницями Планка, зокрема з довжиною Планка  $1.61 \times 10^{-35}$  м. Це може бути і частка Планка з радіусом, який дорівнює довжині Планка. Фахівець з астрофізики, науки, яка вивчає фізику всесвіту, Паула Зіззі зазначає, що при довжинах Планка точки стають фігурами, сторони яких можна виміряти. Сприймання тоді здійснюється у чотиривимірному просторі-часі, і точки стають маргінальними при переході до, мовою астрофізики, інших всесвітів [12, с.472].

Вперше визначення “юнібордер” було дано нами під час здійснення наукового дослідження та написання наукової роботи англійською мовою “Глобальні ринки знань: вихід на ринки за допомогою вербальних та невербальних комунікацій та геометричної точки” та річного стажування на факультеті економіки та менеджменту в Ягеллонському університеті, Краків, Польща, науковий керівник – доктор Магдалена Стусс, згідно зі стипендіальною програмою імені Лейна Кіркланда у 2008-2009 навчальному році. Термін “юнібордер” має походження від англійських слів “universe” та “border”, які перекладаються українською мовою як “всесвіт” та “кордон”. Юнібордер співрозмірний частці Планка. В основі юнібордеру є квантова модель “червоточини” або “кратової нори” (англійською мовою “wormhole”), модель якої складається з Планкової чорної діри, прохідного просторо-часового тунелю та Планкової білої діри. Юнібордер визначено нами як віртуальний ринок знань.

Ринок знань може бути визначений як механізм і місце для обміну, бартеру, купівлі, продажу, накопичення, розподілу знань. Порівнюючи ринок знань з іншими ринками зокрема такими, як фінансовий ринок, можемо зазначити, що основною відмінністю є те, що ресурси знань не є вичерпними. Т.Давенпорт та Л. Прусак зазначають, що довіра є основною умовою для функціонування ринків знань, оскільки ринки знань практично не залежать від контрактів і часом ще їх називають квазі-ринками [5, с.35]. Глобальний ринок знань включає у собі механізм, місце чи інституції для розподілу ресурсів знань, які охоплюють або стосуються знань, що є найактуальнішими, найвагомішими для людства.

Наша стратегія виходу на глобальні ринки полягає у тому, що початком завдання є вийти на юнібордер. Стратегія побудована на нашому особистому баченні і практичному досвіді.

Сформулюємо аксіому, яка була використана у процесі дослідження. Згідно з цією аксіомою, когнітивні процеси людини можуть досягти максимальної точки пізнання в спеціально вибраній Планковій частці. На даний момент це твердження залишається аксіомою. Практично це можна довести. Але для цього потрібна високоточна апаратура, зокрема, наприклад, МР-томографія, для дослідження процесів

когнітивного сприймання і спеціалізовані лабораторії. На жаль, ці досліди неможливо здійснити в Україні. Також у Польщі ми не знайшли жодного підтвердження того, що їх можна виконати. Це можна здійснити в наукових закладах і лабораторіях Німеччини, Великобританії, Сполучених Штатів Америки, Японії.

Людський мозок представляє собою об'єм (у середньому 1100 кубічних сантиметрів), у якому можливі різні види взаємодій [12, с.88]. Простір має ненульовий об'єм приблизно 10-99 кубічних сантиметрів (одна кубічна Планкова довжина); це становить близько 10102 кубічних Планкових довжин в людському мозку. За допомогою серій медитацій та візуалізацій можна домогтися спрямування частини цих 10102 одиниць до цілі виходу на юнібордер, однієї одиниці.

З цієї метою використаємо внутрішньо особисті комунікації як вербальні, так і невербальні. Зазначимо, що вербальні комунікації передаються за допомогою слів. Невербальні комунікації виражаються за допомогою тону голосу, контактів очей, виразу обличчя і т.д. Невербальні комунікації, як правило, є підсвідомими комунікаціями. Оскільки комунікації включають у собі посилення сигналу з одного місця у друге; навіть якщо ми будемо робити спробу не здійснювати комунікації, вони все одно будуть відбуватися. Тобто ми не можемо не здійснювати комунікації. Але ми скеровуємо комунікації на віртуальний Планківський ринок юнібордер.

На даний час ми знаємо, які необхідні умови виходу на юнібордер, Однак нам потрібно провести ще дослідження і визначити є достатні умови.

Для виходу на юнібордер можна обрати методику і засоби нейролінгвістики або нейролінгвістичного програмування. Зокрема, нейролінгвістичне програмування вивчає взаємозв'язки між думкою, мовою і досягненнями, та здійснює моделювання передового досвіду. Ціль виходу на юнібордер ставиться як основна мета.

Вийшовши на юнібордер за допомогою когнітивних процесів і комунікацій, здійснюємо процес накопичення знань. Важливо зазначити, що коли ми говоримо про процес накопичення знань, ми маємо на увазі, що цей процес відбувається не за простими правилами арифметичного додавання. З курсу елементарної математики нам відомо, що два плюс два дорівнює чотири. Це твердження є для більшості людей ознакою здорового глузду. Між іншим Альберт Ейнштейн, один з найбільш видатних видатних фізиків та філософів 20-го століття, зазначає, що здоровий глузд є зібранням упереджень, набутих до віку вісімнадцяти років.

У словнику ділової англійської мови ми можемо побачити, що два плюс два дорівнює п'ять [10]. Ця фраза, яка виражає ідею, коли дві організації чи люди працюють разом, вони можуть досягти більшого, ніж коли вони працюють окремо. Зокрема, коли двоє людей спілкуються та обмінюються ідеями та знаннями, можна спостерігати ефект синергії накопичення знань. Може виявитися, що у процесі взаємодії та комунікацій, людина усвідомлює, що певні знання, якими вона володіє, є уже застарілими або ж непридатними для вживання. Тоді просто людина видаляє певну інформацію або ж знання, які вона до того завжди вважала вірними, а на зміну їм абсорбує нові сучасні знання. Тобто, можливо, доцільніше було б говорити не про накопичення знань, а про створення певних "ментальних карт" [3], які керують нашим сприйняттям та діями.

Знання, накопичені на юнібордері – неявні знання. Поняття неявних (або особистих) знань походить від англійського фізика, хіміка і філософа, родом з Угорщини, Майкла Полани. Неявні знання не можуть бути легко виражені словами. Це знання, які ми часто маємо, які важко оцінити, оскільки ми часто не знаємо, як зробити їх цінними для інших. Його відомий афоризм: "Ми знаємо більше, ніж ми можемо сказати" [11]. Неявні знання, накопичені на юнібордері, стають основою стійких конкурентних переваг для особистості і в подальшому використовуються для виходу на глобальні ринки знань.

Фред Кофман, вчений, економіст з США, вводить нову парадигму "свідомого бізнесу". Він зазначає, що жити свідомо означає бути відкритим для пізнання світу навколо нас, розуміти наші обставини, і вирішувати, як відповідати на них у спосіб, який робить гідним наші потреби, цінності та цілі. Стверджується, що свідомий бізнес – бізнес, який усвідомлений про внутрішні і зовнішні світи; це бізнес, який бере до уваги тіло, розум і дух в особистості, культурі і природі [9, с.3].

Свідомий бізнес набуває все більшого значення у 21-му столітті. Бізнес не повинен ставити за основну ціль максимізацію прибутків, а повинен ставити ціль – не зробити шкоду природі, людям. Люди, фірми, корпорації повинні сконцентруватися на потрійний кінцевий баланс: економічні, соціальні та ті цінності, які пов'язані з навколишнім середовищем. Перш за все, це повинні бути цінності соціальні та ті, що пов'язані з навколишнім середовищем. Свідомий бізнес не розглядає людей як "людські ресурси", а як людей, поважаючи їх, дбаючи про їх добробут та удачу.

Пітер Друкер, відомий теоретик з технологій управління, вважає, що знання є бізнесом. Він стверджує, що знання є бізнесом у тій самій мірі, у якій клієнт є бізнесом. За його словами, фізичні товари і послуги є лише засобом для обміну купівельної спроможності клієнта на знання [6, с.111].

Таким чином, ми можемо стверджувати про виникнення парадигми "свідомих знань" та їх набування. Саме "свідомі знання" – це ті знання, набування яких не повинно зробити шкоду природі, людям і брати до уваги, треба перш за все, соціальні цінності та ті, що пов'язані з навколишнім середовищем. Саме "свідомі знання" відіграють велику роль у виході на ринок юнібордер, і саме "свідомі знання" накопичуються на юнібордері і відіграють значну роль у виході на глобальні ринки знань.



Ринок юнібордер безпосередньо пов'язаний з глобальними ринками знань. Вийшовши на юнібордер, індивід здійснює намагання вийти на глобальні ринки знань. І саме інтуїтивні неявні знання, отримані на юнібордері, допомагають їх здійснити.

**Висновки.** Звичайно, далеко не всі фахівці з економіки в Україні можуть собі представити модель ринку знань “юнібордер”. Однією з причин є те, що в Україні не готують спеціалістів у галузі нейроекономіки. Також бракує практичного досвіду в даній сфері. А також неявні знання, за словами Майкла Поляни, є досить непротими для їх трансферу.

Результати даного дослідження були представлені на наукових конференціях з економіки в Вроцлаві, Кракові та Варшаві (Польща) та конференції з філософії у Лондоні (Великобританія). Ми вважаємо, що дані дослідження у галузі нейроекономіки є науковою новизною і повинні бути продовжені.

### Література

1. Bailey, A. (1996). A Treatise on the Seven Rays. - Volumes 1-5. London, UK: Lucis Trust, 2481 pp.
2. Blavatsky, H.P. The Secret Doctrine – Vol.1, Theosophical University Press Online Edition, 808 pp.
3. Bohm, D. (1996). Special Theory of Relativity. London, UK: Routledge, 11 New Fetter Lane, 236 pp.
4. Business. (2006). The Ultimate Resource. MBA between two covers. A & C Black Publishers Ltd, 2064 pp.
5. Davenport, T., & Prusak, L. (1998). Working Knowledge. Boston: Harvard Business School Press, 199 pp.
6. Drucker, P. (2005). Managing for Results. Collins. An imprint of Harper Collins Publishers, 240 pp.
7. Glimcher P. (2008). Neuroeconomics. Scholarpedia, 3(10):1759
8. Journal of Economic Literature (JEL) Classification System. [http://www.aeaweb.org/journal/jel\\_class\\_system.php](http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php)
9. Kofman, F. (2006). Conscious Business. How to Build Value through Values. Boulder, CO, USA: Sounds True, 325 pp.
10. Oxford Business English Ductionary (2009). Edited by Parkinson D. Oxford: Oxford University Press, 616 pp.
11. Polanyi, M. (1966). The Tacit Dimension. Doubleday & Co., Chapter 1: “Tacit Knowing”, 124 pp.
12. Tuszynski, J (Ed.). (2006). The Emerging Physics of Consciousness. Berlin, Germany: Springer-Verlag Heidelberg, 487 pp.

Надійшла 30.05.2010

УДК 621.311.245(477)

Л. С. ПАНЬКОВСЬКА, О. Б. ГУСАК  
Хмельницький національний університет

## ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ ВІТРОВИХ ЕЛЕКТРОСТАНЦІЙ, ПОРІВНЯННЯ ЇХ ПОТУЖНОСТІ З ПОТУЖНОСТЯМИ АТОМНИХ ЕНЕРГОБЛОКІВ

*У статті здійснено аналіз можливостей впровадження в Україні вітропарків, проведено розрахунки для порівняння ефективності роботи вітроелектростанцій та атомних енергоблоків.*

*The analysis of possibilities of wind parks introduction in Ukraine was carried out, settling for comparison of efficiency of work of wind power-stations and atomic power units was conducted in the article.*

*Ключові слова: вітропарк, вітроелектростанція, ефективність роботи.*

**Вступ.** Енергетика розвивається разом із розвитком світу та технологій, тому станом на сьогодні інтенсивно розробляються способи використання непаливної відновлюваної енергії — сонячної, вітрової, геотермальної, енергії хвиль, припливів і відпливів, енергії біогазу тощо.

**Метою написання роботи** є дослідження та обрахунок можливостей та доцільності побудови в Україні потужних вітроелектростанцій. **Завданнями роботи** визначено дослідження можливостей розвитку вітроенергетики в Україні, оцінка поточного стану справ у галузі вітроенергетики, розрахунок цін та ефективності створення нового вітропарку на території України.

**Виклад основного матеріалу.** В Україні природні та економічні умови свідчать на користь вітроенергетики. На сьогодні в нашій державі споруджуються вітроелектростанції (ВЕС) переважно постійного струму. Сучасні вітрогенератори здатні стартувати при швидкості вітру від 2 м/с, тому їх застосування у місцях, де відсутнє централізоване електропостачання або трапляються його часті перебої, виправдане для всіх областей України [2].

Згідно з проведеними дослідженнями, на сьогодні річний технічно-досяжний енергетичний потенціал енергії вітру в Україні є еквівалентним 15 млн т у.п., його використання дозволяє заощадити біля 13 млрд м<sup>3</sup>

природного газу. Нині Україна за рівнем освоєння енергії вітру знаходиться на 21 місці серед країн Європи та на 30 – серед країн світу. Встановлена потужність ВЕС на кінець 2009 року складає близько 100 МВт; з початку експлуатації українських ВЕС було вироблено та передано в електромережі біля 315 млн кВт.год електроенергії.

На даний час в Україні функціонує 9 вітрових електростанцій, переважна більшість їх – у Криму та у західних областях. Сумарна потужність українських вітроелектростанцій зафіксована на рівні 75,6 МВт. Загалом, сумарна потужність всіх українських вітроелектростанцій (ВЕС) складає 90 МВт. Ця потужність є меншою потужності навіть одного енергоблока-мільйонника, що складає 1000 МВт. Однак Україна має величезні «вітрові» потужності: за оптимістичними прогнозами вітропотенціал України розцінюють у 1 млн МВт [3].

За більш конкретними розрахунками, посиляючись на оцінки міжнародної програми «Інфорс», Україна за рахунок вітрової енергетики має можливість задовольнити до 25% загальних потреб в електричній енергії. Для цього до 2025 року заплановано побудувати у різних регіонах країни декілька десятків ВЕС загальною потужністю близько 16000 МВт [1].

З метою оцінки доцільності спорудження ВЕС в Україні та вкладення коштів у їх розбудову здійсимо ціновий розрахунок та порівняння ефективності потенційного вітропарку потужністю 1000 МВт зі створенням та ефективністю функціонування та генерування енергії одним потенційним новоспорудженим блоком АЕС. Будівництво енергокомплексу потужністю 100 МВт обійдеться приблизно у 140-150 млн євро. Завдяки чинному в Україні "зеленому тарифу", який в 1,5-2 рази вищий, ніж у інших країнах, вкладення на спорудження такого вітропарку окупляться за 6-7 років. Хоча навіть в Німеччині для повернення коштів потрібно 8-9 років [5].

Зважаючи на запланований нами експериментальний проект, введемо дані, по яких орієнтуватимемося: – потужність 1 блоку АЕС=1000 МВт;

– потужність потенційного вітропарку (для розрахунку) = 1000 МВт.

Перейдемо до питань площі. Експертами розраховано, що для однієї вітроелектростанції потужністю 100 МВт потрібна земельна ділянка площею у 1000 гектарів, з яких 50 гектарів будуть задіяні безпосередньо для встановлення до 50 вітроагрегатів (потенційною потужністю 2 МВт кожен). Решту території, згідно з міжнародними екологічними нормами, можна використовувати для сільськогосподарського виробництва чи випасу худоби [4].

Опираючись на наведені дані, маємо:

100 МВт (50 вітрогенераторів потужністю по 2Мвт кожен) = площі 1000 Га (причому під вітряки задіяно буде лише 50Га, решта – під сільгоспугіддя), тоді 100 МВт (10 вітрогенераторів потужністю по 10Мвт кожен)= площі 10 Га (для вітряків, а решта території біля вітроагрегатів та між ними буде задіяна під сільгоспугіддя).

Отже, для вітропарку потужністю у 1000МВт потрібна територія відповідно 100Га, тобто – 1 км<sup>2</sup>, оскільки передбачається спорудження 100 вітрогенераторів потужністю по 10Мвт кожен. При цьому лише частина території піде під вітряки, решта використовуватиметься для сільгосппризначення.

Розрахуємо ціну 1000 МВт комплексу: якщо на 100 МВт вітропарк необхідні кошти на суму 150 млн євро, то на 1000 МВт, відповідно, 1 млрд 500 млн євро. Переводячи в долар (за поточним курсом обміну валют (на 31.05.2010) маємо курс долара: 7,9251; курс євро: 9,8144), отримаємо суму Р=1 млрд 830 млн дол. На спорудження ж одного нового блоку АЕС, згідно з офіційними розрахунками, потрібна сума в Р=1 млрд дол.

Здійснивши розрахунки площі та ціни, розрахуємо тепер річні обсяги виробництва електроенергії вітрокомплексом, потужністю у 1000 МВт та проведемо порівняльний аналіз із обсягами електроенергії, генерованої одним атомним енергоблоком за рік.

Обсяг річного виробництва електроенергії вітрогенератором, потужністю у 10 МВт, обчислюється за формулою (1) [6]:

$$Q_{\text{річне}} = 8760 \times Nh \times K_{\text{ВВП}}, \quad (1)$$

де 8760 – кількість годин у році;

$Nh$  – номінальна потужність вітряка (10 МВт);

$K_{\text{ВВП}}$  – коефіцієнт використання встановленої потужності, тобто це час роботи установки з повною потужністю (визначено на рівні 0.3).

Підставивши, маємо:

$$Q_{\text{річне}} = 8760 \times 10000 \text{ кВт} \times 0.3 = 26280000 \text{ кВт} \cdot \text{г}. \quad (2)$$

З розрахунку (2) бачимо, що один вітрогенератор, потужністю 10 МВт, здатен за рік виробити 26 280 000 кВт\*г електроенергії. Зважаючи на проєктований потенційний вітропарк, що передбачає наявність 100 вітрогенераторів, отримаємо:

$$26\,280\,000 * 100 = 2\,628\,000\,000 \text{ КВ*г}$$

Зважаючи на навану статистику роботи атомних електростанцій за рік, для прикладу, 1 енергоблок Хмельницької АЕС виробляє 6 884 700 000 КВт\*г електроенергії.

Співставлення показників дозволяє переконатися, що 1 енергоблок АЕС за рік виробляє у 3 рази більше електроенергії, ніж вітропарк у 100 вітряків. Зважаючи на суттєву різницю в коштах, а також територіальні переваги спорудження енергоблоку АЕС, доцільнішим з економічної точки зору виходить експлуатувати атомну електростанцію. Однак з точки зору безпеки та інтеграції у загальносвітові тенденції та новітні сфери розвитку енергетики, а також зважаючи на наявність інвесторів, готових вкладати кошти у будівництво надсучасних українських вітропарків, варто задуматися про акцентування уваги уряду на перспективних напрямках енергетики, безпечних для екології. З цих міркувань розрахуємо, скількома вітряками необхідно оснастити вітропарк для генерації рівного з одним енергоблоком АЕС річного виробітку енергоресурсу:

$$6\,884\,700\,000 : 2\,628\,000\,000 = 261 \quad (3)$$

Отже, вітропарк варто забезпечити не сотнею, а 261 вітряком з метою досягнення рівних обсягів генерації електроенергії з одним енергоблоком. Зважаючи на ці розрахунки, у приблизному визначенні можемо обчислити:  $261 * 15 = 3\,915$ . Тобто, щоб замінити усі енергоблоки України (їх 15), потрібно встановити вітрогенераторів, сумарним обсягом 3 915 шт.

Важливо звернути увагу і на те, що потенційний вітропарк, кількістю вітрогенераторів 100 шт. по 10 МВт потужності кожен, розраховувався на сумарну потужність у 1000 МВт, що рівна потужності одного енергоблоку. Постає питання, чому вітропарк та енергоблок, маючи однакову номінальну потужність, виробляють різні обсяги електроенергії. Пояснення полягає у різниці коефіцієнтів корисної дії генераторів (ВЕС та АЕС), а також у тому, що вітрогенератор працює на змінному ресурсі – вітровій швидкості, що варіюється декілька разів на добу, в той час як АЕС працює на постійному паливі – урані.

Сьогодні вітроелектричні агрегати надійно забезпечують струмом нафтовиків, вони успішно працюють у важкодоступних районах, на далеких островах, в Арктиці, на тисячах сільськогосподарських ферм, де немає поблизу великих населених пунктів та електростанцій загального користування.

Глобалізація світового устрою, економіки та міжнародних відносин диктує пошук тенденції до використання вітроагрегатів автономно, тобто на рівні приватного будинку для забезпечення його екологічно чистою енергією.

### Література

1. Верес А. Чому Україні потрібні вітряки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/327/>
2. Жук М. Нетрадиційні джерела енергії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.osar.odessa.ua/get\\_text.php?page=1&topic=nde](http://www.osar.odessa.ua/get_text.php?page=1&topic=nde)
3. Крупей М. Український вітер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://postup.brama.com/usual.php?what=20377>
4. Кулик О. Кримський вектор рози вітрів // Урядовий Кур'єр. – 09.02.2010. – № 26. – С. 9-11.
5. Овсієнко М. Україна забула про вітер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~/1/80/all/2010/05/02/195546>
6. Омельченко П. Вітряк та сонячні батареї [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fly-tech.com.ua/VEU-4%20ukr.html>

Надійшла 12.05.2010

І. Ю. ПРИВАРНИКОВА, К. С. КУЗЬМЕНКО  
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

## ВПРОВАДЖЕННЯ СТАНДАРТІВ ISO 9000 НА ПІДПРИЄМСТВАХ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ: МОЖЛИВОСТІ, НЕБЕЗПЕКИ, ЕТАПИ

*Розглянуто впровадження стандартів якості продукції на підприємствах м'ясопереробної галузі. Акцентовано увагу на можливостях, загрозах та заходах мінімізації їх впливу на діяльність останніх. Обґрунтовано важливість мобілізації всіх ресурсів підприємства на кожному з етапів на шляху до отримання сертифікату відповідності продукції вимогам стандартів ISO 9000 для досягнення чи утримання конкурентної позиції на ринку.*

*It is analyzed quality standards of the products considered in the meat industry. Attention is given to the possibilities and threats, measures of minimization of their influence on enterprises' activity. It is proved the importance of all resources' mobilization at the enterprise at each stage on the way to getting certificate of product's accordance to the requirements ISO 9000 standards to achieve or maintain the competitive market position.*

*Ключові слова: стандарти якості продукції, м'ясопереробна галузь.*

**Постановка задачі.** Вступ України до СОТ та наміри інтеграції до ЄС вимагають суттєвого підвищення ефективності функціонування й конкурентоспроможності вітчизняних м'ясопереробних підприємств і відповідних позитивних зрушень у проблемі управління якістю в провідних переробних галузях. В умовах гострої конкурентної боротьби у м'ясопереробній галузі підприємства можуть ефективно розвиватись, запроваджуючи системне управління якістю продукції.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Активізація діяльності промислових підприємств з розробки та впровадження систем управління якістю на основі стандартів ISO 9000 призводить до відповідного збільшення обсягів фундаментальних та прикладних досліджень у цій сфері. Питанням управління якістю продукції присвячені роботи вітчизняних науковців: Ю. Каліти, Г. Саранчі, М. Шаповала, Л. Школьника та інших [1–6]. У формування концепції менеджменту якості відповідно до вимог стандартів якості на сучасному етапі суттєвий внесок зробили Е. Демінг, Дж. Джуран, Ф. Кросбі, Т. Тагуті, Т. Сейфі. У той же час проблемам ефективного функціонування підприємства на основі міжнародних стандартів процесу управління якістю, особливо з урахуванням галузевої специфіки м'ясопереробних підприємств, уваги приділяється недостатньо. Потребують деталізації чинники, що можуть загрожувати, складати небезпеку розробці ефективної системи управління якістю на підприємстві. Треба вивчити можливості, що отримують компанії завдяки підвищенню вимог щодо якості виробничих процесів та продуктів, деталізувати кроки підприємства щодо зазначених дій. Тому, метою даної статті є дослідження можливостей та небезпек, що виникають у діяльності підприємства внаслідок впровадження системи управління якістю продукції у відповідності до стандартів ISO 9000 з урахуванням специфіки м'ясопереробної галузі та пов'язані з факторами зовнішнього й внутрішнього середовища компанії.

Система управління якістю м'ясопродукції — це складова системи управління м'ясним бізнесом, що орієнтується на отримання продукту з показниками якості, які відповідають очікуванням споживачів, та задає вимоги до організації процесів і процедур загальної системи управління бізнесом таким чином, щоб вихід з погляду споживача був якісним. Поняття якості з точки зору споживача м'яса та продуктів його переробки тісно пов'язано з аспектом їх безпечності для здоров'я споживача, так як саме від цього чинника залежить вибір рішення покупцем щодо придбання харчових продуктів на користь продуктів м'ясопереробки. М'ясопереробні підприємства повинні орієнтувати свою діяльність на завоювання довіри споживача шляхом оптимізації системи управління якістю продукції та виробничих процесів через впровадження системи стандартів, таких як: міжнародні стандарти ISO 9000, галузеві стандарти НАССР та інші, які дозволяють не тільки контролювати якість виробничих процесів та готових продуктів, а й підвищувати рівень їх безпечності як для виробника, так і для споживача.

ISO (International Standard Organisation) 9000 — алгоритм проведення бізнес-процедур, який дозволяє поглянути на всі етапи виробництва продукції та надання послуг компанією, як єдину систему управління якістю, елементи якої охоплюють такі сфери діяльності підприємства як проектування створення продукту, контроль якості сировини, придбання та закупівля сировини або комплектуючих, навчання персоналу, виробничий процес, аналіз контракту, доставка готового продукту споживачеві, обслуговування й підтримка клієнтів тощо.

В процесі реалізації названих стадій виробничого процесу, починаючи з етапу проектування та закінчуючи післяпродажним обслуговуванням, компанія, з одного боку, має враховувати уподобання та вимоги клієнтів, а з іншого — власні інтереси та ресурси. Досягти цього допомагає розгляд та враховування внутрішніх можливостей, потреб та загроз для підприємства, що виникають при впровадженні системи управління якістю відповідно до вимог ISO 9000. Врахування останніх дозволить зробити процес управління якістю ефективним та економічно виправданим.

Упровадження системи управління якістю продукції в компанії на відповідність вимогам стандартів ISO 9000 відкриває для переробних підприємств ряд можливостей, вміле використання яких сприяє

досягненню дійсно нових конкурентних переваг останніми та виходу їх продукції на перспективні ринки збуту. Основними з них є наступні:

- Підвищення м'ясопереробними підприємствами гарантій якості продукції для своїх клієнтів. Так, одним з найбільш поширених порушень під час виробництва м'ясних продуктів у галузі є понаднормове введення крохмалю (у 40% продукції) чи інших стабілізаторів структури до їх складу, що порушує вимоги державних стандартів. Діяльність компаній у відповідності зі стандартами ISO 9000 суворо регламентує додержання складу продукту відповідно до обмежень, які регламентовані державою у відповідних ДСТУ. Тому підприємства, які управляють якістю своїх продуктів відповідно вимог стандартів ISO, не можуть порушувати обмежень щодо складу продукту і тим самим гарантують покупцеві якість й безпечність продуктів для здоров'я, адже наявність такої гарантії допоможе виробникові не лише втримати існуючих споживачів, а й завоювати довіру перспективних і потенціальних.

- Економія коштів. Як стверджують консультанти компаній, що пройшли сертифікацію системи управління якістю на відповідність вимогам стандартів ISO 9000, витрати на впровадження системи у середньому складають близько 220 тис. дол., проте компанії, що використовують стандарти ISO 9000, завдяки підвищенню продуктивності та удосконаленню технологічного процесу заощаджують від однієї до декількох сотень тисяч доларів на рік [4].

- Збільшення обсягів продажу продукції компанії на ринку за рахунок підвищення якісних характеристик та термінів її зберігання. Так, сьогодні в Україні активно впроваджуються нові технології виготовлення ковбасних виробів на основі ефірних олій та бактеріальних препаратів із застосуванням композиційних добавок з бактерицидними та антиоксидантними властивостями, що дозволяють підвищити рівень безпеки та користі для здоров'я споживачів. Підтвердженням цього є той факт, що протягом останніх років вироблено понад 100 т композиційних добавок і біля 52 тис. т ковбасних виробів з їх використанням. Крім того, досить популярним стає зберігання продукції у модифікованому газовому середовищі за новою технологією [3], яка сприяє значному обмеженню процесу розвитку мікроорганізмів у м'ясних виробках, зниженню ступеню окислення жирів, біологічно активних сполук і вітамінів, уповільненню небажаних фізико-хімічних процесів і дозволяє збільшити терміни придатності варених ковбасних виробів. Пропонуючи споживачам продукт, який може зберігатися довше та за своїми властивостями є одночасно якісним і безпечним для здоров'я, компанія має можливість завоювати конкурентні позиції на ринку.

- Зміна відношення підприємства до процесів внутрішнього аудиту. Пріоритетними стають якість продукції і процесів, творчий підхід до вирішення виникаючих проблем, об'єктивна самооцінка, вироблення обґрунтованих рішень на основі отриманих фактів, впровадження найбільш раціонального складу документів, що є гарантією поліпшення якості роботи і її результатів.

- Спрощення процедури перевірки якості продукції при отриманні замовлень. Для організацій, які виходять на зарубіжний ринок, сертифікація на відповідність вимогам стандартів ISO 9000 в багатьох випадках стає обов'язковою. Оскільки дуже часто покупці вимушені проводити дорогі процеси вхідного контролю партій м'ясної продукції, багато закордонних компаній, особливо в Європі, вимагають від своїх постачальників товарів і послуг сертифікат, що підтверджує відповідність якості продукції підприємства вимогам стандартів ISO 9000. Наявність сертифікату якості, природно, позначиться на продажній ціні виробника і цілі закупівлі підприємством-споживачем м'яса та продуктів переробки: деякі види сертифікованої продукції у порівнянні з несертифікованою продаються в середньому в два рази дорожче. При відсутності сертифікату через складнощі вхідного контролю покупець взагалі може відмовитися укласти контракт з несертифікованим підприємством.

- Можливість участі в національних та міжнародних тендерах. Сьогодні на єдиному європейському ринку більше половини контрактів укладаються шляхом участі у тендерах тільки за наявності у постачальника сертифікату, що засвідчує впровадження на підприємстві системи управління якістю відповідно до вимог стандартів ISO 9000 [5].

- Спрощення процедури отримання державного замовлення. Найближчим часом наявність сертифікату якості продукції за стандартом ISO в українських м'ясопереробних підприємствах стане однією з умов отримання такого замовлення, як це вже відбувається в Росії [6].

Максимізація позитивного результату для підприємства при найбільш повному використанні можливостей, що надає впровадження системи управління якістю відповідно вимог стандарту ISO 9000, неможлива без урахування та мінімізації впливу загроз, котрі також супроводжують даний процес. Ці небезпеки можуть не лише ускладнити управління компанією та на певний час зруйнувати налагодженість виробничого процесу, а й негативно вплинути на конкурентоздатність підприємства на ринку. Основними з них є наступні:

- Відсутність єдиної точки зору на методiku реалізації положень оновлених стандартів внаслідок різного трактування основних вимог щодо проведення сертифікації суб'єктом господарювання та органами, що безпосередньо займаються сертифікацією. Незважаючи на те, що створення науково обґрунтованої технологічної та нормативно-правової бази, спрямованої на виробництво сировини та м'ясопродукції високої якості, розпочато Постановою Верховної Ради України № 1191-IV ще в 2003 р., до сих пір не існує єдиної структурованої системи завдань та рекомендацій щодо забезпечення впровадження суб'єктами-

виробниками продовольчої продукції системи управління безпекою харчових продуктів. В Україні з 1.07.2003 р. введений новий державний стандарт — ДСТУ 4161-2003 “Системи управління безпечністю харчових продуктів”, який базується на концепції НАССР і може бути використаний лише як напрямок, в якому необхідно діяти, адже не містить чіткого алгоритму впровадження системи управління безпекою харчових продуктів та її сертифікації. Обов’язковість відповідати державним вимогам ускладнює функціонування підприємства та відволікає від основних виробничих процесів на користь “упорядкування” діяльності “за стандартом”.

- “Інформаційний голод” підприємств щодо документаційного забезпечення інформаційно-аналітичної бази, зорієнтованої на впровадження оновлених систем в управлінні якістю через неготовність основних органів сертифікації до роботи з визначення відповідності систем якості на підприємствах новим вимогам. Необхідним є підвищення вимог до органів з сертифікації систем якості і забезпечення незалежності їх діяльності від підприємств, що перевіряються, організація спеціальної підготовки експертів і проведення перекредитації органів з сертифікації з урахуванням їх здатності сертифікувати системи якості за стандартами ISO 9000, а також підвищення вимоги до інспекційного контролю за їх функціонуванням.

- Можливість появи зайвих витрат підприємства на оплату часу роботи фахівців, що вилучаються з основного виробничого процесу задля діяльності, пов’язаної з підготовкою та безпосереднім проведенням процесу передсертифікаційного аудиту.

- Значна залежність ступеню досягнення цілей, ефективності вжитих заходів від знань, досвіду, аналітичних здібностей і інтуїції керівництва. За оцінками ряду фахівців успіх впровадження стандартів ISO 9000 на великих переробних підприємствах м’ясопереробної галузі на 90% залежить саме від цих чинників. Систему якості слід сприймати лише як засіб. Тому вкрай важливою є підготовка фахівців на підприємстві, навчання їх умінню аналізувати ситуації, організовувати виробничі процеси, вимоги до функціонування яких динамічно змінюються, оскільки як складність технологій у цілому та реалізація будь-яких інноваційних розробок у виробництві, так і перевірка на відповідність системи управління якістю стандартам ISO 9000 вимагають максимум уваги та компетентності у м’ясній галузі.

- Можливість формального відношення до системи якості у випадку нав’язування підприємству сертифікації системи якості, навіть якщо вона проводиться кваліфікованими аудиторами. Характерною для м’ясної галузі у наш час є значна кількість державних постанов та вимог щодо рецептур та особливостей технологічних процесів, які гостро ставлять перед підприємствами вибір між “роботою за чіткими правилами” та виходом з ринку взагалі через невідповідність їх систем визначеним ДСТУ.

- Незавершеність реалізації впровадження стандартів у систему управління якістю на підприємстві через слабку підготовку фахівців органів з сертифікації і експертів, а також фахівців підприємств, які проводять внутрішні перевірки, до роботи за новою версією стандартів ISO 9000, відсутністю у них знань, необхідних для об’єктивної оцінки нововведень в цих стандартах.

- Поява ускладнень при проведенні планових системних удосконалень системи менеджменту якості у м’ясопереробній галузі внаслідок відсутності в країні достатньої кількості кваліфікованих консультантів з проблем системного менеджменту [6]. При цьому на підготовку таких кадрів необхідна значна кількість часових та матеріальних ресурсів, що, безперечно, зіб’є ритм впровадження та реалізації системи управління якістю на підприємствах переробної галузі.

- Перевищення фактичних витрат на сертифікацію над запланованими через недосконалість діяльності виконавчих органів, які проводять сертифікацію систем управління якістю підприємств відповідно вимогам стандартів ISO 9000, що зумовлює зростання кількості аудиторських перевірок та, відповідно, порушення нормального ритму функціонування підприємства. Можливим варіантом вирішення даної проблеми є видача сертифікату на систему якості тільки тоді, коли орган з сертифікації переконується в позитивній динаміці характеристик якості роботи підприємства і її результатів, особливо у фактичному задоволенні потреб існуючих споживачів його продукції (послуг). Іншим варіантом її розв’язання може бути збереження без змін процесу сертифікації і одночасове перенесення центру тяжіння в роботі за оцінкою результативності системи якості на етап інспекційного контролю. Перевага цього підходу полягає в тому, що за час до інспекційного контролю підприємство зможе накопичити фактичні дані, які дозволять перевіряючим дати оцінку його роботи з урахуванням інформації про задоволеність споживачів, впливу на суспільство, навколишнє середовище. Оскільки з кожним наступним інспекційним контролем даних буде більше, то об’єктивність оцінки результативності системи зростатиме. При цьому у перевіряючих з’являється можливість об’єктивно оцінювати ситуацію, що склалася на підприємстві: є позитивні результати — система діє, немає результатів — вона упроваджена формально і підтверджувати її дієздатність сертифікатом не слід [6].

Одним із головних завдань для м’ясопереробного підприємства при впровадженні системи управління якістю відповідно вимог стандартів ISO 9000 є раціонально побудований алгоритм реалізації даного процесу. Найбільш оптимальний процес створення такої системи можна розбити на декілька етапів:

1. Упровадження системи НАССР (Hazard Analysis and Critical Control Points — аналіз небезпечних чинників та критичних точок контролю) як, насамперед, запобіжної системи, що передбачає проведення

систематичної ідентифікації, оцінки та контролю небезпечних чинників у критичних точках технологічного процесу виробництва у м'ясній галузі. Великого значення набувають розробки та контроль за їх впровадженням у галузі виробництва функціональних продуктів харчування, основним призначенням яких є поліпшення роботи системи травлення, енергетичного обміну, стану серцево-судинної системи та підвищення імунітету організму людини.

Система HACCP, яка активно використовується підприємствами промислово розвинутих країн для завоювання міжнародних ринків та утримання високих позицій на національних, покликана забезпечити контроль над усіма аспектами діяльності від гігієни приміщень цехів до ретельного відбору матеріалів для упаковки та складників продукції. Важливо, що на впровадженні даної системи підприємство може зупинитись, оскільки допустиме її самостійне функціонування. HACCP виступає також в якості складового елементу ISO 9000 через те, що багато елементів першої (моніторинг, коригування дій, аудит) входять до структури останньої [6].

2. Упровадження системи якості ISO 9000 на м'ясопереробному підприємстві та передсертифікаційна підготовка. Сертифікацію проходить система управління якістю, а отже вона повинна бути заздалегідь створена або налагоджена на підприємстві відповідно до вимог стандарту ISO. Важливим є врахування та виконання наступних аспектів впровадження системи:

- навчання керівників усіх рівнів, внутрішніх аудиторів та всього персоналу підприємства менеджменту якості у відповідності до спеціально підготовлених програм для кожної категорії на великих підприємствах м'ясопереробної галузі може бути досить затратним з точки зору матеріальних та часових ресурсів;

- призначення відповідального за розробку і функціонування системи управління якістю, створення робочої групи, групи аудиторів повинні відбуватись спираючись лише на компетентний в даному питанні персонал;

- виокремлення найбільш важливих процесів і проведення їх перепроєктування з метою вдосконалення мають враховувати специфіку технологічних ліній та гнучкість виробничих потужностей, адже підприємства м'ясопереробної галузі мають оперативно реагувати на зміну вимог до продукції з боку держави та споживачів;

- розробка і впровадження документації системи управління якістю;

- проведення внутрішнього аудиту системи управління якістю та усунення виявлених невідповідностей до вимог стандарту ISO 9000;

- сертифікація системи управління якістю [5].

Специфікою великих переробних підприємств м'ясопереробної галузі при проведенні сертифікації є складність забезпечення даного процесу релевантною інформацією та налагодження комунікацій між різними організаційними рівнями в певному оптимальному ритмі. Тому доцільно буде виокремити службу або підрозділ, який буде ефективно взаємодіяти з усіма виробничими відділами та управлінськими ланками, унеможливаючи дублювання певних заходів з підготовки. Підготовка системи до сертифікації може бути проведена як співробітниками підприємства самостійно, так і із залученням сторонніх фахівців. Тільки після того, як система якості буде впроваджена, можна планувати її сертифікацію.

3. Проведення сертифікаційного аудиту з обов'язковими висновками щодо відповідності створеної системи управління якістю стандартам, на які орієнтувалась її реалізація. Етап передбачає проведення зовнішнього аудиту створеної системи управління якістю м'ясопродукції на відповідність вимогам стандартів ISO 9000. У разі позитивної відповіді підприємство отримує відповідний сертифікат. Як показує практика [4], далеко не завжди компаніям вдається пройти аудит з першого разу, оскільки можливе виявлення недоліків системи якості. На їх усунення виділяється якийсь час, після якого аудит повторюється. Кількість спроб може досягати 3-5. Такий шлях отримання сертифікату вважається нормальним і заздалегідь прораховується та включається до проекту сертифікації, який є результатом спільної діяльності реєстратора (компанії, що має право проводити сертифікацію) і компанії-претендента.

4. Підтримка системи управління якістю на підприємстві в робочому стані. Отримавши сертифікат, підприємство м'ясної галузі повинне постійно підтримувати систему в активному стані, тобто відслідковувати всі зміни, що відбуваються в управлінських процесах як внаслідок ініціації трансформаційних дій зсередини, так і як реакція на зміни, що відбуваються в навколишньому середовищі (наприклад, зміна законодавчої бази).

Для підтвердження відповідності системи якості передбачений обов'язковий періодичний аудит системи, що проводиться сторонньою організацією, в результаті якого сертифікація може бути підтверджена, припинена або анульована [4].

**Висновки.** Отже, введення та ефективне функціонування системи управління якістю м'ясопродукції відповідно вимогам стандартів ISO 9000 має реалізовуватись комплексно з урахуванням усіх можливостей та загроз, що виникають при цьому, та з дотриманням чіткого алгоритму, який заздалегідь включає часові проміжки на доопрацювання, проведення повторних аудитів, залучення сторонніх експертів та активізацію діяльності внутрішніх служб. У випадку позитивної динаміки результатів аналізу діяльності підприємства м'ясопереробної галузі зможуть здобути та утримати високі конкурентні позиції на внутрішньому ринку і вийти на європейський ринок.

**Виділення невирішених частин.** Система стандартів якості продукції ISO 9000 може виступати як підґрунтя для впровадження інших, більш оновлених систем якості та безпечності виробництва, що є новим етапом у досягненні компанією значного рівня конкурентоздатності та темою наступних досліджень.

### Література

1. Лapidус В.А. Диалог консультанта с руководителем компании. / Лapidус В.А., Рекшинский А.Н. – [3-е изд., испр. и доп.]. — Н. Новгород : Изд-во "Вектор-Тис", 2003. — 88 с.
2. ДСТУ 4161-2003. Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги. – К. : Держспоживстандарт України, 2003.
3. Віч-на-віч із ISO 9000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/qm/qm001.html>.
4. Сертификация по ISO 9000:2000 как способ оптимизации системы управления предприятием // Рынок капитала. – 2001. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/qm/qm007.html>.
5. Орлов П. Економічні аспекти впровадження систем менеджменту якості на промислових підприємствах / Орлов П. // Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 17-26
6. Сильные и слабые стороны стандартов ИСО серии 9000 новой версии: стратегия введения в действие Журнал "Стандарты и качество" Госстандарта России [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/qm/qm024.html>

Надійшла 12.05.2010

УДК 332.145

А. Д. ВОЙТОВИЧ

Прикарпатський юридичний інститут Львівського державного університету внутрішніх справ

## КЛАСТЕРИЗАЦІЯ РЕГІОНІВ ЗА РІВНЕМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

*У статті пропонується алгоритм групування регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку, який на основі синтезу методів просторового і динамічного кластерного аналізу дозволяє досліджувати стійкість кластерних утворень, оцінити вірогідність посилення нерівномірності розвитку регіональних систем.*

*In the article the algorithm of grouping of regions is offered after the level of socio-economic development, which on the basis of synthesis of methods of spatial and dynamic cluster analysis allows to explore firmness of cluster educations, estimate authenticity of strengthening of unevenness of development of the regional systems.*

*Ключові слова: регіональні системи, нерівномірність соціально-економічного розвитку (СЕР), державна регіональна політика, регулювання СЕР регіонів, групування регіонів за рівнем СЕР, методи кластерного аналізу.*

**Вступ.** Характерні для останніх років широкомасштабні трансформації в економіці, інтеграційні процеси, перехід до нової схеми державного устрою, що припускає зміну адміністративних і бюджетних відносин центру і регіону, призвели до формування низки негативних тенденцій в розвитку регіональних систем, що свідчить про зниження ефективності традиційних адміністративних та інституційних механізмів державного регулювання регіонального розвитку. Зокрема, традиційне бюджетне вирівнювання тих, що відстають в адаптації до ринкових умов регіонів не приводить до очікуваних результатів: регіони-лідери за рахунок скорочення ресурсного потенціалу уповільнюють темпи економічного розвитку, а регіони, які мають статус «депресивних», не мають стимулів до зниження рівня дотаційності. Причинами ситуації, що склалася, є відсутність типології регіонів, що дозволяє визначити за відношенням до них параметри державної політики, відсутність ефективних механізмів узгодження і синхронізації стратегій регіонального розвитку на різних рівнях ієрархії.

**Постановка завдання.** Модель державного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів включає наступні основні блоки: 1) блок «формування»; 2) блок «ресурсів»; 3) блок «реалізації»; 4) блок «контролю» [1, с.288; 2, с.415]. Вдосконалення державного регулювання розвитку регіонів припускає, перш за все, розробку адекватних умовам механізмів формуючого блоку, що багато в чому визначає ефективність державного регулювання в цілому, що склалася. Активні трансформаційні процеси, ускладнення господарських зв'язків, підвищення відповідальності за прийняті рішення призводить до необхідності розширення різноманітності управлінської інформації за рахунок застосування нових методів аналізу керованих змінних, тобто вдосконалення механізму оцінки і аналізу СЕР регіонів, який є інформаційно-аналітичною базою для ухвалення рішень з згладжування асиметричності регіонального розвитку.

Проблема розробки механізму оцінки і аналізу соціально-економічного розвитку регіонів розглянута в багатьох працях зарубіжних і вітчизняних учених. Проте низка аспектів проблеми, пов'язаних з формуванням комплексної оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіонів, оцінкою неоднорідності



економічного простору, виявленням чинників-джерел асиметрії соціально-економічного розвитку, не знайшла належного відображення в наукових дослідженнях. У статті пропонується механізм, методичне забезпечення якого певною мірою розглядає названі вище аспекти.

*Результат.* Пропонований механізм оцінки і аналізу СЕР регіонів заснований на методах багатовимірного статистичного аналізу і економетричного моделювання і включає наступні основні модулі: 1) модуль комплексної оцінки СЕР регіонів; 2) модуль аналізу диференціації СЕР регіонів.

Цільова спрямованість *першого модуля* полягає у фоновій оцінці тенденції регіонального розвитку. У цьому модулі вирішуються наступні завдання: формування системи показників соціально-економічного розвитку регіонів; виділення однорідних за рівнем соціально-економічного розвитку груп регіонів; будова інтегральних показників рівня соціально-економічного розвитку; оцінка неоднорідності економічного простору; розробка моделей прогнозування рівня соціально-економічного розвитку регіонів; розробка моделей прогнозування показників соціально-економічного розвитку регіонів.

Змістом *другого модуля* є виявлення чинників-джерел незбалансованого соціально-економічного розвитку регіонів. У цьому модулі вирішуються наступні завдання: групують регіони за рівнем економічного розвитку; оцінюють тип асиметричності регіонального розвитку; будуються локальні інтегральні показники; виявляються домінуючі чинники незбалансованого соціально-економічного розвитку регіонів.

Одним з основних завдань першого модуля механізму є формування однорідних за рівнем соціально-економічного розвитку груп регіонів. Для вирішення цього завдання пропонується використовувати наступні методи багатовимірної класифікації [3, с.350; 4, с.143]: ієрархічні агломеративні методи, метод «к-середніх». Перевагою ієрархічних агломеративних методів є наочність результатів групування. Аналіз взаємного розташування об'єктів у просторі дозволяє зробити припущення щодо кількості груп об'єктів. При цьому ієрархічні агломеративні методи дають можливість говорити лише про вірогідність віднесення об'єкту до тієї або іншої групи без виділення певних меж. Для чіткішого виділення однорідних за рівнем соціально-економічного розвитку груп регіонів пропонується використовувати метод «к-середніх». Основними перевагами даного методу є те, що він не має обмежень на кількість об'єктів і показників, що характеризують їх, і дозволяє отримати непересічні кластери. Для підтвердження стійкості складу виділених кластерів разом з просторовою кластеризацією проводиться динамічна кластеризація. Пропонований алгоритм групування регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку наведений на рис. 1.

Реалізація запропонованого алгоритму дозволила сформувати стійкі кластери регіонів із подібними тенденціями соціально-економічного розвитку. Нижче надається опис отриманих результатів.

Як початкові дані при групуванні регіонів розглядалися дані Державного комітету статистики України за 53 найбільш значущими індикаторами соціально-економічного розвитку 25 регіонів за період 2001-2008 рр. Вибір періоду обумовлений найбільшою інформаційною забезпеченістю аналізу тенденцій соціально-економічного розвитку регіонів.

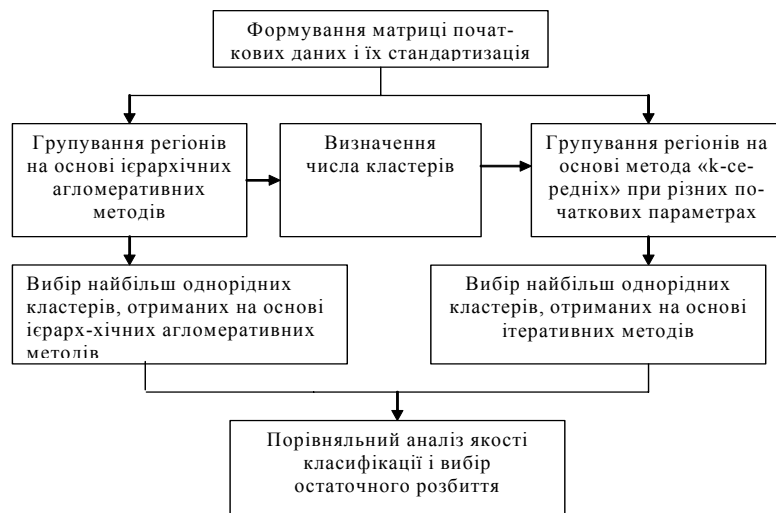


Рис. 1. Алгоритм групування регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку

Через особливий адміністративний статус м. Київ і м. Севастополь, що об'єктивно зумовлює переваги їх розвитку перед іншими регіонами, статистичні дані цих регіонів не були включені в початкову інформаційну базу.

Відповідно до запропонованого алгоритму групування (рис.1) для визначення кількості кластерів, на які необхідно розбити початкову сукупність регіонів, використовувалися ієрархічні агломеративні

методи. Як міра відстані розглядалася Евклідова відстань. Для визначення відстаней між довільною парою кластерів використовувався метод Уорда, що дозволяє мінімізувати суми квадратів відхилень між кожним регіоном (об'єктом) і центром кластера, що містить цей регіон. Графічний аналіз результатів групування, представлених у вигляді дендрограми, дозволив зробити висновок, що досліджувана сукупність регіонів може бути розділена на дві групи об'єктів, подібних за характеристиками соціально-економічного розвитку. Зокрема, дендрограма, отримана за наслідками аналізу даних 2008 р., наведена на рис. 2.

Як видно з рис. 2, першу групу сформували Вінницький (C\_2), Волинський (C\_3), Житомирський (C\_6), Закарпатський (C\_7), Івано-Франківський (C\_9), Кіровоградський (C\_11), Рівненський (C\_17), Сумський (C\_18), Тернопільський (C\_19), Херсонський (C\_21), Хмельницький (C\_23), Чернівецький (C\_24), Чернігівський (C\_25) регіони. До другої групи увійшли АРК (C\_1), Дніпропетровський (C\_4), Донецький (C\_5), Запорізький (C\_8), Київський (C\_10), Луганський (C\_12), Львівський (C\_13), Миколаївський (C\_14), Одеський (C\_15), Полтавський (C\_16), Харківський (C\_20) регіони. Значення функціонала якості групування (сумарній всерединікласовій дисперсії) склало 89,3.

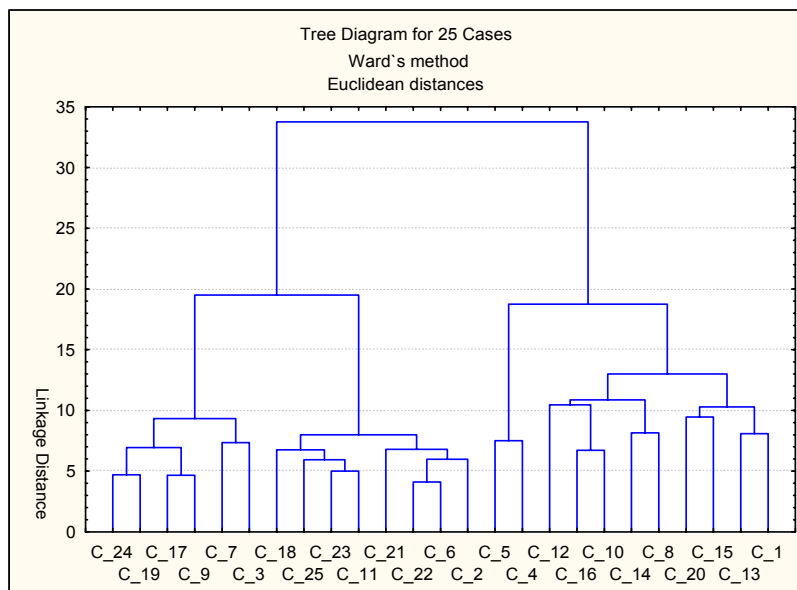


Рис. 2. Результати групування на основі ієрархічних агломеративних методів (2008 р.)

Для аналізу стійкості отриманого групування відповідно до запропонованого алгоритму групування (див. рис. 1) використовувався один з ітеративних методів кластерного аналізу – метод «К-середніх». Склад виділених груп при різних початкових параметрах розбиття, а також значення функціонала якості наведені в табл. 1.

Таблиця 1

**Результати угруповання на основі методу «К-середніх»**

Метод вибору початкових центрів кластерів	Кластер	Номери об'єктів, які входять в кластер	Значення сумарної всередині групової дисперсії
Впорядкування відстаней і вибір об'єктів, що знаходяться на однакових відстанях	Кластер 1	C_4, C_5, C_8, C_10, C_12, C_13, C_14, C_15, C_16, C_20	82,486776
	Кластер 2	C_1, C_2, C_3, C_6, C_7, C_9, C_11, C_17, C_18, C_19, C_21, C_22, C_23, C_24, C_25	
Вибір об'єктів, що максимізували початкові відстані між кластерами	Кластер 1	C_4, C_5, C_8, C_15, C_20	89,928766
	Кластер 2	C_1, C_2, C_3, C_6, C_7, C_9, C_11, C_12, C_13, C_14, C_15, C_16, C_17, C_18, C_19, C_23, C_24, C_25	

Порівняльний аналіз якості групувань, знайдених на основі ієрархічних агломеративних та ітеративних методів, дозволяє зробити висновок, що найбільш однорідні кластери отримані на основі методу «К-середніх» при визначенні початкових центрів кластерів за допомогою впорядкування відстаней і вибору об'єктів, що знаходяться на однакових відстанях. Аналіз центрів груп (рис.3) дає можливість зробити висновки, що перший кластер сформували регіони з високим значенням коефіцієнта міграційного приросту, високим рівнем зайнятості населення, високим рівнем доходів на душу населення, високим рівнем розвитку систем освіти і охорони здоров'я, високим рівнем розвитку промислового виробництва, високим рівнем інвестиційної, інноваційної і зовнішньоекономічної активності. Таким чином, дану групу можна інтерпретувати як групу регіонів з високим рівнем соціально-економічного розвитку.

До другої групи регіонів увійшли регіони з низьким рівнем зайнятості населення, середньомісячної заробітної плати, грошових доходів населення, низьким рівнем розвитку систем освіти і охорони здоров'я, низьким рівнем розвитку сфери транспорту і зв'язку, низькими значеннями ВДС на душу населення, низьким рівнем інноваційної і зовнішньоекономічної активності. Таким чином, друга група регіонів характеризується низьким рівнем соціально-економічного розвитку.

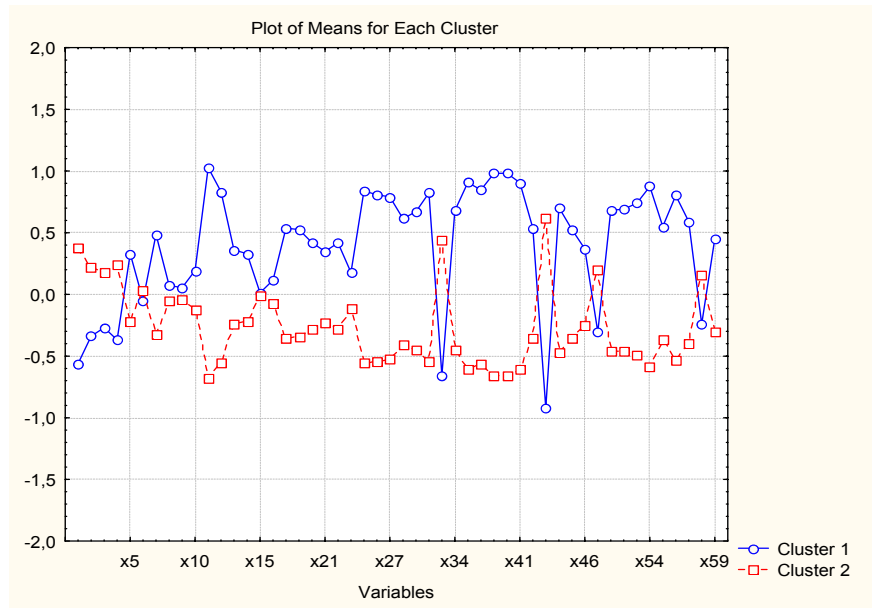


Рис. 3. Графік середніх значень показників СЕР регіонів в групах

Аналогічні результати були отримані за даними 2001 р., 2002 р., 2004-2008 рр. Результати угруповання наведені в табл. 2.

Таблиця 2

**Результати просторової кластеризації (2001-2008 рр.)**

№ п/п	Область	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	АРК	Н*	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
2	Вінницька	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
3	Волинська	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
4	Дніпропетровська	В	В	В	В	В	В	В	В
5	Донецька	В	В	В	В	В	В	В	В
6	Житомирська	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
7	Закарпатська	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
8	Запорізька	В	В	В	В	В	В	В	В
9	Івано-Франківська	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
10	Київська	Н	Н	В	Н	Н	Н	В	В
11	Кіровоградська	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
12	Луганська	В	В	В	Н	Н	В	В	В
13	Львівська	Н	Н	В	Н	Н	Н	Н	Н
14	Миколаївська	Н	Н	В	Н	Н	Н	Н	Н
15	Одеська	В	В	В	В	В	В	В	В
16	Полтавська	Н	Н	В	Н	Н	Н	Н	Н
17	Рівненська	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
18	Сумська	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
19	Тернопільська	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
20	Харківська	В	В	В	В	В	В	В	В
21	Херсонська	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
22	Хмельницька	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
23	Черкаська	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
24	Чернівецька	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
25	Чернігівська	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н

\* прийняті позначення: «Н» – кластер регіонів з низьким рівнем соціально-економічного розвитку; «В» – кластер регіонів з високим рівнем соціально-економічного розвитку.

Як видно з табл. 2, результати групування є стійкими, не спостерігається значної міграції елементів з кластера в кластер. Як елементи, які схильні до міграції в групу регіонів з високим рівнем СЕР, можна виділити Київську, Львівську, Миколаївську, Полтавську області. Як об'єкт, який схильний до міграції в

групу регіонів з низьким рівнем СЕР, можна виділити Луганську область. Кластер регіонів з високим рівнем соціально-економічного розвитку сформували Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Одеська, Харківська області. Отримані результати підтверджуються і результатами динамічної кластеризації, які наведені в табл. 3.

Таблиця 3

## Результати динамічної кластеризації (2001-2008 рр.)

Назва кластера	Області, як ввійшли в кластер
Група регіонів з високим рівнем СЕР	Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Одеська, Харківська
Група регіонів з низьким рівнем СЕР	АРК, Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська

Аналіз координат центрів кластерів (рис.3) в динаміці дає можливість зробити висновок про стійкість якісних характеристик виділених груп регіонів.

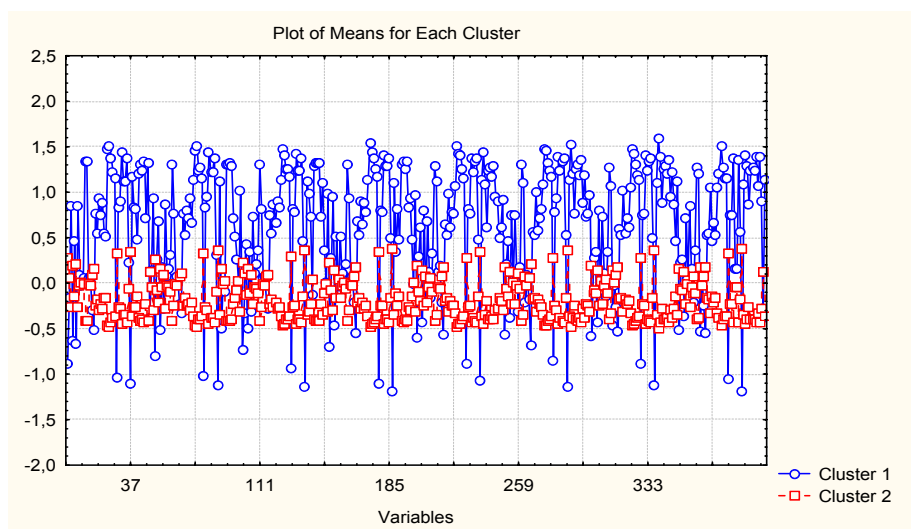


Рис. 3. Графік середніх показників СЕР регіонів в групах (2001-2008 рр.)

*Висновок.* Таким чином, проведені дослідження дозволили зробити наступні висновки:

На основі ієрархічних агломеративних та ітеративних методів просторового кластерного аналізу виділені однорідні за характеристиками соціально-економічного розвитку групи регіонів. Аналіз функціоналів якості угруповання дозволив обґрунтувати вибір методу дослідження структури сукупності.

Зіставлення результатів просторової і динамічної кластеризації дає можливість зробити висновок про стійкість складу виділених груп і їх якісних характеристик.

Отримане угруповання регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку дозволяє зробити висновок про значну неоднорідність економічного простору: питома вага регіонів з низьким рівнем СЕР впродовж 2001-2008 рр. складає 60-80%. Найбільш сприятлива ситуація спостерігалася в 2003 р. – питома вага регіонів з високим рівнем СЕР становила 40%. Не дивлячись на позитивні тенденції підвищення схильності до міграції в групі регіонів з високим рівнем СЕР Київської області, питома вага регіонів з високим рівнем розвитку в загальній сукупності регіонів в 2008 р. складає 28%, що свідчить про значну нерівномірність розвитку регіональних систем.

## Література

1. Региональная экономика и управление / [Коваленко Е., Зинчук Г., Кочеткова С. И и др.]. – СПб. : Питер, 2008. – 288 с.
2. Регіональна економіка. – К. : Видавничий центр «Академія», 2008. – 415 с.
3. Дубров А.М. Многомерные статистические методы / Дубров А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.И. - М.: Финансы и статистика, 1998. – 350 с.
4. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. – М. : Статистика, 1980. – 143 с.
5. Сошникова Л.А. Многомерный статистический анализ в экономике / Л.А. Сошникова, В.Н. Тамашевич. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 598 с.

Надійшла 13.05.2010

## ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ОБСЛУГОВУВАННІ ПАСАЖИРОПОТОКІВ

*Великі пасажиропотоки вимагають від транспортних підприємств та підприємств, що надають супутній сервіс інтегрованого підходу до формування стратегії обслуговування. Виникнення таких пасажиропотоків можливе при проведенні країною масових заходів, таких, наприклад, як чемпіонат Європи з футболу Євро-2012. Розробка сценаріїв обслуговування гостей чемпіонату передбачає чітку координацію та інформаційний обмін між усіма підприємствами та організаціями, що задіяні у ланцюзі обслуговування.*

*Large streams of passengers require from transport enterprises and enterprises which give concomitant service of computer-integrated approach to forming of strategy of service. The origin of such streams of passengers is possible during the leadthrough of mass measures, such, for example a country, as championship of Europe from football of Euro-2012. Development of scenarios of maintenance of guests of championship foresees clear co-ordination and informative exchange between all enterprises and organizations, that the services involved in a chain.*

*Ключові слова: пасажиропотік, транспортні підприємства, сценарій обслуговування, інформаційний обмін.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.** Як показав досвід проведення футбольних чемпіонатів, а саме проведення чемпіонату Європи з футболу Євро-2008, який проходив в Австрії та Швейцарії, збільшення пасажиропотоку в декілька разів у вузьких часових межах викликає значне навантаження на транспортну інфраструктуру. В таких умовах для оптимального обслуговування пасажиропотоків необхідна чітка взаємодія усіх суб'єктів, що задіяні у формуванні ланцюга обслуговування. Розробка концепції та сценаріїв обслуговування гостей чемпіонату є важливим завданням у підготовчому періоді, що вирішується на державному рівні.

**Аналіз останніх досліджень, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.** Взаємовідносини підприємств та клієнтів у інформаційному просторі в загальному вигляді досліджуються такими авторами, як Васильєв Г.А., Дон Тапскот, Девід Мошелла, Кармінський А.М, Кармінський С.А. та Ярних Е.Я. у працях присвячених інформатизації бізнесу та розвитку електронного бізнесу.

**Невирішена раніше частина загальної проблеми.** Досліджувані джерела не дають відповіді на питання присвячені організації ефективної інформаційної взаємодії підприємств при обслуговуванні великих пасажиропотоків у вузьких часових межах.

**Формулювання цілей статті.** Стаття має на меті проаналізувати усі групи пасажирів, що прибуватимуть на чемпіонат з футболу Євро-2012, на базі цього побудувати ланцюги обслуговування різних груп гостей чемпіонату та окреслити суб'єктів між якими буде проходити інформаційний обмін.

**Основні матеріали досліджень та обґрунтування отриманих результатів.** Проведення чемпіонату Європи з футболу для України має важливе значення, зважаючи на переваги від проведення подібного заходу:

- підвищується рівень зацікавленості світової спільноти до країни, що приймає чемпіонат, а отже подібний захід можна розглядати як масовану рекламну кампанію країни;
- розвиток готельної, транспортної, дорожньої інфраструктури;
- великі грошові надходження до державного бюджету у вигляді податків на прибутки транспортних компаній, готелів, підприємств харчування та інших організацій, задіяних у сфері обслуговування гостей чемпіонату.

Запорукою успішного проведення подібного заходу є чітке, вчасне та в повній мірі надане транспортне обслуговування. При цьому треба враховувати, що різні цільові групи гостей чемпіонату будуть вимагати різних стандартів обслуговування та при їх обслуговуванні будуть задіяні різні види транспорту.

Цільові групи учасників та гостей Євро-2012 за видами транспортного обслуговування у відповідності до Концепції транспортного обслуговування:

- 1 група – родина УЄФА,
- 2 група – VIP-персони,
- 3 група – представники засобів масової інформації,
- 4 група – іноземні вболівальники з квитками на стадіон,
- 5 група – іноземні вболівальники без квитків на стадіон,
- 6 група – українські вболівальники з квитками на стадіон,
- 7 група – українські вболівальники без квитків на стадіон,
- 8 група – вболівальники з квитками на стадіон з країн СНД,
- 9 група – вболівальники без квитків на стадіон з країн СНД,
- 10 група – вболівальники з приймаючого міста з квитками на стадіон,
- 11 група – вболівальники з приймаючого міста без квитків на стадіон,

- 12 група – вболівальники з передмістя з квитками на стадіон,
- 13 група – вболівальники з передмістя без квитків на стадіон,
- 14 група – вболівальники з обмеженими фізичними можливостями.

Проведення чемпіонату з футболу передбачає транспортне обслуговування, в першу чергу, команд, що братимуть участь в турнірі, та їх обслуговуючого персоналу. Крім того, футбольний чемпіонат – це велика кількість уболівальників, яких необхідно доставити на матч, вивезти після матч та надати інші види обслуговування (розміщення, харчування, надання довідкового матеріалу).

Відповідно до категорії уболівальників УЄФА розроблені вимоги з обслуговування, які необхідно враховувати при розробці сценаріїв проведення чемпіонату.

Найбільш жорсткі вимоги висуваються до обслуговування родини УЄФА. Збірні команди та офіційні представники УЄФА, ФІФА користуються літаками як у міжнародному, так і у внутрішньому сполученні при поїздках на групові матчі в Україні. Для них мають бути створені відповідні умови: обслуговування в аеропорту через окремий VIP-зал, закріплені автобуси та легкові автомобілі, надані готелі та тренувальні бази, за що несе відповідальність Федерація футболу України та відповідні органи центральної та місцевої виконавчої влади.

Під час транспортного обслуговування також однією з найважливіших груп буде група вболівальників з обмеженими фізичними можливостями. Усі об'єкти Євро-2012 мають бути доступними для інвалідів з колясками, тобто мати спеціальні пандуси для заїзду та виїзду, а також ліфти для інвалідів. Специфічність транспортного обслуговування полягає у необхідності виділення спеціальних транспортних засобів під перевезення інвалідів з колясками та збільшення часу на посадку та висадку пасажирів.

Відповідно до Стамбульської митної конвенції про тимчасове ввезення від 26 червня 1990 року мають бути створені сприятливі умови для ввезення командами спортивного інвентарю, необхідного обладнання тощо. Також висуваються вимоги щодо виділення містами окремих маршрутів руху від готелів та тренувальних баз до стадіону для команд та VIP-персон. Для забезпечення розміщення сім'ї УЄФА обирається офіційний туроператор, яким на сьогоднішній день є оператор TUI Travel.

Уболівальників, які прибуватимуть на матчі, також можна класифікувати за ознакою часу прибуття:

1. Відвідувачі, що прибувають в міста проведення матчу за день або декілька днів до матчу.
2. Відвідувачі, що приїжджають більш ніж за 6 годин до матчу, оглядають місто. Досвід Чемпіонатів показує, що більшість уболівальників бажає не тільки подивитись матч, але і оглянути місто.
3. Відвідувачі, що приїжджають в день матчу, їдуть прямо на стадіон. Основна концентрація (дві третини потоку глядачів) спостерігається за 6-2 години до матчу.

Друга і третя група уболівальників буде диктувати жорсткі вимоги щодо обслуговування магістрального транспорту в день проведення матчу. Для забезпечення цих вимог необхідно буде застосовувати додаткові заходи для обслуговування магістрального транспорту:

- налагоджене повітряне сполучення завдяки встановленню додаткових рейсів та за необхідності залучення сусідніх аеропортів та аеродромів (очікується, що більша частина уболівальників буде використовувати авіаційний вид транспорту через віддаленість основних країн-учасниць чемпіонату від України);

- налагоджене транспортне сполучення міста з основним та додатковими аеропортами;
- забезпечені додаткові потяги дальнього та приміського сполучення до приймаючих міст;
- при проведенні напівфінального та фінального матчів – забезпечення авіаційного, автомобільного, залізничного сполучення з Польщею, потреба в якому суттєво збільшиться у фінальній частині Євро-2012;
- забезпечені додаткові потяги, перш за все з/до Росії та інших країн СНД; та у випадку проведення матчів за участю команд східноєвропейських країн (Чехії, Болгарії, Румунії), країн Балтії (Литви, Латвії, Естонії) – з країнами ЄС, що межують з Україною.

Вимоги по від'їзду більш жорсткі: від'їзд глядачів після матчу відбувається більш стрімко і концентровано, ніж їхнє прибуття – більшість глядачів прагне від'їхати у перші 1-3 години після закінчення матчу. Поїзди мають вирушати не пізніше ніж через 150 хвилин після закінчення кожної гри, автобуси – за 30-60 хвилин. З аеропортів пасажири мають бути відправлені за 10 годин після матчу.

Схематично процес обслуговування родини УЄФА можна представити наступним чином (рис. 1).

Уболівальники, що прибуватимуть за декілька днів до матчу, будуть потребувати розміщення в готелях, а також спеціальної туристичної програми. Процес транспортного обслуговування такої категорії пасажирів, включатиме ланку перевезення до виділених об'єктів готельної інфраструктури та буде виглядати наступним чином (рис. 2).

Обслуговування пасажирів, що прибуватимуть у місто безпосередньо в день проведення матчу викликає велике навантаження на транспортну інфраструктуру та вимагає централізованої координації дій всіх учасників процесу транспортного обслуговування. Для даного сегменту уболівальників найважливішим є забезпечення транспортної доступності згідно з вимогами УЄФА стадіону, фан-зон та об'єктів життєзабезпечення в місті. Схема обслуговування цієї групи пасажирів представлена на рис. 3.

На відрізку транспортні вузли (аеропорти, залізничні та автобусні вокзали) – фан-зони, стадіон, можливе створення так званої буферної зони, куди доставлятимуть уболівальників, що прибувають за 6 та більше годин до початку матчу.

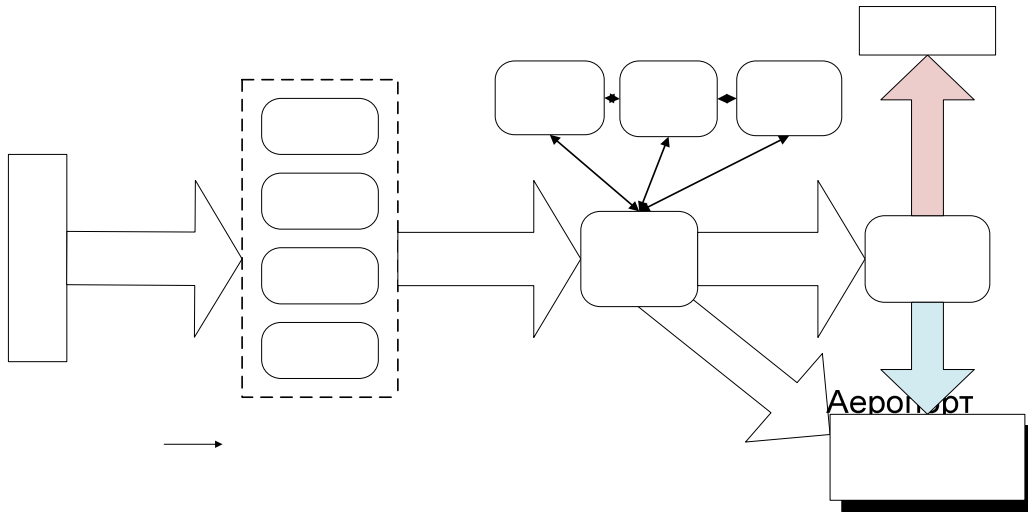


Рис. 1. Схема транспортного обслуговування родини УЄФ **Аеропорт м. Львів**

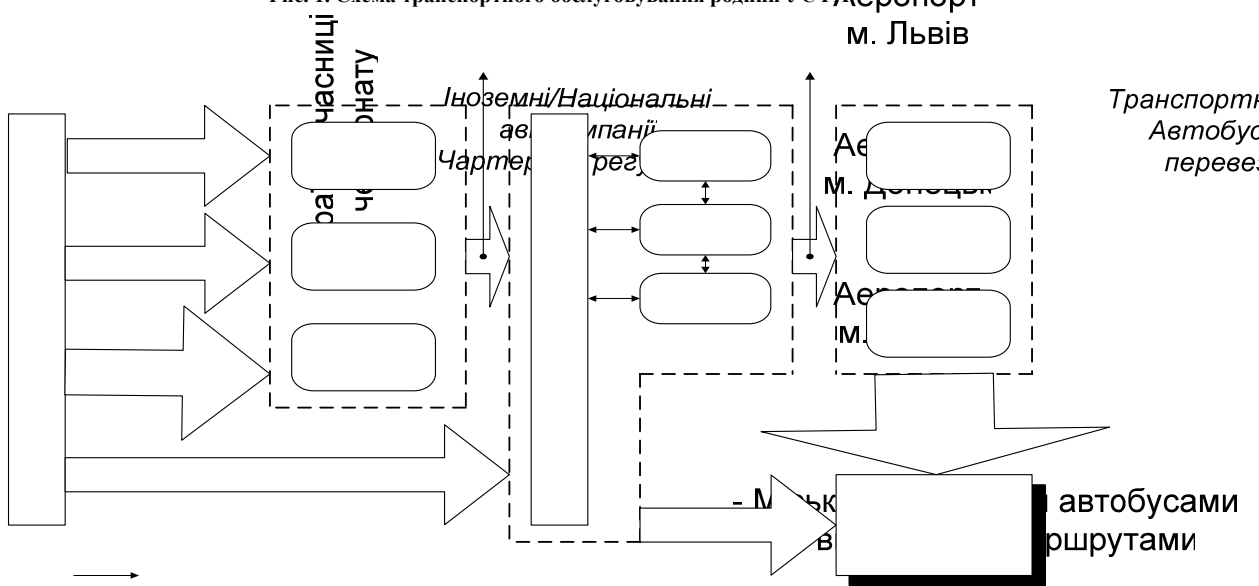


Рис. 2. Схема транспортного обслуговування уболівальників, що прибувають за декілька днів до матчу

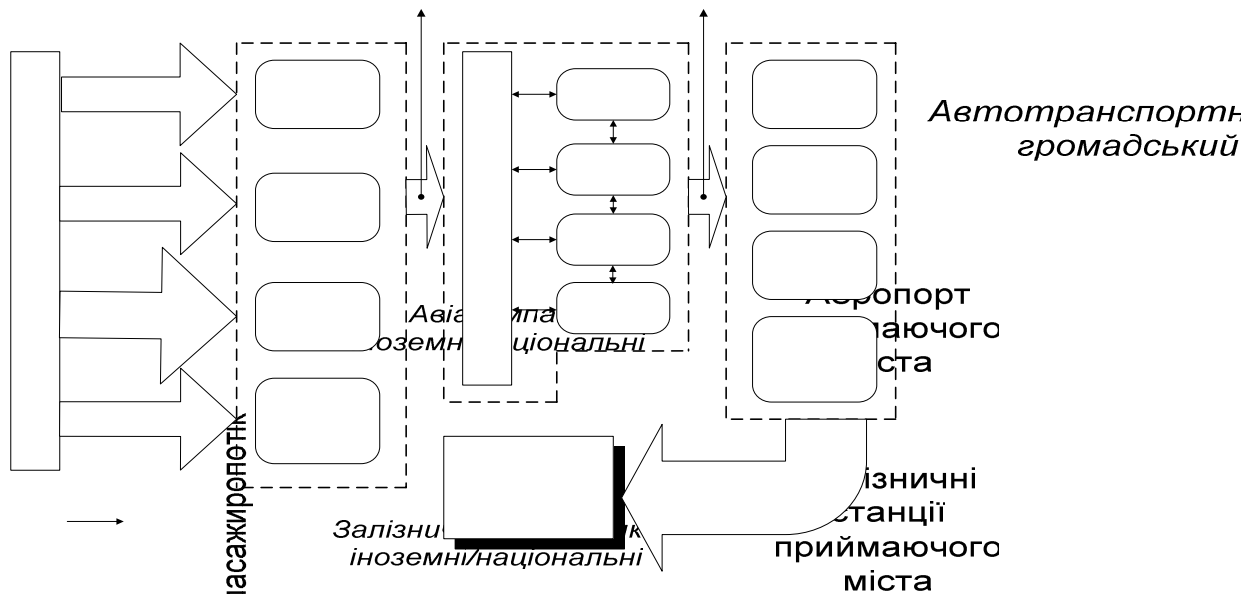


Рис. 3. Схема транспортного обслуговування уболівальників, що прибувають в день матчу

При великому пасажиропотоку можливе залучення додаткових аеропортів для обслуговування прильоту/вильоту пасажирів, тоді місту потрібно організувати сполучення цих аеропортів з основними об'єктами Євро та центром міста.

Основні функції та задачі системи управління транспортним забезпеченням Євро-2012 реалізуються через інформаційний обмін між учасниками системи управління. Згідно з описаними основними схемами обслуговування учасників та гостей Євро-2012 за різними цільовими групами представлено схему інформаційного обміну, яка повинна бути реалізована в інформаційно-диспетчерській системі управління (рис.4).

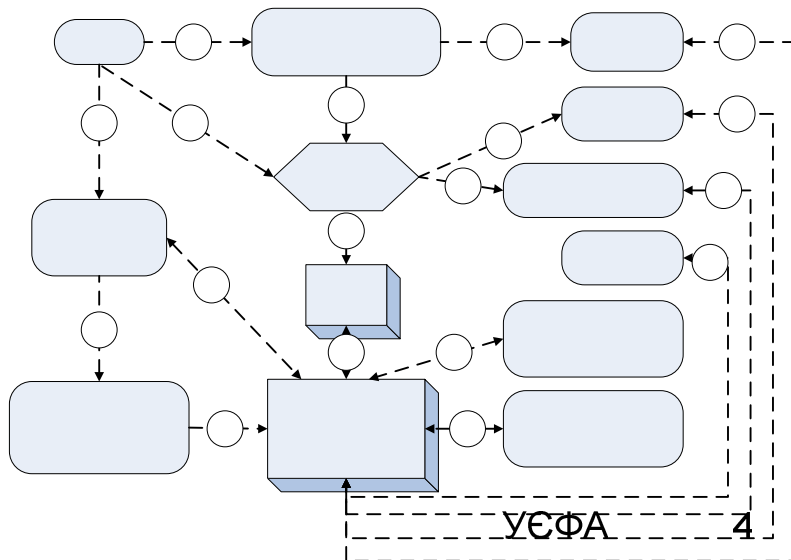


Рис. 4. Схема інформаційного обміну при транспортному обслуговуванні сумарного пасажиропотоку

Інформаційні потоки, що проходять між суб'єктами обслуговування містять наступні дані: 1 - бронювання рейсу для родини УЄФА (приліт/вильот); 2 - інформація про регулярні та чартерні рейси (№, дата та час виконання, кількість пасажирів та комерційного завантаження узгодження часу прибуття та від'їзду до/від транспортного вузла); 3 - інформація про розклад рейсів та кількість пасажирів на них, надання інформації про величину вхідного/вихідного пасажиропотоку; 4 - кількість необхідних місць для розміщення родини УЄФА; 5 - бронювання номерів для родини УЄФА; 6 - перелік команд, дата прибуття, загальна кількість родини УЄФА, розклад матчів, загальні вимоги до транспортного обслуговування; 7 - інформація про місце розміщення родини УЄФА; 8 - дата прибуття та кількість родини УЄФА, розклад пересувань на тренування, час подачі автобусу в день матчу, дата та час вильоту; 9 - інформація про розклад матчів; 10 - інформація про розклад тренувань команди, час подачі в аеропорт автобусів та їх необхідна кількість, розклад пересувань родини УЄФА із зазначенням місця розміщення та тренувальних баз, узгодження графіку перевезення в день матчу та дати і часу від'їзду; 11 - підтвердження заселення/виселення родини УЄФА, передача інформації про загальну кількість заброньованих місць, кількість заселених номерів; 12 - звіт про прибуття команди на матч та від'їзд після матчу; звіт про прибуття команди на тренування та від'їзд після тренування, отримання даних про ступінь наповненості стадіону, стан паркувальних майданчиків в зоні стадіону та виникнення непередбачених ситуацій; 13 - поточні звіти про транспортне обслуговування родини УЄФА, інформація стосовно напрямку перевезення у міжміському сполученні (команда повертається додому чи слідує до іншого приймаючого міста), надання поточних звітів про кількість вболівальників, що прибувають до міста, аналітичні звіти про розподіл вболівальників за географією прибуття та про стан транспортного обслуговування вболівальників, про виникнення всіх непередбачених ситуацій, дані про рух вболівальників у міжміському сполученні; 14 - передача інформації про сумарну величину вхідного/вихідного пасажиропотоку, розклад графіків руху транспортних засобів на маршрутах від транспортних вузлів та буферних паркувальних зон біля міста до центру міста, основних зон розміщення та основних об'єктів Євро-2012, отримання даних про наповненість паркувальних зон міста та в місті, величину пасажиропотоку на міських маршрутах та величину транспортних потоків на основних маршрутах; 15 - отримання даних про ступінь наповненості фан-зон, ситуацію на під'їзних шляхах, що ведуть до них та виникнення непередбачених ситуацій; 16 - надання інформації про кількість заброньованих та проданих місць, планову кількість рейсів.

Забезпечення транспортного обслуговування гостей чемпіонату протягом усього чемпіонату передбачає на підготовчому періоді розробку сценаріїв транспортного обслуговування пасажиропотоків для усіх можливих варіантів вирашем матчів. Адже при програші або вираші однієї з команд пасажиропотік



буде мінятися за географією прибуття на виїзду, що докорінним чином впливає на напрямок його руху. Аналізуючи досвіди проведення подібних заходів у Європі найбільш оптимальним розв'язком поставленої задачі є імітаційне моделювання розвитку сценаріїв.

**Висновки та перспективи розробки даного напрямку.** Інформаційне забезпечення транспортного обслуговування такого масового заходу, як футбольний чемпіонат «Євро-2012» передбачає збір, накопичення та оброблення різноманітної інформації щодо інтенсивності, структури та обсягів пасажиропотоків, генерованих подією УЄФА, стану, перспектив розвитку та пропускної здатності транспортних терміналів, доріг, пересадочних пунктів, інших об'єктів Євро-2012. З цією метою доцільно створити інформаційну систему управління процесами транспортного забезпечення футбольного чемпіонату, яка дозволить приймати управлінські рішення усім рівням – міністерствам і відомствам, які безпосередньо несуть відповідальність за якість надання послуг учасникам і гостям турніру, спеціально створеним структурам, які здійснюють безпосередній контроль і управління процесами обслуговування учасників і гостей на рівні приймаючих міст і під час переміщення між приймаючими містами, місцевим органам влади, які несуть відповідальність і здійснюють контроль за функціонуванням усіх об'єктів Євро-2012 в приймаючих містах.

### Література

1. Васильев Г.А. Электронный бизнес и реклама в Интернете / Васильев Г.А. – М. : ЮНИТИ, 2008. – 183 с.
2. Дон Тапскотт. Электронно-цифровое общество / Дон Тапскотт. – [4-е изд.]. – М., 2009 – 432 с.
3. Дэвид Мошелла. Бизнес-перспективы информационных технологий: как заказчик определяет контуры технологического роста / Дэвид Мошелла. – М. : АЛЬПИНА, 2004. – 252 с.
4. Карминский А.М. Информатизация бизнеса: Концепции, технологии, системы / А.М. Карминский, С.А. Карминский. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 624 с.
5. Ярных Э.Я. Информационная инфраструктура и статистический анализ рынка товаров и услуг / Ярных Э.Я.. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 368 с.

Надійшла 23.05.2010

УДК: 330.131: 658

О. В. ВОРОНА

Українська державна академія залізничного транспорту, м. Харків

## ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

*Обгрунтовано зростання значущості системи соціальної відповідальності залізничного транспорту в умовах конкуренції на транспортному ринку України.*

*Meaningfulness of the system of social responsibility of railway transport is grounded in the conditions of competition at the transport market of Ukraine.*

*Ключові слова: залізничний транспорт, соціальна відповідальність.*

**Актуальність дослідження.** Залізничний транспорт є однією з базових галузей вітчизняної економіки. Його роль у житті України визначається не лише обсягами перевезень вантажів і пасажирів, а й місцем у фінансових потоках та процесах економічного відтворення в Українській державі. Проте утримувати стійкі позиції на транспортному ринку України залізничному транспорту з кожним роком все важче. Якщо такі види транспорту як авіаційний, морський, річковий не становлять погрози перемозі залізничного транспорту у конкурентній боротьбі, то автомобільний транспорт з кожним роком укріплює позиції основного конкурента. Саме тому сьогодні необхідні заходи, що дозволять позитивно вплинути на усі процеси залізничного транспорту. Їх розробка та реалізація можлива в рамках побудови системи соціальної відповідальності залізничного транспорту (ССВЗТ).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методологічні основи конкурентоспроможності залізничного транспорту в останній час цікавлять багато дослідників, серед яких і дослідники Української державної академії залізничного транспорту. Так можна виокремити праці таких науковців: Диканя В. Л., Єлагіна Ю. В., Токмакової І. В., Якименко Н. В. та ін. [1-5]. В їх працях конкурентоспроможність залізничного транспорту пов'язується з підвищенням якості залізничних перевезень, їх мобільністю, усуненням втрат часу під час руху, прозорим ціноутворенням, розвитком логістичних технологій на транспорті.

Соціальна відповідальність бізнесу як принцип корпоративного управління в останні роки привертає активний інтерес українських і зарубіжних вчених, представників бізнес-еліти і громадських

діячів, серед яких можна відзначити, перш за все, А. Аверіна, Ю. Бегму, І. Тулєєва, А. Динкіна, П. Друкера Ф. Котлера, С. Мельника та ін. Проте комплексне вирішення цієї проблеми стосовно залізничного транспорту не здійснювалося. Тому, враховуючі сучасний стан залізничного транспорту, необхідність підвищення його конкурентоспроможності, метою статті встановлено: по-перше, обґрунтування зростання значущості системи соціальної відповідальності залізничного транспорту з метою збільшення його конкурентоспроможності; по-друге, розробка теоретичних основ створення та функціонування системи соціальної відповідальності залізничного транспорту.

**Викладення основного матеріалу.** Усі фактори, що визначають конкурентоспроможність підприємства, розподіляються на зовнішні та внутрішні. До перших (виходячи з позицій підприємства) належать: загальнополітична ситуація в країні, зовнішньополітичні та економічні зв'язки в іншими країнами, регулююча роль держави, прийнята система управління галуззю, експортно-імпорتنі відносини держави, наявність конкурентів, розробка та реалізація крупних програм в пріоритетних сферах економіки, наявність джерел ресурсів, ступінь та випереджаючий темп розвитку фундаментальних та прикладних досліджень, розвиток індустрії ділових послуг, існуюча система управління промисловістю та інші фактори. До других слід віднести: система та методи управління підприємством, рівень техніки та технологій на підприємстві, рівень організації виробництва, система економічного стимулювання, соціальні, психологічні, екологічні та інші фактори [13].

Розкриває зв'язок між конкурентоспроможністю підприємства та конкурентоспроможністю його продукції та послуг С.Ахметжанова [14, с. 70-79], встановлюючи основними факторами ціну та якість продукції. Активним вивченням такого фактору конкурентоспроможності як якість присвячені праці Шинкаренко В. Г. та Криворучко О. М. [15,16]. Павлова В. А., розглядаючи фактори конкурентоспроможності в системі ринкової економіки, пропонує їх систематизувати. Отже, факторами конкурентоспроможності продукції є сукупність інструментів, що забезпечують достатню якість, та пропонована ціна. Факторами, які формують конкурентоспроможність підприємства, є: рівень конкурентоспроможності продукції та ринкові фактори функціонування. Факторами, що забезпечують конкурентоспроможність галузі, рівень конкурентоспроможності підприємства, зовнішньоекономічна політика держави та можливість виходу на зовнішній ринок [17, с. 81-82]. Виходячи з такого підходу, концептуальну модель конкурентоспроможності залізничного транспорту представлено на рис. 1.

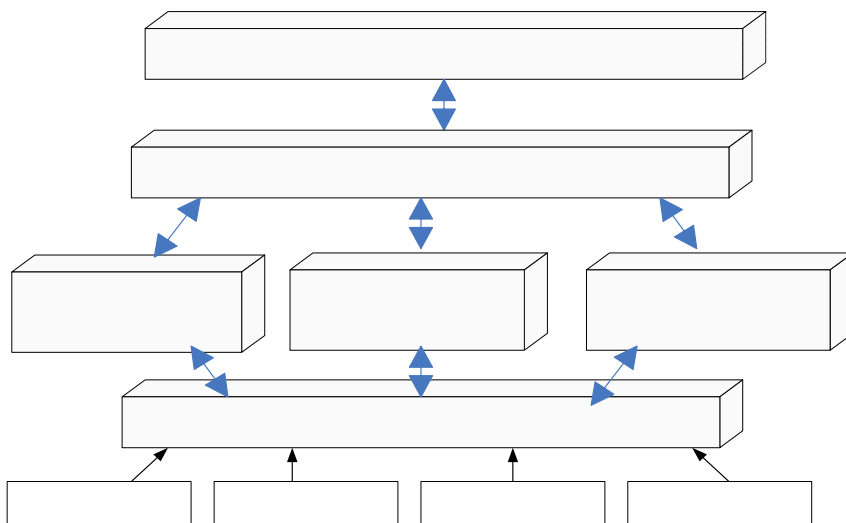


Рис. 1. Модель конкурентоспроможності залізничного транспорту

Специфіка продукції залізничного транспорту – транспортної послуги, формує специфічні умови її конкурентоспроможності. На думку Василенко Т. Є. [18, с. 139], конкурентоспроможність пасажирської транспортної послуги формують фактори, що виникають в процесі її пропозиції, надання та внутрішньої діяльності перевізника. До факторів пропозиції пасажирської транспортної послуги належать: стан рухомого складу, якість персоналу, інформативність, соціальна прийнятність. Факторами конкурентоспроможності пасажирської транспортної послуги на стадії її надання є: подання рухомого складу під посадку пасажирів, посадка, переміщення, висадка пасажирів. При цьому важливими є регулярність та зручний інтервал руху, комфорт посадки до рухомого складу, час руху, безпересаджувальність сполучення. Фактори внутрішньої діяльності перевізника формують конкурентоспроможність пасажирської транспортної послуги через: імідж перевізника, потенціал послуг, фінансову стійкість перевізника, стан матеріально-технічної бази, своєчасність забезпечення матеріально-технічними ресурсами, технічну надійність, безпеку перевезень.

Таким чином, конкурентоспроможність транспортної послуги визначається реакцією споживачів на її пропозицію, що знаходиться в основі вибору ним певного виду транспорту. Вибір ґрунтується на таких

основних принципах. Перший базовий принцип полягає в тому, що вибір виду транспорту або способу переміщення здійснюють самі споживачі, а тому працівники транспорту повинні навчитися не розподіляти, а продавати транспортні послуги на транспортному ринку. Другий принцип окреслюється транспортними витратами споживачів, які вони бажають знизити. Додатковими критеріями вибору можуть бути мінімальні строки переміщення, надійність, безпека, схоронність, екологічність перевезень та інші показники, тобто показники, які якісно характеризують процес перевезень. Третім принципом є принцип зіставлення вартісних та натуральних показників порівнюваних варіантів перевезень. Четвертий принцип розкриває необхідність забезпечення достовірності та достатності інформації споживачів транспортних послуг про смність, якість і вартість послуг. Отже, загальний принцип вибору виду транспорту полягає у виборі конкурентоспроможних транспортних послуг, що передбачає урахування якості транспортного обслуговування. Зміна якості транспортного обслуговування впливає на економічний ефект, який оцінюється наступними складовими: 1) ефект від покращення інформаційного обслуговування процесу перевезень, скорочення часу та витрат на оформлення перевізних документів та проведення розрахунків за перевезення; 2) ефект від покращення якості планування обсягів перевезень, нормування простоїв та рівня використання рухомого складу; 3) втрати від скорочення обсягів виробництва продукції в результаті втрат, пошкодження вантажів в процесі транспортування та зберігання.

Пропонуючи різноманітні шляхи підвищення конкурентоспроможності залізничного транспорту, дослідники, у більшості випадків, акцентують увагу тільки на одному зі шляхів: якості, маркетингу, логістиці, персоналі тощо. Пропонуємо розглянути це питання значно ширше та підійти до нього комплексно. Тобто розкрити конкурентоспроможність залізничного транспорту як результат реалізації соціально відповідальної діяльності.

Погоджуючись з тим, що основним фактором конкурентоспроможності продукції є якість, розглянемо її починаючи з якості особистості, якості праці та якості процесів. Базовою основою якості продукції є якісна праця робітників, в основі якої знаходиться якість особистості як сукупність її етичних, моральних, культурних, ділових та інших властивостей, на яких ґрунтується професійна діяльність. Старанність робітників, їх професійний досвід, моральність поведінки та дій, що характеризуються урахуванням інтересів інших учасників трудового процесу, а також відповідальністю за кінцевий результат дій для колективу та суспільства, забезпечує якість праці. Її результатом є збільшення продуктивності праці, усунення браку та простоїв, інноваційна активність та ініціативність персоналу. Відповідальним виконанням обов'язків та дотриманням технологічних норм та нормативів, умов технічних завдань та технологічних процесів забезпечується якість процесів (виробничих, технічних, управлінських тощо), результатом яких є випуск якісної продукції (послуг). На розглянуті стадії якості впливають фактори (рис. 2), розвиток яких входить до переліку завдань ССВЗТ.

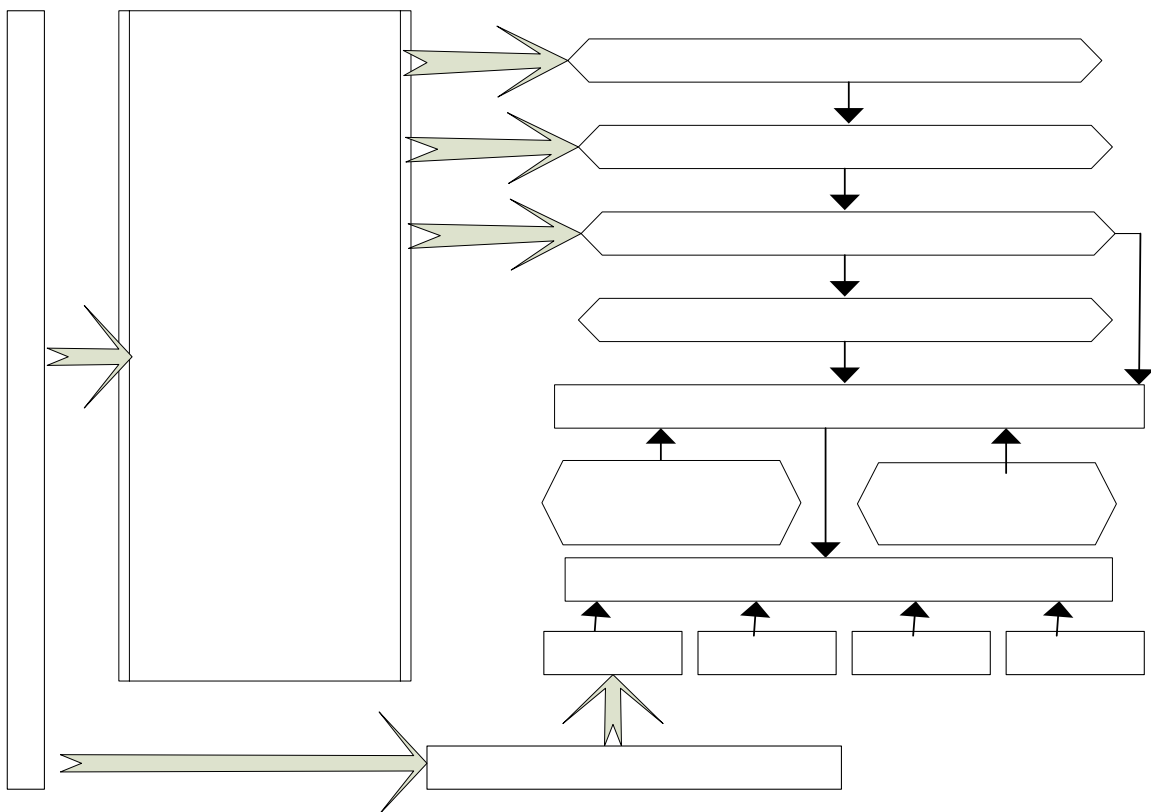


Рис. 2. Схема зв'язку завдань соціальної відповідальності залізничного транспорту та його конкурентоспроможності

Довести необхідність формування ССВЗТ можна розглянувши складові конкурентоспроможності підприємства, серед яких його імідж та репутація, які безпосередньо визначаються фактором соціальної значущості підприємства (ступінь участі підприємств галузі у вирішенні пріоритетних соціальних проблем, що існують на загальнодержавному, галузевому та організаційному рівнях).

ССВЗТ - це сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих підсистем та елементів, в межах якої формуються та реалізуються напрямки соціальної політики та розкривається соціальна значущість галузі та яка базується на самореалізації кожної особистості та сформованій загально організаційній соціальній свідомості.

Підсистемами ССВЗТ виступають керуюча, функціональна, забезпечуюча, взаємодія яких спрямована на вирішення комплексу проблем різноманітного характеру у внутрішньому та зовнішньому середовищі залізничного транспорту, які забезпечать досягнення стійких позицій та конкурентоспроможності ринку (рис. 3).

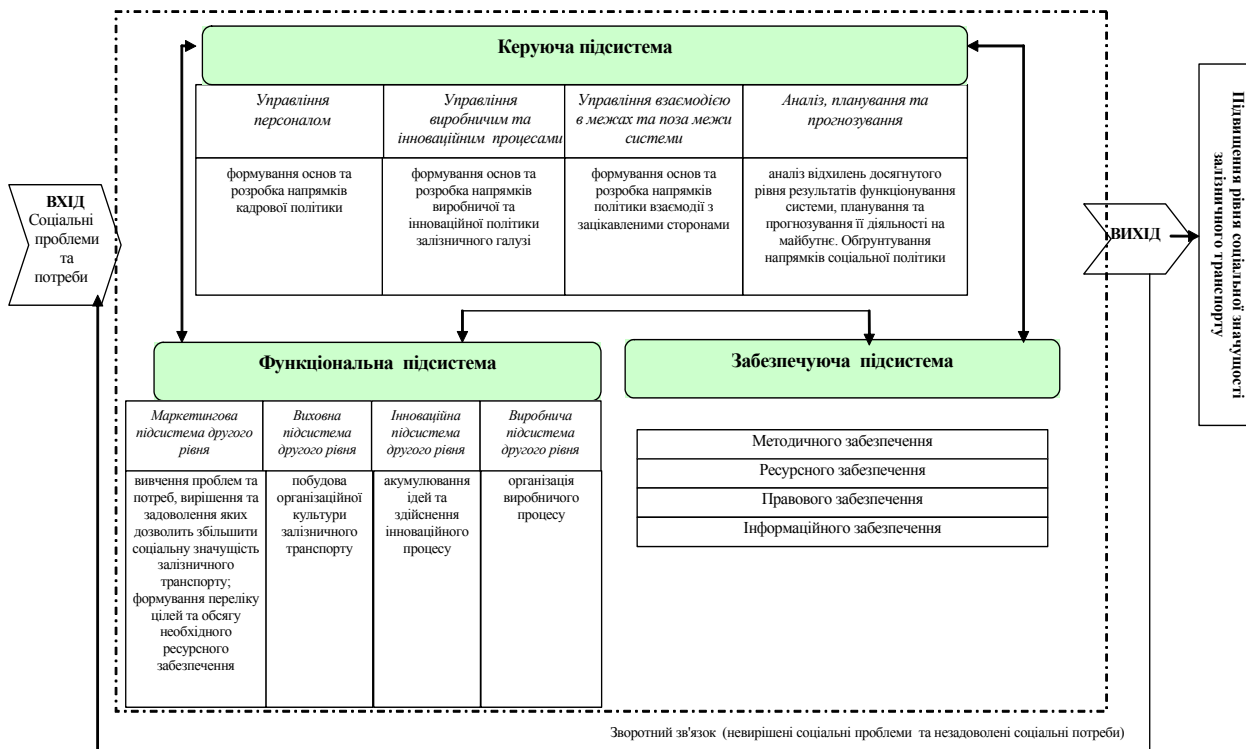


Рис. 3. Схема структури ССВЗТ (запропоновано автором)

Відокремлення таких підсистем пояснюється функціями, які вони виконують:

1) керуюча підсистема - формування цілей функціонування ССВЗТ, управління процесами, в межах яких реалізуються напрямки соціальної відповідальності, узгодження діяльності функціональних підсистем та їх ресурсного забезпечення. В якості елементів цієї підсистеми виступають ті, які характеризують окремі напрямки процесу управління. Так підсистемами другого рівня є:

- підсистема аналізу, планування та прогнозування, в межах якої проводиться аналіз відхилень досягнутого рівня результатів функціонування системи, здійснюється планування та прогнозування її діяльності на майбутнє. Тобто обґрунтовуються напрямки соціальної політики галузі;
- підсистема управління персоналом, в межах якої формуються основи та розробляються напрямки кадрової політики залізничного галузі, особливістю якої є захист особистості кожного робітника;
- підсистема управління виробничим та інноваційним процесами, в межах якої формуються основи та розробляються напрямки виробничої та інноваційної політики залізничного галузі, особливістю яких є націленість на особистість та її можливості та спроможності;
- підсистема управління взаємодією в межах та поза межі системи, в рамках якої формуються основи та розробляються напрямки політики взаємодії з зацікавленими сторонами (державою, споживачами, партнерами, конкурентами, персоналом);

2) функціональна підсистема – організація процесів безпосередньої реалізації соціальної відповідальності. Її підсистемами є:

- маркетингова підсистема – вивчення кола проблем та потреб, вирішення та задоволення яких дозволить збільшити соціальну значущість залізничного транспорту та, тим самим, забезпечити його стійкі позиції та конкурентоспроможність; формування переліку цілей та обсягу необхідного ресурсного забезпечення;

<b>Система соціальної відповідальності залізничного транспорту</b>			
<i>Управлінська підсистема (підсистема першого рівня)</i>			
Підсистеми управлінської підсистеми (підсистема другого рівня)			
<i>Підсистема управління персоналом та охорони праці</i>	<i>Підсистема управління виробничим та інноваційним процесами</i>	<i>Підсистема управління взаємодією в межах та поза межі системи</i>	<i>Підсистема аналізу, планування та прогнозування</i>
<p><b>Елементи:</b> засоби, методи, механізми та прийоми управління персоналом та охорони праці, управлінські структури:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Головне управління кадрової та соціальної політики,</li> <li>2) Головне управління медичних закладів,</li> <li>3) Головне управління охорони і організації праці,</li> <li>4) управління організації праці і заробітної плати, управління охорони праці, управління підготовки професійного навчання кадрів та соцітань,</li> <li>5) інші управлінські структури та підрозділи, до компетенції яких входять питання розвитку персоналу, соціального захисту та охорони праці.</li> </ol>	<p><b>Елементи:</b> засоби, методи, механізми та прийоми управління виробничими та інноваційними процесами, управлінські структури:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Головне управління розвитку і технічної політики,</li> <li>2) Головне управління інформаційних технологій,</li> <li>3) виробниче управління Головного управління локомотивного господарства,</li> <li>4) управління нової техніки та ремонту рухомого складу Головного управління приміських пасажирських перевезень,</li> <li>5) управління стратегії розвитку і координації науково-технічних розробок Головного управління розвитку і технічної політики,</li> <li>6) інші управлінські структури та підрозділи, до компетенції яких входять питання виробничого та інноваційного розвитку.</li> </ol>	<p><b>Елементи:</b> засоби, методи, механізми та прийоми управління взаємодією в межах та поза межі системи, управлінські структури:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Головне управління безпеки руху та екології,</li> <li>2) Головне управління матеріально-технічних ресурсів,</li> <li>3) управління енергозбереженням та контролю ефективності використання енергоресурсів Головного управління локомотивного господарства,</li> <li>4) вантажне та технічне управління Головного управління перевезень,</li> <li>5) інші управлінські структури та підрозділи, до компетенції яких входять питання узгодження інтересів залізничного транспорту з суб'єктами внутрішнього та зовнішнього середовища</li> </ol>	<p><b>Елементи:</b> засоби, методи, механізми та прийоми аналізу планування та прогнозування, управлінські структури:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) як виконавці? усі Головні управління та їх управління, що здійснюють аналіз, планування та прогнозування за напрямками реалізації соціальної відповідальності залізничного транспорту;</li> <li>2) як координаційний центр, що здійснює аналіз результатів реалізації соціальної відповідальності залізничного транспорту? Головне управління кадрової та соціальної політики та Головне управління розвитку і технічної політики</li> </ol>
<b>Функціональна підсистема (підсистема першого рівня)</b>			
Підсистеми функціональної підсистеми (підсистема другого рівня)			
<i>Маркетингова підсистема</i>	<i>Виховна підсистема</i>	<i>Інноваційна підсистема</i>	<i>Виробнича підсистема</i>
<p><b>Елементи:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- засоби, методи, способи маркетингових досліджень зовнішніх та внутрішніх потреб, їх систематизації, аналізу та вибору пріоритетних;</li> <li>- менеджери, фахівці, що беруть участь у дослідженнях;</li> <li>- складові маркетингової інфраструктури: (центри маркетингових досліджень, консалтингові фірми).</li> </ul>	<p><b>Елементи:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- засоби, методи, та механізми виховання персоналу підприємств залізничного транспорту, формування організаційної культури за принципами самореалізації особистості та загально організаційної соціальної свідомості;</li> <li>- менеджери, фізичні особи, що сприяють впровадженню соціально-орієнтованої моделі управління залізничним транспортом;</li> <li>- складові виховної інфраструктури: (навчальні центри, молодіжні організації, корпоративні університети, семінари, тренінги).</li> </ul>	<p><b>Елементи:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- засоби, методи, та механізми генерації ідей, розробки, впровадження та передачі інновацій;</li> <li>- фізичні особи, менеджери, науково-дослідні колективи, що сприяють науково-дослідному та інноваційному процесам;</li> <li>- складові науково-дослідної та виробничо-технологічної інфраструктури (НДІ, КБ, інноваційні високотехнологічні підприємства).</li> </ul>	<p><b>Елементи:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- засоби, методи, та механізми організації основних та допоміжних виробничих процесів, процесів обслуговування на залізничному транспорті;</li> <li>- фізичні особи та менеджери, що сприяють здійсненню основних та допоміжних виробничих процесів та процесів обслуговування;</li> <li>- підрозділи залізничного транспорту, що здійснюють реалізацію основних та допоміжних виробничих процесів та процесів обслуговування на залізничному транспорті (залізничні та їх структурні підрозділи, виробничі підрозділи залізничного транспорту, медичні заклади та ін.)</li> </ul>
<b>Забезпечувальна підсистема (підсистема першого рівня)</b>			
Підсистеми забезпечувальної підсистеми (підсистема другого рівня)			
<i>Підсистема методичного забезпечення</i>	<i>Підсистема ресурсного забезпечення</i>	<i>Підсистема правового забезпечення</i>	<i>Підсистема інформаційного забезпечення</i>
<p><b>Елементи:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методи функціонування підсистем та елементів системи, процедури налагодження взаємодії між ними, методики визначення результатів функціонування, способи узгодження інтересів тощо;</li> <li>- методичні підрозділи (в структурі координаційного центру в складі: Головне управління кадрової та соціальної політики та Головне управління розвитку і технічної політики).</li> </ul>	<p><b>Елементи:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- засоби, методи, механізми залучення та акумуляції ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових);</li> <li>- фізичні та юридичні особи, складові інфраструктури (банківські установи, інвестиційні фонди, логістичні посередники, біржі праці тощо).</li> </ul>	<p><b>Елементи:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- механізми здійснення сертифікації, стандартизації, уніфікації; державні та галузеві нормативно-правові акти;</li> <li>- юридичні особи, що надають послуги стандартизації, сертифікації та уніфікації.</li> </ul>	<p><b>Елементи:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- засоби, методи та механізми отримання та акумуляції інформації, її використання та розповсюдження;</li> <li>- складові інформаційної інфраструктури (інформаційні мережі, локальні мережі, корпоративні інформаційні центри тощо).</li> </ul>

Рис. 4. Складові та елементи ССВЗТ (запропоновано автором)

- виховна підсистема – побудова організаційної культури залізничного транспорту, метою якої є формування пріоритету соціального в ідеях, діях та перспективах розвитку підприємств галузі та їх персоналу;

- інноваційна підсистема – акумулювання ідей та здійснення інноваційного процесу, метою якого є технічне, технологічне, організаційне, інтелектуальне та інше удосконалення діяльності залізничного транспорту;

- виробнича підсистема – організація виробничого процесу, одним з результатів якого є збільшення соціальної значущості залізничного транспорту;

3) забезпечуюча підсистема - акумуляція, залучення, розробка різноманітного забезпечення: методичного, ресурсного, інформаційного та правового.

Кожна підсистема другого рівня є сукупністю елементів, що забезпечують виконання покладеної на неї функції. Елементами можуть бути об'єкти, процеси, явища, засоби та методи, що мають різну природу, але сумісні між собою та узгоджені в своїх функціях. На рис. 4 наведено зміст підсистем ССВЗТ.

ССВЗТ, як відкрита система, залежить від умов, що склалися в зовнішньому середовищі, та поведінки зовнішніх суб'єктів. Можна визначити деяку особливість, яка стосується того, що кожний суб'єкт зовнішнього середовища з одного боку розглядається як об'єкт, на який спрямовані дії в рамках реалізації заходів ССВЗТ, а з іншого боку – як фактор, що впливає на функціонування ССВЗТ.

Основними суб'єктами зовнішнього середовища, які впливають на функціонування ССВЗТ є: державні органи влади, споживачі, постачальники, партнери, конкуренти. Факторами зовнішнього середовища, що формують зовнішні умови функціонування ССВЗТ, являються: політичні, економічні, соціальні, правові, екологічні, інвестиційно-інноваційні.

**Висновки.** Таким чином, завданнями ССВЗТ з метою забезпечення конкурентоспроможності залізничного транспорту є:

1) формування та розповсюдження ідеї соціальної відповідальності між усіма робітниками, запровадження концепції соціальної відповідальності, що охоплює усі процеси; розвиток організаційної культури;

2) виховання соціальної відповідальності зовнішніх груп впливу;

3) формування та розвиток основ соціально-орієнтованого транспортного ринку;

4) встановлення пріоритету особистості як основної цінності, що визначає успіх діяльності підприємства;

5) покращення соціальної ситуації в галузі та в країні в цілому;

6) інноваційне оновлення галузі, впровадження інноваційної моделі розвитку;

7) зменшення екологічного навантаження на навколишнє середовище;

8) прискорення гуманізації суспільного життя, яка витісняє на другий план чисто технічні і виробничо-технологічні фактори.

## Література

1. Дикань В. Л. Розробка та реалізація програми підвищення конкурентоспроможності вагоноремонтного підприємства / В. Л. Дикань, О. О. Кокові хіна // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук. праць. – Харків : УкрДАЗТ, 2009. – № 28. – С. 131-136.

2. Дикань В. Л. Механізм створення залізнично-транспортно-промислової групи в сучасних умовах розвитку залізничного транспорту України / В.Л.Дикань, М.В. Кондратюк // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук. праць. – Харків : УкрДАЗТ, 2009. – № 26. – С. 13-18.

3. Єлагін Ю. В. Основні організаційні напрямки і підходи підвищення конкурентоспроможності пасажирських залізничних перевезень [Електронний ресурс] / Ю. В. Єлагін // Проблемы экономики и управления на железнодорожном транспорте ЭКУЖТ 2009 : тези доп. IV міжнар. наук.-практ. конф., 22-26 червня 2009. — Судак, 2009. – Режим доступу : <http://ekuzt2009.detut.edu.ua/sekcziya-3-lekonomika-zheleznodorozhnogo-transportar/198-lagn-yuv.html>.

4. Якименко Н. В. Методологічні аспекти конкурентоспроможності залізничного транспорту / Н. В. Якименко // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук. праць. – Харків : УкрДАЗТ, 2009. – № 28. – С. 104-109.

5. Токмакова І. В. Сучасні підходи до вирішення проблеми оновлення рухомого складу залізничного транспорту / І. В. Токмакова // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук. праць. – Харків : УкрДАЗТ, 2009. – № 25. – С. 82-84.

6. Бегма Ю.К. Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні / Ю. К. Бегма, О. Ю. Вінніков, О.І.Редько. – К., 2006. – 129 с.

7. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Котлер Ф., Лі Н. [пер. з англ. С. Яринич]. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с

8. Аверин А. И. Социальная политика и социальная ответственность предприятия / Аверин А. И. – М. : Альфа-Пресс, 2008. – 96 с.

9. Булеев И. П. Социальная ответственность бизнеса: теория и практика: монография / И. П. Булеев, Н. Е Брюховецкая, Е. В. Черных. – Донецк : ДонНТУ, 2008. – 136 с.

10. Мельник С. В. Соціальна відповідальність бізнесу як складова соціальної політики України / С. В. Мельник // Економіка та держава. – 2007. – № 5. – С. 71-73.

11. Друкер П. Энциклопедия менеджмента / П. Друкер ; [пер. с англ.]. — М. : Издательский дом "Вильямс", 2004. — 432 с.
12. Корпоративная социальная ответственность и конкурентоспособность / [Дынкин А.А., Миловидов Д.В., Перегудов С.П. и др.]. — М. : ИМЭМО РАН, 2004. — 112 с.
13. Дикань В.Л. Обеспечение конкурентоустойчивости предприятия / Дикань В. Л. — Х. : Основа. — 1995. — 160 с.
14. Ахметжанова С. Параметры конкурентоспособности пищевой продукции / С. Ахметжанова // Маркетинг. — 2001. — № 2(57). — С. 70-75.
15. Шинкаренко В. Г. Сутність і особливості визначення якості менеджменту організацій / В. Г. Шинкаренко, О. М. Криворучко // Економіка транспортного комплексу : збірник наукових праць. — Харків : ХНАДУ, 2007. — Вип. 12. — С. 7-17.
16. Криворучко О. М. Менеджмент якості на підприємствах автомобільного транспорту: теорія, методологія і практика : [монографія] / Криворучко О. М. — Харків : ХНАДУ, 2006. — 404 с.
17. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення / В. А. Павлова. — Дніпропетровськ : ДУЕП, 2006. — 276 с.
18. Василенко Т.С. Встановлення факторів, що формують конкурентоспроможність пасажирської автотранспортної послуги / Т. С. Василенко, О.В. Толоч, Л.О. Юсупова // Вісті автомобільно-дорожнього інституту. — 2008. — № 1 (6). — С. 136-143.

Надійшла 23.05.2010

УДК 330.59:316.344

О. А. ВАСИЛЬЄВ

Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, м. Київ

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ ЗА УМОВАМИ ЖИТТЯ

*Обґрунтовано доцільність вивчення диференціації населення за умовами життя. Проаналізовано та узагальнено міжнародний досвід використання концепції депривації для дослідження умов життя населення. Запропоновано методологічні підходи до диференціації населення за умовами життя.*

*Appropriateness of study of population differentiation by living conditions is grounded. International experience of using deprivation concept for researching of living conditions is analyzed and summarized. Methodological approaches to population differentiation by living conditions are suggested.*

*Ключові слова: депривація (позбавлення), диференціація населення, умови життя.*

### Вступ

Дослідження диференціації населення базується, насамперед, на існуванні нерівності у доходах. Виходячи з цього, в усіх країнах будують криві розподілу населення за рівнем середньодушових доходів, розраховують коефіцієнти Джині (та інші показники нерівності та розшарування), поділяють населення на квінтільні чи децильні групи.

Однак диференціація населення за отримуваними доходами або здійснюваними витратами (споживанням) охоплює лише один аспект нерівності у поточних ресурсних можливостях домогосподарств, який хоча є важливим і в значній мірі визначальним, однак не завжди відображає повну картину соціально-економічної нерівності людей. Існують інші обмеження та нерівність у доступі до життєво важливих ресурсів, які пов'язані скоріше не з поточними можливостями, а з накопиченими домогосподарством ресурсами; насамперед, це стосується можливостей у забезпеченні належних житлових умов. Також слід зазначити, що певні аспекти належних умов існування взагалі залежать, насамперед, не від зусиль домогосподарств, а від державної діяльності щодо створення та розвитку розгалуженої системи різноманітних об'єктів соціальної інфраструктури, що відповідають сучасним вимогам розвитку населених пунктів. Таким чином, постає питання вивчення розподілу населення не лише за доходами, а й за іншими критеріями, які в сукупності можна описати поняттям „умови життя”.

### Постановка завдання

Мета статті полягає в узагальненні досвіду використання концепції депривації в дослідженнях рівня життя населення та в розробці методологічних підходів до диференціації населення за умовами життя.

Проблема доступності різних верств населення до життєвих благ постала в економічній науці у другій половині ХХ ст. Її розробкою займалися такі вчені, як П. Таунсенд, Дж. Мак та С. Ленслі, Б. Халлерод, Т. Каллан, Б. Нолан, К. Вілан, М. Можина, Л. Овчарова та багато інших. Однак всі дослідження зосереджувались, насамперед, на виявленні та вивченні категорії осіб, що зазнають найбільш суттєвих позбавлень в умовах життя, тобто підпадають під визначення деприваційної бідності. Характер та особливості доступності до життєвих благ інших верств населення ніколи не потрапляли до сфери уваги вчених, що й зумовило необхідність проведення нашого дослідження.

### Основна частина

Вперше комплексне дослідження відмінностей у можливостях доступу людей до основних життєвих благ було здійснене англійським вченим Пітером Таунсендом [1].

Робота П. Таунсенда базувалась на дослідженні про ресурси домогосподарств та стандарти життя, що здійснювалось у Великобританії у 1967-1968 рр. (Household Resources and Standards of Living in the United Kingdom 1967-68) та, з деякими змінами, у 1969 р. Це було перше комплексне обстеження умов життя та бідності у Великобританії, що включало всеохоплюючу оцінку ресурсів та можливостей домогосподарств.

Один з розділів обстеження – стиль життя та депривація – мав на меті встановити, чи споживають люди та домогосподарства певні „нормальні” види харчування та інші товари та займаються певними видами діяльності, звичними для більшості населення, і, якщо ні, то чи відбувається це через недостатність ресурсів (а не через етнічні чи групові звичаї).

Таунсенд зазначав, що депривація приймає багато форм, які є взаємопов'язаними – хвороба чи непрацездатність, ризик ранньої смерті, недостатнє харчування, бідне або переповнене житло та брак зручностей у житлі (таких як опалення, світло, водопостачання, санітарні умови), погані умови праці, обмеженість доступу до послуг, відпочинку, розваг, поширених в суспільстві, низький рівень освіти, позбавлення в доступності до засобів комунікації, неможливість виконувати суспільні функції та брати участь у звичайному громадському житті [2].

Таунсенд розробив індекс відносної депривації, який базувався на різних аспектах життєвих умов людей, інформація про які отримується в результаті опитування населення. Цей індекс орієнтований на врахування фактичного досвіду участі в різних сторонах громадського життя, загальноприйнятого в суспільстві та дозволяє розподілити населення на дві групи – тих, що зазнають суттєві позбавлення, та тих, що зазнають незначних позбавлень або не зазнають взагалі. Під час опитування респондентам пропонувалось оцінити свої умови життя за допомогою 12 прямих індикаторів, що охоплюють такі аспекти життя людей, які лишаються поза увагою непрямого виміру потенційного споживання, заснованого на рівні доступних ресурсів та включають виявлення особливостей харчування, наявність предметів тривалого користування, зручностей у житлі, включеності у громадське життя [1].

Таунсенд розраховував рівень позбавлення простим сумуванням тих характеристик, які були відсутні в домогосподарстві. Таким чином, деприваційний індекс міг приймати значення від 0 до 12; нульовий індекс характеризував повну відсутність позбавлень, його збільшення означало погіршення умов життя та зменшення соціальної активності домогосподарства.

Межа відносної деприваційної бідності встановлювалась відповідно до такого рівня грошового доходу, при якому деприваційний індекс починає швидко зростати. Інакше кажучи, Таунсенд припустив існування певних якісних порогів у матеріальному добробуті, нижче яких депривація охоплює практично всі сторони життєдіяльності домогосподарства, а вище яких може стосуватися лише деяких аспектів, а тому не асоціюється з бідністю.

Однак, останнє положення Таунсенда спричинило низку критичних зауважень з боку інших дослідників. Так, С. Рінген вважав, що пов'язуючи межу деприваційної бідності з показником грошового доходу, Таунсенд повернувся назад від прямого виміру бідності до непрямого [3].

Також критиці піддавали той факт, що Таунсенд не розмежував вибір та примус як визначальні фактори життєвих стандартів [4]. Для того, щоб бути прийнятими як компоненти стандарту бідності, елементи індексу відносної депривації повинні бути наслідком примусу до певної поведінки, а не результатом вільного вибору. Мається на увазі, що якщо хтось проживає в гірших порівняно із прийнятими в суспільстві умовах не через відсутність можливостей, а виходячи із власних поглядів на спосіб життя, то це не можна вважати позбавленням. Отже, проблема полягає в тому, яким чином розрізнити вільний вибір та зовнішній примус, зумовлений браком ресурсів.

Спробу розв'язати цю проблему здійснили британські дослідники Джоанна Мак та Стюарт Ленслі, які, досліджуючи бідність у першій половині 1980-х рр. в рамках Британської серії досліджень межі бідності, сприяли розвитку та удосконаленню теоретичної та емпіричної роботи Пітера Таунсенда. У своїй праці „Бідна Британія” [5] вони сформулювали власний підхід до аналізу забезпеченості населення умовами життя, що спричинив сильний вплив на дослідження бідності та розшарування. Дж. Мак та С. Ленслі поєднали дві важливі тенденції у цій сфері: прямий підхід до виміру бідності, що фокусується насамперед на фактичних життєвих умовах, а не на доході чи інших показниках ресурсів, та консенсусний (consensual) підхід, в якому здійснено спробу в ціннісних судженнях при вимірі позбавлення зменшити вплив думки дослідників-експертів. Ключовим елементом такого підходу став метод, за допомогою якого дослідники включали у свої виміри громадську думку про те, що входить до необхідного споживання.

Отже, емпіричне дослідження Мак та Ленслі включало два кроки: визначення самих потреб першої необхідності та визначення тих осіб чи домогосподарств, які не в змозі їх задовольняти.

На першому кроці респондентам пропонувалось з переліку потреб, який включав 35 пунктів, вказати, що вони вважають предметами першої необхідності, які всі дорослі в сучасній Британії повинні бути в змозі собі дозволити. Потребами першої необхідності дослідники вважали ті, які обрали більше 50% населення.



На наступному кроці респонденти з того ж списку вказували, які пункти вони в дійсності мають. Щодо потреб, які відсутні у домогосподарстві, обов'язково вимагалось уточнення: відсутність обумовлена небажанням їх мати чи неможливістю через брак ресурсів.

Метою цих альтернативних відповідей було розділити людей на тих, хто вимушений обходитись без певних речей, та тих, хто не бажає їх мати за власним вибором, вважаючи, що вони їм не потрібні. Обробка результатів обстеження показала, що вільна відмова від споживання тих чи інших предметів є досить поширеною (хоча і в меншій мірі, ніж брак коштів) навіть в домогосподарствах, які знаходяться в нижній частині розподілу за доходами. В заможних домогосподарствах в більшості випадків відмова від споживання предметів з переліку базових потреб, встановлених Мак та Ленслі, обумовлювалась власним вибором.

Людам, які відповіли, що не можуть обійтись без потреб, класифікованих як потреби першої необхідності, присвоюють деприваційний індекс, починаючи з нульового балу, з накопиченням оцінки по одному балу за кожен такий пункт. Отримані результати дозволили Мак та Ленслі зробити висновок, що для багатьох людей, незалежно від рівня доходів, звичайним є позбавлення в одному або двох предметах, що не є критичним та не може розглядатися як бідність. З другого боку, серед людей з низькими доходами виявилось широко розповсюдженим позбавлення в трьох та більше потребах. Це дало можливість дослідникам саме цей рівень позбавлення вважати межею деприваційної бідності.

Консенсусний підхід Мак та Ленслі здійснив значний вплив на подальші дослідження щодо забезпеченості населення умовами життя. Їх обстеження було знову здійснено у Британії в 1990 та 1999 рр. [6, 7], в Уельсі в 1995 р. та Північній Ірландії в 2002 р. [8]. Євростат використовував такий же набір питань для виміру стандартів життя в країнах Євросоюзу як частину Панельного дослідження домогосподарств Європейського Союзу (European Community Household Panel Survey) щорічно, починаючи з 1994 р. [9, 10].

Також цей підхід до виміру бідності та стандартів життя з більшими чи меншими змінами та удосконаленнями застосовували Муффелс та Вріен у Данії та Нідерландах [11, 12], Халлерод в Швеції [13, 14], Каллан, Нолан, Вілан в Ірландії [15], Мейєр та Дженкс в США [16], Кангас та Рітакілліо у Фінляндії [17], Крішнан, Дженсен та Баллантайн у Новій Зеландії [18], Дейвіс та Сміт у В'єтнамі [19] та багатьох інших.

Заслуговує на увагу критичний аналіз методу Мак та Ленслі, який здійснив шведський дослідник Бьорн Халлерод [13, 14]. У своїх працях він не погоджується з деякими аспектами їх підходу. По-перше, він вказує на певну довільність щодо визначення потреб першої необхідності. Початковий перелік був сформований самими дослідниками і респонденти могли вибирати, які потреби є необхідними, тільки з нього, але не могли впливати на сам перелік. По-друге, Халлерод вважає, що Мак та Ленслі довільно інтерпретують термін „консенсус” (одностайність), оскільки, строго кажучи, він стосується ситуації, коли всі мають одну й ту саму думку. Однак Мак та Ленслі визнають потребу життєво необхідною, якщо такою її відчувають більше половини населення. Тобто, можливість вирішувати, що є необхідним, надається простій більшості населення, а тому, на думку Халлерода, немає жодних причин вважати, що для визначення життєво необхідних потреб рівень у 50% більш обґрунтований, ніж 30 чи 70% або будь-який інший.

Відповідно, виникають труднощі, коли індивідуальні переваги відрізняються від узагальнених, установлених громадською думкою (тобто більшістю). Чим більш наблизений особистий перелік переваг до узагальненого, тим більш імовірними для таких осіб будуть намагання споживати відповідно до цих узагальнених переваг. Наслідком цього, за інших незмінних умов, є те, що особа, чиї переваги близькі до усереднених, з меншою ймовірністю буде оцінена як бідна, ніж особа, чиї переваги відрізняються від середніх. Ця проблема в дослідженні Мак та Ленслі залишилася невирішеною.

Далі Халлерод вказує, що більшість включених в опитування показників споживання виглядають не життєво важливими, а скоріше більш чи менш потрібними, тому позбавлення в них не загрожує фізичному існуванню людини, характеризуючи лише недостатній порівняно із середнім рівень споживання. Відповідно, жорстке обмеження потреб першої необхідності половиною населення, що вважають їх такими, лишає поза увагою певні потреби, які можуть бути достатньо важливими, а з другого боку, надає однаковий ступінь депривації незалежно від рівня значимості тих чи інших потреб, хоча було б доцільно диференціювати населення за ступенем позбавлення у доступності до благ різного рівня важливості.

Наступний пункт консенсусного визначення бідності Мак та Ленслі, що викликає полеміку, стосується їх висновку про те, що погляди людей стосовно потреб першої необхідності характеризуються високим ступенем однорідності, незалежно від відмінностей у демографічній та соціальній структурі. В дійсності різні частини суспільства (залежно від віку, статі, складу домогосподарства, географічного регіону тощо) можуть мати специфічні потреби, але при цьому підході вони не враховуються.

Нарешті, Халлерод вважає, що рішення Мак та Ленслі про встановлення межі бідності на рівні саме трьох позбавлень, є не достатньо обґрунтованим, а тому так само можливо провести її на рівні двох, чотирьох або п'яти позбавлень. Також можна обґрунтувати, що межа бідності має дорівнювати одному позбавленню, якщо воно дійсно є життєво необхідною потребою.

Б. Халлерод спробував удосконалити підхід Мак та Ленслі, виходячи з тих недоліків деприваційного індексу, які він виявив. Зокрема, це стосується посилення зв'язку між споживчими перевагами, встановленими на основі громадської думки, та прямим визначенням бідності. Якщо Мак та

Ленслі відкидали ті пункти з переліку, які визнали необхідними менше половини населення, а відібрані розглядали як однаково важливі, то Халлерод залишає весь перелік, а кожен пункт з нього зважає на частку населення, яка вважає його предметом першої необхідності. Таким чином, він отримує не простий перелік предметів першої необхідності, а ранжований рейтинг позбавлень, побудований за принципом від найменш до найбільш важливого та необхідного, з точки зору респондентів.

Свій підхід дослідник назвав „пропорційний деприваційний індекс” (proportional deprivation index, PDI), а підхід попередників Мак та Ленслі називає „індекс потреб більшості” (majority necessity index, MNI).

Основні відмінності між двома підходами представлені у табл. 1 на умовному прикладі, в якому п'ять осіб мають позбавлення різного характеру стосовно деяких чотирьох предметів першої необхідності.

Таблиця 1

**Порівняння підходів PDI та MNI на умовному прикладі [13, р. 8]**

Предмети споживання	Частка населення, що вважає предмет першою необхідністю, %	Споживання умовних осіб (x – відсутній предмет)				
		Особа 1	Особа 2	Особа 3	Особа 4	Особа 5
Предмет А	30	x				x
Предмет В	45		x			x
Предмет С	55			x		
Предмет D	100				x	
Індекс MNI	-	0	0	1	1	0
Індекс PDI	-	0,3	0,45	0,55	1,00	0,75

При підході MNI індекс депривації надається тим особам, що зазнають позбавлення в предметах, які вважають першою необхідністю більше половини населення (тобто, особам 3 та 4); зауважимо, що між цими особами не проводиться розмежування відповідно до того, чи все населення вважає певний предмет першою необхідністю чи лише дещо більше половини. На відміну від цього, PDI-підхід призначає ненульовий індекс особі, якщо вона потерпає від будь-чого, що хоча б хтось вважає потребою першої необхідності; індекс збільшується прямо пропорційно частці осіб, які так вважають. Отже, PDI-підхід більш чутливий інструмент виміру, який припускає градацію деприваційного індексу на відміну від дихотомічного характеру MNI-підходу. Однак відмінність між підходами полягає не лише у використанні неперервного або дискретного виміру. Особа 5 ілюструє, що різні вимірювання можуть призвести до різних результатів: з точки зору MNI-виміру ця особа не є депривованою, а PDI-вимір надає їй досить високий індекс депривації. Отже, PDI-підхід, використовуючи ту ж саму інформаційну базу, що й MNI-підхід, формує дещо іншу сукупність депривованих осіб, які при цьому диференціюються залежно від кількості позбавлень та ступеня їх важливості.

Перевагою PDI-підходу над MNI слід визнати те, що він не потребує класифікації потреб на такі, що вважаються та не вважаються потребами першої необхідності, яка є до певної міри довільною. Залишаючи повний перелік споживчих потреб та використовуючи неперервний їх вимір, PDI базується на такій моделі споживчих переваг, яка адекватніше відображає реальність, ніж дихотомічний підхід MNI.

Загальним для обох підходів є те, що складання початкового переліку предметів споживання здійснюється самими дослідниками, а отже, він містить певний елемент довільності. Але значимість його в PDI-підході менша, ніж в MNI, оскільки останній більш чутливий до початкового відбору потреб.

Відображення громадської думки в PDI-підході посилюється завдяки тому, що важливість предметів споживання може змінюватись відповідно до будь-яких виявлених суттєвих відмінностей у споживчих перевагах окремих соціальних та демографічних груп. Ці відмінності приймаються до уваги шляхом розрахунку деприваційного індексу особи відповідно до набору предметів споживання з вагами, притаманними тій групі, членом якої є ця особа. Отже, позбавлення для людей певної групи розраховується відповідно до набору предметів споживання зі специфічними вагами, притаманними саме цій групі, таким чином, враховується погляд на склад предметів першої необхідності не всього населення, а саме цієї групи.

Тим не менш, Б. Халлерод визнає, що підхід Мак та Ленслі є цілком надійним; порівняно з PDI-підходом він більш простий для використання та легший для розуміння та інтерпретації. Тому його варто використовувати для загального аналізу ситуації з рівнем депривованості. PDI-підходу слід віддавати перевагу в тому випадку, якщо потрібен детальний аналіз з врахуванням особливостей споживчих переваг та позбавлень в різних демографічних та соціальних групах населення, а також при необхідності дослідити розподіл населення за різним рівнем депривованості.

У 1997 р. Рік Дейвіс запропонував метод виміру бідності через обстеження базових потреб (BNS – The Basic Necessities Survey) [19, 20]. За своїм змістом він є адаптованою версією попередніх методів, що вимірюють бідність через депривації (насамперед, методу Мак та Ленслі), та був використаний у В'єтнамі у 1997, 1998, 1999 та 2006 рр. як частина програми допомоги найбіднішому населенню ActionAid Vietnam.

Відмінності методу Р.Дейвіса полягали в наступному.

По-перше, він зауважував, що перелік потреб обов'язково повинен включати предмети двох типів: з одного боку, такі предмети, про які а ргіоті можна припустити, що більшість погодиться вважати їх предметами першої необхідності, з другого – такі, які більшість скоріше за все не вважатиме такими.

По-друге, спосіб визначення деприваційного індексу. Для кожного домогосподарства підраховується кількість наявних в ньому предметів та ділиться на максимально можливу їх кількість. Особа, що не володіє жодним предметом з тих, що визначені респондентами як базові потреби, матиме оцінку 0. За стандартами респондентів обстеження, така особа проживає в умовах крайньої бідності. Особа, що володіє всіма предметами, визначеними як базові потреби, отримує оцінку 1. В результаті підраховується кількість домогосподарств над межею бідності (з оцінками 1), кількість домогосподарств нижче межі бідності та їх розподіл за різним ступенем глибини бідності (від 0 до 1).

По-третє, Дейвіс слушно зауважує, що стандарти, які вважаються базовими потребами, з часом можуть змінюватися в результаті економічного розвитку або культурних змін. Тому при повторному проведенні дослідження в тій самій сукупності можливе внесення відповідних змін до списку без втрати неперервності та порівнюваності даних. Додаткові пункти, що зараз вважаються більш важливими, можуть бути додані до переліку потреб, який представляється респондентам. Оцінка здійснюється на основі розширеного переліку, а після виключення нових пунктів може порівнюватися з попереднім дослідженням.

По-четверте, поряд із самооцінкою, Дейвіс вводить оцінку добробуту домогосподарства іншими членами спільноти, оскільки людина може відчувати себе бідною, однак інші можуть так не думати, або навпаки – інші можуть вважати людину бідною, в той час як сама вона такою себе не відчуває. Відношення до власних стандартів життя може бути пом'якшене або загострене усвідомленням думки оточуючих.

Залежно від самооцінки та оцінки оточуючих вся спільнота поділяється на 4 групи:

- „бідні бідні” – самооцінка менше 0,5, оцінка оточуючих менша 0,5;
- „бідні багаті” – самооцінка менше 0,5, оцінка оточуючих більша 0,5;
- „багаті бідні” – самооцінка більше 0,5, оцінка оточуючих менша 0,5;
- „багаті багаті” – самооцінка більше 0,5, оцінка оточуючих більша 0,5.

Перша група представляє собою безумовно бідних, в другу потрапляють забезпечені домогосподарства із завищеними очікуваннями, в третю – ті, в яких занижені очікування про стандарти життя були наслідком проживання в бідності. Таким чином, метод Дейвіса дозволяє диференціювати населення за умовами життя на основі поєднання суб'єктивного та об'єктивного критеріїв.

Слід зазначити, що такий підхід має суттєве обмеження – він може бути використаний лише в невеликих сукупностях людей, де всі знають всіх та можуть оцінити стан добробуту оточуючих. Отже, його застосування прийнятне, насамперед, для простих суспільств, притаманних країнам, що розвиваються, та проблематичне для розвинутих країн, в яких характерним є високий ступінь індивідуалізму та ретельне дотримання приватного характеру життя, свого роду відчуженості від оточуючих.

В Росії дослідження щодо використання критерію позбавлення для виміру бідності було здійснено у 1997 р. фахівцями Інституту соціально-економічних проблем народонаселення РАН за фінансової підтримки ТАСІS. Це дослідження „Бідність в Росії: позбавлення та соціальна виключеність”, під керівництвом А.Макколлі, М.Можиної, Л.Овчарової [21]. Для обстеження було відібране населення великого та малого міст – Санкт-Петербурга та В'язників. Використаний при цьому підхід методологічно подібний до підходу Мак та Ленслі, тобто респонденти мали самі визначати, що з пропонованого переліку предметів та видів діяльності є ознакою позбавлення. Однак саме формулювання питання дещо відрізнялось: автори вважали, що в умовах соціально-економічних трансформацій, які відбувались в Росії протягом 1990-х рр., поняття стандарту необхідних життєвих благ не відповідає реальним умовам життя, а тому питання у вигляді „які предмети є необхідними і без яких домогосподарство не може обійтися” призведе до завищеного, „ідеального” рівня. Ставлячи на меті виявлення думки населення про те, що є ознаками бідності в Росії на поточний момент, дослідники по кожному пункту переліку, що включав 36 благ та послуг з дев'яти різних сфер життєдіяльності, запропонували 5 варіантів відповіді: ознака крайньої бідності, ознака бідності, мало пов'язаний з бідністю, зовсім не пов'язаний з бідністю, не може відповісти.

На основі відповідей респондентів до списку потреб першої необхідності були відібрані пункти, які до ознак бідності віднесло не менше 90% респондентів (саме на цьому рівні спостерігалась найбільша концентрація відповідей про віднесення тієї чи іншої ознаки до показника бідності одночасно в обох містах). Сформований таким чином перелік включав 17 ознак позбавлення.

Не зупиняючись на його розгляді, відмітимо методичні особливості визначення рівня позбавлення. Враховуючи міжнародний досвід, дослідники запропонували три варіанти побудови індексу позбавлень:

- індекс позбавлень, агрегованих у ранжовані групи;
- індекс позбавлень, в якому ознаки позбавлень зважені відповідно до думки респондентів-експертів про крайню бідність;
- індекс позбавлень, що не використовує ранжування ознак позбавлень.

При першому підході шляхом опитування респондентів-експертів з дев'яти груп позбавлень відбирались три найважливіші та ранжувались – найбільш важливі групі присвоювався ранг 3, другій за важливістю – ранг 2, третій – ранг 1. Якщо в домогосподарстві наявне хоча б одне позбавлення з певної групи, то йому надається відповідний ранг. Індекс бідності домогосподарства визначається як сума групових рангів. В підсумку кожне домогосподарство може отримати індекс від 0 до 6. Нульовий індекс означає відсутність в домогосподарстві усіх ознак позбавлень з трьох найважливіших сфер діяльності,

індекс 6 – наявність ознак з усіх трьох груп, проміжні індекси характеризують наявність ознак з однієї або двох груп.

Другий підхід подібний до першого, тільки ранжуванню підлягають самі ознаки депривації, а не їх групи. При цьому критерієм ранжування ознак є їх значимість з точки зору не бідності, а крайньої бідності (злиденності), тобто вага ознаки тим вища, чим більша частка респондентів, що відмітила її як ознаку саме крайньої бідності.

Третій підхід найпростіший – бідними вважаються домогосподарства, в яких зосереджена певна кількість будь-яких значимих позбавлень (з встановленого переліку основних позбавлень). Для встановлення межі бідності були використані висновки з побудови двох перших індексів, а саме: по-перше, більшість найважливіших позбавлень дуже рідко зустрічаються в домогосподарствах без наявності інших, по-друге, ці ознаки широко представлені в домогосподарствах, що зазнають 2-3 позбавлення з основного переліку.

Враховуючи, що три розглянуті варіанти індексів позбавлень базуються на різних алгоритмах розрахунку, а тому, цілком імовірно, відносять до категорії бідних різні домогосподарства, російські дослідники спробували визначити ступінь перетинання контингентів бідних методом накладання всіх індексів один на одного. Однак в кінці кінців було зроблено висновок, що для практичного використання найбільш доцільним є третій метод, при якому всі позбавлення мають однакову вагу. Обґрунтовано це рішення тим, що деприваційна бідність є наслідком різноманітних факторів і стосується багатьох аспектів існування домогосподарств сучасної Росії, а це ускладнює вибір обмеженої кількості пріоритетних позбавлень, оскільки кожне з них в тій чи іншій мірі спричиняє виключеність із домінуючого способу життя.

У 1999-2001 рр. соціологами Інституту комплексних соціальних досліджень РАН під керівництвом Р. Меннінга та Н. Тихонової було проведено дослідження „Бідність та соціальна ексклюзія в Росії: регіональні, етнопонаціональні та соціокультурні аспекти” [22]. Головним завданням дослідження було виявити глибину позбавлень, які зазнаються сім'ями, тому для опитування відібрані були саме бідні домогосподарства в Москві, Воронежі та Владикавказі. Методологічно обстеження не відрізнялось від того, що проводилось ІСЕПН РАН у 1997 р., в перелік ознак депривації були включені всі 17 ознак з цього обстеження, доповнені ще 9-а, виявленими під час додаткового моніторингу ознаками бідності.

Важливий висновок, зроблений за результатами дослідження, полягав у тому, що, чим менш розповсюджено в реальному житті було певне позбавлення, тим більшу вагу воно мало з точки зору сприйняття бідності як помітного відхилення від загальноприйнятих життєвих стандартів. Цей висновок дозволив дослідникам розподілити обстежені домогосподарства не тільки за кількістю накопичених позбавлень (як це робилось традиційно), але й за якісним принципом, тобто залежно від наявності в них позбавлень різного ступеня поширеності. Всі домогосподарства, таким чином, були розподілені на 4 групи:

IV ступінь депривації – ступінь злиденності (наявні позбавлення, які пов'язували з бідністю не менше 90% опитаних, в т.ч. зі злиденністю – біля 50%);

III ступінь депривації – ступінь бідності (наявні позбавлення, які пов'язували з бідністю 80-90% опитаних, в т.ч. зі злиденністю – 30-40%);

II ступінь депривації – ступінь малозабезпеченості (наявні позбавлення, які пов'язували з бідністю 60-80% опитаних, в т.ч. зі злиденністю – 20-30%);

I ступінь депривації – ступінь життєвих стандартів, близьких до середніх (наявні позбавлення, які пов'язували з бідністю менше 60% опитаних, в т.ч. зі злиденністю – 10-20%).

Характер позбавлень при русі від найбільш депривованих до найменш поступово змінювався від виключно матеріального до переважно соціального, пов'язаного насамперед з якісними параметрами життя.

Отже, використання деприваційного підходу дозволило диференціювати бідні домогосподарства від рівня крайньої бідності до рівня, при якому домогосподарство наближається до середнього в країні рівня, зазнаючи лише деяких, найменш суттєвих, позбавлень переважно нематеріального характеру.

В Україні регулярне вивчення бідності та розшарування населення за єдиною загальноприйнятою схемою дослідження розпочалось у 1999 р., коли економіка та суспільство в цілому перебували у стані глибокої кризи. Значна частина населення отримувала низькі доходи, споживання зосереджувалось насамперед у придбанні продуктів харчування та найнеобхідніших предметів повсякденного побуту, широко розповсюджена була практика затримки із виплатою заробітної плати, дуже незначна частина людей мала можливість робити заощадження та купувати дорогі предмети тривалого вжитку. Усе населення за ресурсами та споживчими можливостями можна було поділити на дві групи – меншість, яка могла забезпечувати належні умови життя, та значна більшість, яка знаходилась на межі фізичного існування. В таких умовах дослідження розшарування населення за рівнем доходів/витрат досить адекватно відображало фактичне становище.

З початком XXI ст. в Україні розпочався етап економічного зростання, наслідком чого, серед іншого, стало поступове збільшення доходів населення, з одного боку, та насичення споживчого ринку різноманітними товарами широкого вжитку, які ставали все більш доступними для різних верств населення, з другого. Таким чином, відбувалась зміна споживчих орієнтирів та переваг в бік прагнення умов життя,

характерних для розвинутих країн, яке певною мірою підкріплювалось ресурсними можливостями домогосподарств. Однак оцінка свого добробуту самими людьми при цьому лишалась на вкрай низькому рівні. Так, за результатами опитування населення у 2008 р., 53% населення віднесли себе до категорії бідних, а ще 45% вважають себе хоча й не бідними, але й не представниками середнього класу. В Україні склалась специфічна ситуація, коли очікування людей щодо нормального рівня добробуту далеко випереджали їх власну оцінку фактичних умов життя. Цей розрив характерний не для окремих верств чи соціально-демографічних груп, а майже для всього населення країни. В таких умовах оцінка матеріального розшарування населення на основі виключно монетарних ознак виявляється недостатньо інформативною, оскільки не дозволяє оцінити, якими можливостями задоволення різноманітних потреб в дійсності володіють домогосподарства, що належать до різних доходних груп. Отже, виникла потреба у застосуванні принципово іншого методологічного підходу, який дозволив би розподілити домогосподарства на різні групи в залежності від того, яку кількість позбавлень у фактичних умовах життя вони зазнають або в залежності від того, позбавлення якого рівня важливості вони зазнають.

Визнаним у світі методом оцінки фактичних умов життя є дослідження позбавлень у різних їх аспектах, яке здійснюється не шляхом визначення поточних ресурсів, якими розпоряджається домогосподарство, а через пряме опитування респондентів з приводу наявності чи відсутності в них певних елементів добробуту.

Однак всі дослідження такого типу здійснювались з метою виокремлення найбільш позбавленої в умовах життя частини населення. Методики були спрямовані на те, щоб виявити характерний для даного суспільства усереднений погляд на нормальні умови життя, встановити межу, яка розподіляє всі домогосподарства на забезпечених та не забезпечених ними та вирахувати частку домогосподарств, які знаходяться нижче цієї межі.

В Україні, відповідно до зазначеної вище специфічності, слід здійснити інше дослідження, яке б дозволило диференціювати усе населення за рівнем забезпеченості умовами життя, а не виокремити тільки його найбільш знедолену частину. Таким чином, нас цікавлять не тільки люди, що проживають нижче межі деприваційної бідності, а й ті, що не є бідними, однак можуть зазнавати певних депривацій в окремих аспектах умов життя.

Традиційно населення диференціюють за доходами, тобто з точки зору ресурсного підходу, при якому вивчають, якими ресурсами володіють домогосподарства для того, щоб існувати з тим чи іншим рівнем добробуту. Однак наявність достатніх грошових коштів – це лише потенційна можливість створення певних умов життя, а не реалізована. Останню можна встановити, лише використовуючи безпосереднє дослідження реальних умов життя, що можна здійснити через опитування домогосподарств щодо наявності в них тих чи інших ознак стилю життя, притаманного даному суспільству на певному етапі розвитку.

Крім того, диференціація населення за ресурсною ознакою враховує лише поточний стан доходів або витрат, що виступають основою для розподілу. Однак поточна наявність ресурсів неповністю відображає фактичний рівень майнового забезпечення, оскільки воно значною мірою може бути сформоване витратами протягом попереднього періоду часу.

Таким чином, можливі ситуації, коли домогосподарство має належні умови проживання (наприклад, власний будинок чи квартиру, що дісталися у спадок), однак з певних причин в поточному періоді вони мають низькі доходи. Відповідно, при розподілі за доходами це домогосподарство потрапить до низького децилю, в той час, як реальний майновий стан відповідає більш забезпеченим верствам. З другого боку, можлива ситуація, коли молоде подружжя нещодавно отримало високооплачувану роботу, і за рівнем поточних доходів буде вважатись достатньо забезпеченим, однак вони ще не встигли ні придбати власне житло, ні створити інші належні умови існування.

Отже, здійснення диференціації населення за умовами життя порівняно з диференціацією за доходами має перевагу щонайменше в тому, що враховує не лише поточні ресурси, а й накопичені за попередній час. Крім того, умови життя охоплюють не тільки майнові характеристики домогосподарства, а й включають немонетарні компоненти, які також можуть впливати на його позицію при структуруванні населення.

В Україні перше дослідження умов життя населення з точки зору деприваційного підходу було здійснено у 2007 р. в рамках обстеження умов життя домогосподарств (ОУЖД), що здійснюється Держкомстатом України на постійній основі [23]. Респондентам був запропонований додатковий блок питань „Доступ домогосподарств до окремих товарів та послуг”. Українське дослідження порівняно з більшістю закордонних має суттєву перевагу щодо репрезентативності – наприклад, якщо в Росії обстеження охоплювало населення лише деяких міст, то українське є репрезентативним з точки зору представництва усіх регіонів та типів населених пунктів. В модульному опитуванні взяли участь 10,6 тис. домогосподарств, в яких проживає 25,9 тис. осіб.

Модуль містив 47 питань, об'єднаних у два блоки.

Перший блок включав 38 ознак, що дають можливість оцінити економічні можливості домогосподарств, і, в свою чергу, поділені на сім груп, які відображають різні сторони життєдіяльності домогосподарств (харчування; непродовольчі товари; житлові умови; охорона здоров'я; освіта та дошкільне виховання; відпочинок та дозвілля; інші можливості).

Респонденти по кожній ознаці мали відповідати на два питання:

1) чи є це ознакою бідності та позбавлення людини в сучасному українському суспільстві, з такими варіантами відповідей:

- так, це ознака злиденності (крайньої бідності);
- так, це ознака бідності, але не злиденності;
- так, але не завжди;
- ні.

2) чи Ваше домогосподарство потерпає від цих проявів бідності та позбавлень, з такими варіантами відповідей:

- так;
- для нас зараз це не має значення;
- ні.

Другий блок включав 9 ознак доступності до різних об'єктів інфраструктури, по яких респонденти відповідали на такі ж два питання, тільки відповідь на перше з них носила дихотомічний характер – так або ні.

Отже, метою першого питання було встановити, які складові добробуту в суспільній свідомості українського народу вважаються ознаками нормального, загальноприйнятого рівня життя та відсутність яких в домогосподарстві асоціюється з бідністю.

Друге питання мало на меті виявити, яка частка опитуваних дійсно потерпає від кожного з включених в перелік проявів бідності та позбавлень та, відповідно, яка частка не потерпає.

В результаті обробки відповідей отримані узагальнені характеристики відношення українських домогосподарств до усіх ознак позбавлення та ступеню їх поширеності.

Наступним кроком є перевірка ознак депривації на предмет того, чи задовольняють вони консенсусному та частотному контролю.

Згідно з аксіомами Дікса [24], консенсусний контроль передбачає відбір тих ознак позбавлення, які сприймаються як атрибути загальноприйнятого, „нормального” рівня життя більшістю населення. Інакше кажучи, консенсусний контроль проходять тільки ті ознаки, відсутність яких в домогосподарстві більшість населення асоціює з бідністю або злиденністю.

Серед відібраних таким чином ознак за допомогою частотного контролю виявляються блага, які поширені серед більшості населення, а тому можуть розглядатися як частина життєвого стандарту, що домінує в сучасному українському суспільстві.

Отже, остаточний перелік повинен містити лише такі ознаки, які одночасно сприймаються суспільством як ознаки загальноприйнятого способу життя і в дійсності відображають його.

Для оцінки надійності отриманого переліку ознак бідності використовується коефіцієнт альфа Кронбаха, який дозволяє встановити, наскільки обрані ознаки вимірюють одну й ту саму характеристику (бідність та позбавлення). Цей коефіцієнт вимірює внутрішньогрупову кореляцію елементів групи, в нашому випадку – ознак депривації. Мається на увазі, що якщо при виключенні певної ознаки з переліку значення альфа Кронбаха зростає, то це свідчить про досягнення більш високої цілісності групи ознак. І навпаки, якщо виключення деякої ознаки призводить до зменшення коефіцієнта, то цілісність групи порушується і тому виключати цю ознаку недоцільно.

Результатом консенсусного та частотного контролю є встановлення характеристик домінуючого способу життя, порівняння з яким кожного домогосподарства дозволяє вимірювати відхилення та обирати межу концентрації позбавлень, яка призводить до бідності за умовами життя.

Для цього створюється рейтинг депривацій за їх поширеністю та часткою домогосподарств з різною кількістю одночасно наявних позбавлень. Межу деприваційної бідності можна провести на рівні, близькому до показника монетарної бідності, що дасть можливість визначити, яка кількість позбавлень є критичною для ствердження, що домогосподарство проживає у поганих умовах.

Результати дослідження представлені Держкомстатом України у доповіді "Самооцінка домогосподарствами доступності окремих товарів та послуг" (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) [23].

Отже, головною метою вказаного дослідження було виявити частину українського суспільства, яка зазнає суттєвих позбавлень у різних умовах життя, тобто може бути визнана бідною в рамках концепції депривації.

Для того, щоб виявити характер розшарування населення за усіма аспектами умов життя, необхідне дещо інше дослідження, в якому увага акцентувалась би не лише на базових умовах життя, а на усьому їх різноманітті, з тим, щоб можна було більш чи менш чітко виявити групи населення із специфічним стилем життя та відповідними йому характерними позбавленнями. Однак опитування такого характеру ні в Україні, ні в будь-якій іншій країні ще не здійснювалось. Тим не менш, модуль ОУЖД, присвячений самооцінці домогосподарствами доступності окремих товарів та послуг, може бути використаний як інформаційна база для розподілу населення України на основі деприваційної концепції.

Перелік позбавлень, що пройшли консенсусний та частотний контроль та склали рейтинг для

визначення рівня деприваційної бідності, ми пропонуємо використати як основу для диференціації населення залежно від кількості позбавлень. Група населення без позбавлень взагалі вважатиметься повністю забезпеченими умовами проживання. При поділі решти слід враховувати кількість депривацій, що увійшли до рейтингу, та кількість накопичених депривацій, по якій проведено межу бідності. За результатами опитування 2007 р. межа деприваційної бідності в Україні встановлена на рівні 4 позбавлень, тому з врахуванням ступеня позбавлення можна виокремити такі групи населення:

- 1) відсутні позбавлення;
- 2) з 1-2 позбавленнями;
- 3) з 3-4 позбавленнями;
- 4) з 5-6 позбавленнями;
- 5) з 7 та більше позбавленнями.

Другу з цих груп можна вважати відносно забезпеченими щодо умов життя, третю – такими, що проживають на межі деприваційної бідності, четверту – такими, що є бідними, а п'яту – злидненими.

При застосуванні такого підходу слід враховувати особливості призначення використовуваних ознак позбавлень – вимір бідності. Тобто, до цього переліку увійшли показники, що характеризують насамперед базові умови життя, основною їх метою є встановлення того, наскільки забезпеченим є домогосподарство стосовно мінімально необхідного рівня можливостей, що забезпечують нормальне існування з точки зору загальноприйнятої в даному суспільстві комфортності життя. Відповідно, людей, що увійшли до групи населення без жодних позбавлень, об'єднує тільки те, що вони, строго кажучи, є небідними з точки зору умов життя. В середині цієї групи, безумовно, існують підгрупи з різним рівнем забезпеченості понад базовий рівень, однак виявити ці підгрупи за допомогою даного дослідження не представляється можливим. Можна лише запропонувати змістити акцент під час здійснення консенсусного контролю ознак депривації, тобто для подальшого дослідження відбирати ті ознаки, які не найбільша, а найменша частка респондентів вважає ознаками бідності. В результаті ми отримаємо деякий перелік показників умов життя, які в меншому ступені сприймаються населенням, як необхідні для того, щоб не почуватися позбавленими, а тому з певним припущенням їх можна вважати такими, що відбивають очікування не мінімально необхідного, а середнього рівня життя.

#### Висновки

Досвід використання деприваційного підходу для оцінки умов життя населення в різних країнах свідчить про його значні аналітичні можливості як інструменту дослідження рівня матеріального забезпечення та характеру включення у суспільне життя. Однак цей метод переважно використовується для виявлення та аналізу лише найбільш позбавленої в умовах життя частини населення. В нашій роботі ми вперше запропонували диференціювати все населення країни за рівнем забезпечення різноманітними умовами життя, розробивши методологічні підходи такої диференціації. Подальший розвиток концепції диференціації населення за умовами життя полягатиме в розробці відповідної інформаційної бази, яка була б орієнтована не лише на базові потреби населення, а й віддзеркалювала потреби різних верств.

#### Література

1. Townsend P. Poverty in the United Kingdom: A survey of household Resources and Standards of Living. – Harmondsworth: Penguin, 1979.
2. Walker R., Lawson R., Townsend P. Responses to poverty: lessons from Europe. – Fairleigh Dickinson Univ Press, 1984.
3. Ringen S. Direct and indirect measurement of poverty // Journal of Social policy, 1988, 17, 3, p. 351-365.
4. Saunders P. Welfare and inequality: national and international perspectives on the Australian welfare state. – CUP Archive, 1994.
5. Mack J., Lansley S. Poor Britain. – Allen and Unwin. London, 1985.
6. Gordon D., Pantazis C. (Eds.) Breadline Britain in the 1990s. Aldershot: Ashgate, 1997.
7. Gordon D., Adelman L., Ashworth K., Bradshaw J., Levitas R., Middleton S., Pantazis C., Patsios D., Payne S., Townsend P., Williams J. Poverty and Social Exclusion in Britain. – York: Joseph Rowntree Foundation, 2000.
8. Hillyard P. et al. Bare Necessities: poverty and social exclusion in Northern Ireland. – Democratic Dialogue, Belfast, 2003.
9. Ramprakash D. Poverty in the Countries of the European Union: A Synthesis of Eurostat's Research on Poverty // Journal of European Social Policy, 1994, 4 (2), 117-128.
10. Vogel J. Living Conditions and Inequality in the European Union 1997. Eurostat Working Papers: Population and Social Conditions E/1997-3. – Eurostat, Luxembourg, 1997.
11. Muffels R. and Vrien M. The Comparison of Definitions of Consumption Deprivation and Income Deprivation. – Mimeo, Tilburg: Tilburg University, 1991.
12. Muffels R., Kapteyn A., Vries A. de and Berghman J. Poverty in the Netherlands: Report on the Dutch

Contribution to an International Comparative Study on Poverty and the Financial Efficacy of the Social Security System. – VUGA, The Hague, 1990.

13. Halleröd B. Poverty in Sweden: A New Approach to Direct Measurement of Consensual Poverty // Umeå Studies in Sociology, No. 10 6, University of Umeå, 1994.

14. Halleröd B. The Truly Poor: Indirect and Direct Measurement of Consensual Poverty in Sweden // Journal of European Social Policy, 1995, 5(2), 111-29.

15. Callan T., Nolan B., Whelan C. Resources, deprivation and the measurement of poverty // Journal of Social Policy. – 1993. – № 22, 2, p. 141-172.

16. Mayer S. and Jencks C. Poverty and the Distribution of Material Hardship // Journal of Human Resources, 1988, Vol. 24, No. 1, pp. 88-114.

17. Kangas O. and Ritakallio V.M. Different methods, different results? Approaches to multidimensional poverty / In Andreß, H.J. (Ed.) Empirical Poverty Research in a comparative Perspective. – Ashgate, Aldershot, 1998.

18. Krishnan V., Jensen J. and Ballantyne S. New Zealand Living Standards 2000. – Ministry of Social Development, Wellington, New Zealand, 2002.

19. Davies R. and Smith W. The Basic Necessities Survey: The Experience of Action Aid Vietnam. – Action Aid, London, 1998.

20. Beyond Wealth Ranking: The Democratic Definition and Measurement of Poverty (<http://mande.co.uk/special-issues/the-basic-necessities-survey/>).

21. Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению : [коллективная монография. Науч. докл. / под ред. Т.М. Малевой]. – М. : Моск. центр Карнеги, 1998. – вып. 24.

22. Давыдова Н.М. Депривационный подход в оценках бедности / Давыдова Н.М. // СоцИс. – 2003. – № 6. – С. 88-96.

23. Самооцінка домогосподарствами доступності окремих товарів та послуг (за матеріалами вибіркового опитування домогосподарств у жовтні 2007 року) : доповідь. – К. : Держкомстат України, 2008. – 11 с.

24. Lollivier S., Verger D. Pauvreté d'existence, monétaire ou subjective sont distinctes // Economie et Statistique, 1997, № 308-309-310, p. 113-142.

Надійшла 13.05.2010

УДК 330

Л. П. ЛУЦКОВА

Хмельницький економічний університет

## ОСОБЛИВОСТІ ВИНИКНЕННЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ ПРИ ВИБОРІ ОПТИМАЛЬНОГО ВИДУ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Розглянуті і узагальнені особливості виникнення синергетичного ефекту при виборі оптимального виду діяльності аграрних підприємств.*

*Considered and generalized the features of occurrence of synergetic effect at the selection of the optimal type of agrarian enterprises activity.*

*Ключові слова: синергетичний ефект, аграрне підприємство.*

**Вступ.** Сучасні глобалізаційні тенденції ставлять високі вимоги до рівня конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Об'єктивні процеси галузевого розвитку у розрізі світової економіки змінюють сутність ефективності функціонування підприємств. Аграрний сектор економіки України є потенційно конкурентоспроможним. Однак існує ряд проблем, вирішення яких є необхідним кроком у процесі формування розвинутої галузі економіки. Серед них очевидним є факт недоцільності застосування пострадянських методів управління ефективністю сільськогосподарського виробництва.

Ефективним аграрне виробництво можна вважати у разі високої, достатньої конкурентоспроможності продукції підприємства, про що свідчать обсяги її реалізації. Поєднання наявних і потенційних ресурсів з урахуванням синергетичного ефекту актуалізує конкретні виробничі процеси для окремо взятого аграрного підприємства. Сукупність актуальних виробничих процесів являє собою вид діяльності, який варто обирати аграрному підприємству для досягнення основної комерційної мети – отримання максимального прибутку за мінімальних витрат. Таким чином, ефективність аграрного виробництва в умовах обмеженості ресурсів залежить від вибору оптимальних видів діяльності.

**Постановка завдання.** Метою статті є спроба розглянути, проаналізувати та узагальнити особливості виникнення синергетичного ефекту при виборі (за умов вибору) оптимального виду діяльності аграрних підприємств.

**Результати дослідження.** Обираючи оптимальний вид діяльності, використовуємо комплекс економіко-математичних моделей вибору виду діяльності аграрного підприємства [1].



Розглянемо виникнення синергетичного ефекту при комбінуванні ресурсів за різними критеріями. Так, процес оптимізації земельних ділянок за рахунок трансформації і взяття (здачі) конкретного виду земель в оренду дає можливість уникнути недоотримання додаткових фінансових ресурсів у вигляді прибутку і тим самим покращує результат господарської діяльності. У разі актуальності процесу оптимізації земельних ділянок шляхом орендування для двох і більше підприємств в результаті їх об'єднання, очевидно, варто говорити про більш високий синергетичний ефект, який є результатом взаємодії декількох системоутворюючих елементів однакового функціонального призначення різних систем, вважаючи при цьому аграрне підприємство складною відкритою системою зі сталими та об'єктивними зв'язками. Аналогічний процес можна спостерігати при врахуванні можливості здачі/взяття в оренду одиниць машинно-тракторного парку. Декомпонуючи однакові структурні елементи різних систем, маємо можливість отримання більш високого прибутку. Так, якщо підвищується можливість виникнення ефекту економії на масштабі, знижуються операційні, постійні та накладні витрати кожного з підприємств, які беруть участь в об'єднанні, формуються додаткові конкурентні переваги, що однозначно посилює конкурентну позицію як об'єднання підприємств, так і кожного з учасників. Крім того, підвищується фінансова стійкість, рівень ліквідності активів кожного з підприємств, а отже, і рентабельність основних видів діяльності. При об'єднанні аграрних підприємств з метою здійснення спільної господарської діяльності позитивним моментом без сумніву є факт розподілу підприємницького ризику між учасниками. Користуючись спільними ресурсами, кожний з учасників претендує на отримання максимального прибутку, а у разі настання кризової ситуації відповідальність накладається на всіх учасників пропорційно. Отже, виникнення синергетичного ефекту у разі поєднання ресурсів одного або двох і більше підприємств є очевидним.

Підтвердженням цього факту для аграрного підприємства є результат проведення структуризації сільськогосподарської продукції на основі міжгалузевого балансу. Розподіл витрат між підприємствами різних галузей визначає рівень собівартості реалізованої продукції. За рахунок розподілу ресурсопотреб між підприємствами забезпечуються оптимальні ресурсозатрати, що дозволяє максимізувати прибуток за мінімізації витрат.

Аналогічно, проводячи оптимізацію сумісної діяльності всіх сфер аграрного комплексу за рахунок формування взаємозв'язків між потоками собівартості та господарської діяльності галузей рослинництва і тваринництва, можемо говорити про прямий синергетичний ефект та, як результат, підвищення загальногалузевого прибутку.

Синергетичний ефект у грошовому виразі можна побачити, аналізуючи результати використання власних та запозичених ресурсів у розрізі фінансового і господарського взаємозв'язку діяльності аграрних підприємств, який відображає механізм формування потреб та джерел коштів на підприємстві і дозволяє визначити забезпечення випуску продукції грошовими коштами та оптимальну підкредитну потребу в коштах. Це покращує організацію виробництва, підвищує рівень спеціалізації суб'єкта господарювання, знаходить резерви підвищення ефективності розвитку підприємства в цілому. Що стосується об'єднання підприємств, то першочерговим фактором виникнення синергетичного ефекту є формування високоліквідного власного та статутного капіталу, який в основній масі кредитних операцій виступає як заставний та поручительський елемент. Саме тому забезпеченість та безпека кредиту має вищу оцінку, ніж у разі одноосібного кредитування аграрного підприємства.

Всі вищеперелічені процеси покликані підвищити ефективність діяльності аграрного підприємства. Саме тому доцільним є формування з них функціонального управлінського інструментарію. Доповнення існуючих методів управління ефективністю виробництва інструментарієм, спрямованим на максимізацію прибутку за мінімізації витрат на основі вибору найбільшої доцільного виду діяльності, є особливо актуальним для українських сільськогосподарських підприємств.

Виникнення синергетичного ефекту при поєднанні ресурсних баз підприємств галузей тваринництва і рослинництва можна побачити, проаналізувавши результати розрахунків на підприємствах аграрного комплексу Хмельницької області.

Наочно продемонструвати виникнення синергетичного ефекту можна, проаналізувавши процес та результати співпраці Відкритого акціонерного товариства "Війтівецьке підприємство з племенної справи у тваринництві", основним видом діяльності якого є розведення великої рогатої худоби, та відкритого акціонерного товариства "Міжрайагропостач", яке займається вирощуванням зернових, технічних та решти культур, не віднесених до інших класів рослинництва. Причиною обопільного господарського інтересу двох досліджуваних підприємств є такі види діяльності, які виступають суміжними та обслуговуючими щодо основного виду діяльності кожного з підприємств. Так, ВАТ «Війтівецьке підприємство з племенної справи у тваринництві» буде зацікавлене у співпраці з ВАТ «Міжрайагропостач», враховуючи можливість надання кормових ресурсів за цінами нижчими від ринкових, що у свою чергу буде підвищувати ефективність виробництва ВАТ «Війтівецьке підприємство з племенної справи у тваринництві», дасть змогу знизити собівартість, запропонувати конкурентоспроможну ціну, збільшити/забезпечити обсяг реалізації продукції. Тобто, спільна діяльність є обґрунтованою для сторін з причин зниження ряду економічних ризиків, таких як зниження обсягів виробництва, диспаритет цін на продукцію та матеріально-технічні ресурси. У разі підписання Договору Про спільну діяльність ВАТ «Міжрайагропостач» отримує можливість використання

органічних добрив, які є побічною продукцією від основної діяльності ВАТ «Війтівецьке підприємство з племенної справи у тваринництві». Також ВАТ «Міжрайагропостач» отримує гарантований ринок збуту для побічної продукції рослинництва, таким чином, уникаючи ризику неефективної збутової діяльності. Доцільність підписання Договору про спільну діяльність очевидна в період міжсезонних коливань. Сезонний характер виробничих процесів (в першу чергу, це стосується рослинництва, хоча сезонні коливання можуть бути істотними і у тваринництві) призводить до того, що авансовані кошти вкладаються у виробничий процес нерівномірно і нарощуються аж до завершення процесу кругообігу капіталу. Забезпечити процес виробництва і реалізації продукції оборотними коштами за рахунок власних джерел в більшості випадків неможливо і економічно не вигідно. Враховуючи наведені факти вважаємо актуальним використання позичкового капіталу на короткостроковий період або ж отримання фінансових ресурсів у рамках спільної діяльності. Аналогічно можемо прослідкувати виникнення синергетичного ефекту в процесі спільного використання машинно-тракторного парку. Для забезпечення виробничих процесів аграрний сектор у значній кількості потребує сільськогосподарської техніки, яка здебільшого використовується протягом певного періоду. Це є причиною високої капіталоозброєності праці в сільському господарстві, приблизно 1,5-2 рази вищої, ніж у промисловості. Підвищена капіталоозброєність праці потребує постійного відновлення капіталу, тобто надання кредиту не тільки у визначений термін, а й у потрібному обсязі. Недостатнє фінансування тимчасових потреб у коштах призводить до порушення технологій виробництва, що може суттєво вплинути на вихід кінцевої продукції та, як наслідок, на ефективність виробничої діяльності. Співпрацюючи за договором спільної діяльності, ВАТ «Міжрайагропостач» у період загострення сезонних потреб матиме змогу покривати власні потреби у сільськогосподарській техніці за рахунок незадіяних об'єктів за виробничою необхідністю ВАТ «Війтівецького підприємство з племенної справи у тваринництві», оскільки періоди міжсезонних коливань та виробничих циклів у досліджуваних підприємствах відрізняються тривалістю. Таким чином, очевидно, відбуватиметься мінімізація технологічних ризиків і виникатиме синергетичний ефект, який може бути кількісно прорахованим. Однозначного ефекту можна досягти, укладаючи договір про спільну діяльність обраними підприємствами, розглядаючи цей процес з позицій забезпеченості персоналом. Так, у період міжсезонних коливань кожного із підприємств особливо актуальним є потреба /відсутність персоналу, це формує соціальні ризики (низький рівень, заробітної плати, відсутність мотивації в роботі; неефективність державного регулювання економікою; нездатність легальних джерел доходів забезпечити нормальний рівень життя [2, с. 73]). Надання персоналу за виробничою необхідністю в рамках договору про спільну діяльність усуває проблему зайнятості у розрізні за часом періоду міжсезонних коливань.

Не варто залишати поза увагою проблему виснаження ґрунтів орендаторами. Працюючи в рамках договору про спільну діяльність, кожне з підприємств користується власними земельним фондом, тим самим слідкує за підвищенням його родючості за рахунок введення посівобороту та внесенням добрив. Результатом цього є підвищення урожайності, підвищення якості ґрунтів.

Якщо в господарстві є масиви, які вимагають корінного поліпшення або трансформації, в завдання слід ввести змінні, що відображають розмір трансформованих угідь при певному способі трансформації. Наприклад, господарство має в своєму розпорядженні значні площі природних пасовищ. Існує декілька способів їх поліпшення і трансформації: поверхневе поліпшення, перетворення в культурні пасовища, трансформація в сінокоси. Але буває така ситуація, що набагато прибутковіше перевести деяку частину земель в рілля, на якій буде вирощуватися високорентабельна продукція, яка має бути вироблена згідно з контрактом. Дана трансформація дасть можливість укласти більше контрактів. Якщо є потреба, то рілля можна перевести в пасовище, сінокоси. Також це може бути створення культурних пасовищ, відкриття малопродуктивних угідь, зрошення окремих земельних ділянок, осушення боліт, торф'яників і подібні роботи.

**Висновки.** Враховуючи вищевикладене, поза сумнівом залишається факт виникнення синергетичного ефекту при поєднанні досліджуваних підприємств. Для покращення керованості процесу виникнення синергетичного ефекту його можна прорахувати кількісно, тому доцільність проведення таких розрахунків є очевидною. Поєднуючи фінансові і господарські ресурси ВАТ «Війтівецьке підприємство з племенної справи у тваринництві» та ВАТ «Міжрайагропостач» шляхом моделювання [1], статистичні дані узяті з офіційного сайту [3], прогнозний синергетичний ефект за результатами господарської діяльності підприємств станом на 2008 р. становив 84,75 тис. грн. Однак фінансові результати діяльності розглянутих підприємств свідчать про неефективність господарських процесів у звітному періоді. Це спричинено впровадженням менш обґрунтованих управлінських рішень та недоцільно використаними методами формування бізнес-процесів на досліджуваних аграрних підприємствах. Тому вважаємо за доцільне розглянути процес виходу на прибутковий рівень, тим самим сприяти виникненню синергетичного ефекту у разі вибору оптимального виду діяльності шляхом застосування комплексу економіко-математичних моделей вибору виду діяльності аграрного підприємства як методу управління ефективністю аграрного виробництва.

## Література

1. Луцкова Л.П. Економіко-математичні моделі розвитку сільськогосподарського підприємства, що функціонує в умовах кредитування / Л.П. Луцкова // Наука й економіка. – 2009. – Вип. 2 (14). – С. 327 – 345.

2. Куліш Т.В. Ризик і невизначеність у діяльності аграрних підприємств / Т.В. Куліш // Економіка АПК. – 2005. – № 2. – С. 72 – 75.

3. <http://www.stockmarket.gov.ua/ua/report?search&code&year&kv>

Надійшла 11.06.2010

УДК 336.279

І. О. ШКОЛЬНИК, І. С. ДІДЕНКО

ДВНЗ Українська академія банківської справи Національного банку України, м. Суми

## ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*В статті розглянута аналітична інформація щодо динаміки фінансового результату діяльності підприємств та проаналізовані певні фактори, що спричиняли тенденцію до зниження значення даного показника.*

*The article considers the analytical information about the dynamics of financial results of companies activity and was made analysis of some factors, which influence on the tendency for reduction of the figures of this index.*

*Ключові слова: банкрутство, економічна криза, фінансовий результат діяльності, антикризове управління, кредиторські зобов'язання, валютний курс.*

**Постановка проблеми.** Немає сумніву, що починаючи з кінця 2008 року для української економіки настав період достатньо глибокої економічної кризи. Результатом такої ситуації стало значне зростання кількості підприємств-банкрутів. Звичайно слід пам'ятати, що значний вплив на зростаюче число банкрутів в Україні має нестабільна зовнішня економічна ситуація, але й не слід ігнорувати внутрішні чинники. Найповніше уявлення про економічний стан підприємства більш інформативно відображають дані, що стосуються фінансових результатів діяльності підприємства. Тому саме аналітична оцінка кількості підприємств-банкрутів найбільш повно відображає наявну економічну ситуацію в країні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням оцінки стану банкрутства підприємств присвячено ряд праць вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема О. Терещенка, А. Шеремета, Е. Негашева, І. Бланка та інших.

**Метою статті** є оцінка стану та тенденцій основних показників, що характеризують економічну ситуацію в країні, та в окремому регіоні в розрізі формування підприємств - банкрутів протягом 2002 – 2009 рр.

**Виклад основного матеріалу.** Останнім часом терміну «банкрутство» приділяється досить велика увага. Це, перш за все, зумовлене поширенням економічної кризи на теренах України та фінансовою нездатністю підприємств подолати її. Також на зростання кількості підприємств-банкрутів впливає й те, що більшість підприємств працює за рахунок залучених коштів і являються неплатоспроможними і не тільки здатними виконати зобов'язання не лише перед постачальниками, але й перед основними кредиторами.

Тому, на наш погляд, для більшої наочності було б доцільно розглянути економічну ситуацію в Україні щодо фінансових результатів діяльності підприємств. Для об'єктивності дослідження нами було взято до розгляду період 2002- 2009 рр. В якості джерела інформації нами було використано дані Держкомстату, але слід зауважити, що на думку багатьох експертів офіційна статистика відображає лише 20-30 % наявної ситуації. Щоб зробити аналіз більш ґрунтовним та містким доцільно було порівняти показники фінансових результатів діяльності з макроекономічним показником ВВП [1].

Отже спочатку розглянемо динаміку фінансового результату від звичайної діяльності. Починаючи з 2002 року до другої половини 2008 року постійно спостерігається зростання фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування досить рівними темпами: 14641,2 млн грн у 2002 р. та 135897,9 млн грн у 2007 р., причому темп зростання ВВП за даний період склав 494,9 млн грн, тобто зріс на 219,17%, що для нашої країни є досить позитивним результатом. Кількість підприємств, що одержали збитки зменшувалась. Це можна пояснити нарощенням темпів налагодження взаємозв'язків з іншими країнами щодо торгівлі, допустимим рівнем інфляції, зниженням рівня тінізації української економіки, а також тим, що в ці роки ціни на нафту та газ були прийнятними для нашої країни і відповідно були певні переваги з огляду на те, що вітчизняна економіка є енергозалежною.

Аналізуючи питому вагу підприємств, що отримали збитки чи прибутки, можна зазначити, що дане співвідношення протягом аналізованого періоду не мало тенденцій до значного дисбалансу. Так у 2002 році це співвідношення склало 61,2% прибуткових підприємств та 38,8 % збиткових. Значне перевищення питомої ваги прибуткових підприємств спостерігалось у 2007 році. Слід зазначити, що найкращим за структурою виявився 2005 рік.

Починаючи з 2008 року, перша хвиля кризи значно похитнула економіку України і зумовила різкий спад фінансових результатів діяльності значної кількості підприємств. Це спостерігалось не лише в структурі фінансових результатів діяльності, але й на результуючому показнику. Фінансові результати у 2008 році становили лише 8954,2 млн грн, що на 126943,7 млн грн менше попереднього року. Отже вітчизняні підприємства не були достатньо підготовленими до економічної кризи, не розробляли планів та

прогнозів щодо можливості впливу даного зовнішнього фактору на результати їхньої діяльності. Дана тенденція вплинула на значне зменшення фінансового результату діяльності підприємств і в 2009 році. Таким чином, лише за 2 квартали 2009 року, не беручи до уваги зменшення питомої ваги підприємств з прибутком до рівня 54,7%, їх фінансовий показник становив лише 76324,6 млн грн [1]. Більш наочно динаміка фінансового результату від звичайної діяльності за період 2002 – 2009 роки зображена на рис. 1.

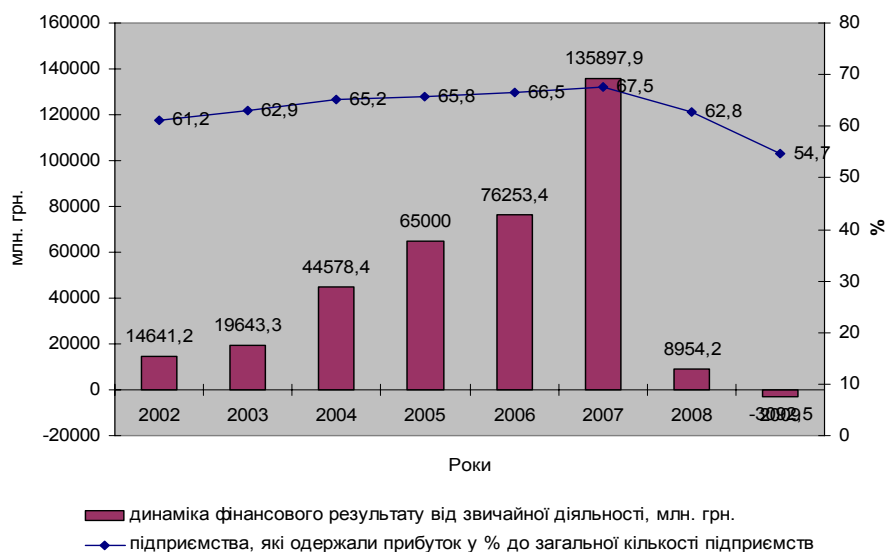


Рис. 1. Динаміка фінансового результату від звичайної діяльності в 2002 – 2009 рр.

Зосередимо увагу щодо аналізу фінансового стану підприємств на оцінці структури галузей та впливу економічної кризи на них (рисунок 2). За перші 3 роки (2002, 2003, 2004) у структурі фінансових результатів деякі сектори економіки мали збитки – найбільшу питому вагу серед усіх складав сектор готелів та ресторанів, але 2008 – 2009 роки для цієї галузі характеризуються критично низькими показниками діяльності за весь аналізований період. Перш за все дана тенденція була зумовлена відтоком капіталу інвесторів з даної галузі через значний ризик втрати коштів, а також зменшенням кількості туристів в зв'язку з подорожчанням даного виду послуг.

Як не дивно, але галузь сільського господарства – достатньо збиткова галузь за економічними показниками в Україні, мала збиткові результати тільки в 2002 році, і вони становили – 254,6 млн грн. Вже в 2007 році фінансовий результат даної галузі становив 7624,2 млн грн.

Слід відмітити, що за період з 2002 року по 2007 рік така галузь, як охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, мала негативний результат фінансової діяльності на рівні – 6,8 млн грн у 2007р.

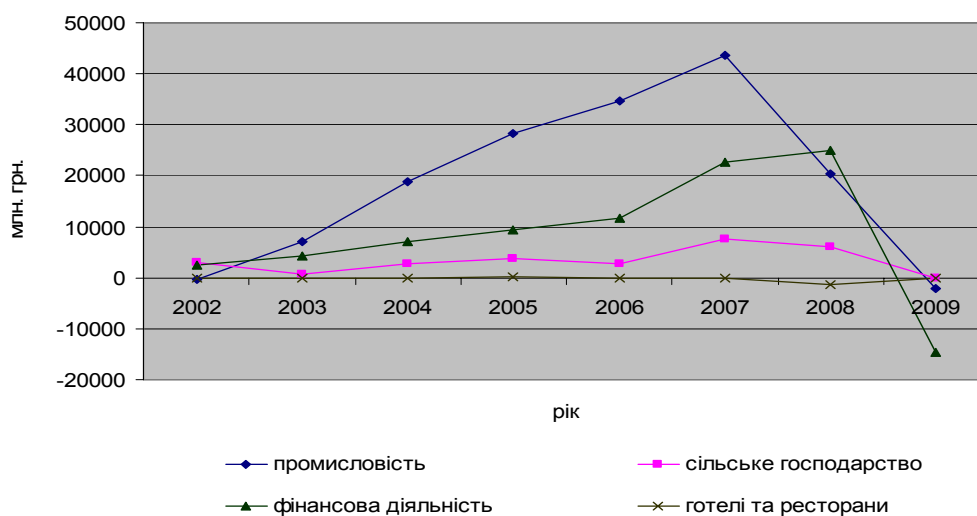


Рис. 2. Фінансові результати діяльності підприємства за видами діяльності в 2002 – 2009 роках

Зазначимо, що саме 2005 рік став найкращим результатами за галузевою структурою, так як жодна галузь не отримала від'ємного результату від звичайної діяльності до оподаткування.

Аналізуючи фінансові результати діяльності підприємств в 2008 – 2009 роках в розрізі структури

галузей, можна зазначити, що майже всі галузі мали збитки. У 2008 році незбитковими залишилися такі галузі, як сільське господарство, промисловість; щодо показників діяльності транспорту та зв'язку, то вони також зменшилися на 6823,9 млн грн. Лише одна галузь економіки в 2008 році в умовах фінансової кризи примножила свої показники, це фінансова діяльність і значення результатів даної галузі зросло майже на 3 млн грн порівняно до 2007 р.

Якщо аналізувати такий сектор економіки, як промисловість, то значення даного показника в різні роки коливалося, але від'ємне значення даний показник набув в 2009 році і становив -210,8 млн грн. Така тенденція була зумовлена експортною орієнтацією промисловості України та курсовими різницями.

В 2009 році у структурі фінансових результатів за галузями економіки наявні великі негативні зрушення – майже всі вони мали збиткові результати. Перебуваючи у стані кризи, спостерігалось зростання показників фінансових результатів в такій галузі, як торгівля і їх значення становило 426,7 млн грн. Також відбувалося зростання значення показників фінансової діяльності такої галузі, як охорона здоров'я та надання соціальної допомоги.

Також ми пропонуємо провести аналіз фінансових результатів діяльності підприємств в розрізі діяльності регіонів, та привернути найбільшу увагу аналізу фінансових результатів Сумської області. Починаючи з 2002 року, найбільшу питому вагу в позитивному результаті фінансової діяльності підприємств України мали наступні регіони: м. Севастополь, м. Київ, та Дніпропетровська область. Проте в 2009 році Донецька та Дніпропетровська області спрацювали зі збитками. Це є результатом того, що в цих регіонах зосереджено більшість промислових підприємств, які в період кризи переживали великі втрати прибутків через курсові різниці і втрату значної кількості клієнтів внаслідок подорожчання продукції [1].

В Сумській області значення показника фінансового результату діяльності мало від'ємне значення і становило -183,4 млн грн. Питома вага підприємств з прибутком в Сумській області становила 59,5 %. Сумська область має потужні резерви нафти та газу, отже фінансові результати могли б бути кращими, але всі кошти, що є в наявності області безпосередньо направляються до м. Києва. Якщо аналізувати вплив кризи на Сумську область за 2 квартали 2009 року, то можна зазначити, що спостерігалась навіть позитивна тенденція. Це говорить про досить належну фінансову стійкість підприємств в Сумській області. Кількість суб'єктів господарювання, що припинили державну реєстрацію, та кількість збанкрутілих підприємств за 2009 рік можна простежити в таблиці 1 [2].

Таблиця 1

**Кількість суб'єктів господарювання, які припинили державну реєстрацію в Сумській області та на яких розпочата процедура банкрутства**

Період, протягом якого підприємства припинили державну реєстрацію	Значення	Дата, станом на яку розпочато процедуру банкрутства чи оголошено підприємство банкрутом.	Значення
01.10.2008 р.	58	Вересень 2008 р.	446
01.11.2008 р.	52	Жовтень 2008 р.	440
01.12.2008 р.	54	Листопад 2008 р.	392
01.01.2009 р.	71	Грудень 2009 р.	391
01.02.2009 р.	38	Січень 2009 р.	353
01.03.2009 р.	64	Лютий 2009 р.	346
01.04.2009 р.	75	Березень 2009 р.	377
01.05.2009 р.	39	Квітень 2009 р.	371
01.06.2009 р.	64	Травень 2009 р.	333
01.07.2009 р.	42	Червень 2009 р.	399
01.08.2009 р.	42	Липень 2009 р.	378
01.09.2009 р.	32	Серпень 2009 р.	360
01.10.2009 р.	41	Вересень 2009 р.	379

Більш наглядно різкі зміни у зв'язку із кризою можна простежити, порівнявши дані 2009 року з даними 2002 року, коли всі показники за 5 років мали не значні зміни. Отже у 2002 році фінансові результати склали 14641,2 млн грн, в той час як у 2009 році вони були на рівні – 3092,5 млн грн. Такі негативні результати можна пояснити існуванням кризи на теренах України. Перш за все, виникнення кризи в кредитному секторі потужно вплинуло на діяльність банківської системи України, коли за 2009 рік кредити майже не видавались, а кількість депозитів значно зменшилась. В жодній країні підприємства різних галузей економіки не можуть нормально та ефективно розвиватися без кредитної підтримки. Припинення кредитування в іпотечному секторі досить негативно вплинуло на розвиток будівництва. Також такі негативні наслідки кризи були спричинені через досить значні коливання валютного курсу через експортну орієнтованість України [3, 4].

**Висновки.** Отже, проведений аналіз дозволив стверджувати, що спостерігається тенденція до зменшення фінансового результату, але слід зазначити, що «піку» банкрутства ще не було, адже за даними Держдепартаменту з питань банкрутства, кількість судових справ з питань порушення справ про

банкрутство зменшується через фінансову неспроможність кредиторів сплачувати судові витрати. Основною причиною зменшення фінансового результату є курсові різниці. Отже, якщо середньорічний курс долара США в 2010 році буде знаходитись на рівні 8-8,5 грн /USD, а валютний ринок не матиме різких валютних коливань, це вже буде мати позитивну тенденцію нормалізації економічних процесів в Україні та забезпечить певну макроекономічну стабільність в середньостроковому періоді. Налагодження системи кредитування банками реального сектору економіки забезпечить стабільне підґрунття для зростання фінансового результату підприємств. Але головним результатом того, що підприємства України не були готові до економічної кризи є відсутність системних антикризових реформ з боку держави та уряду [4; 5]

### Література

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
2. Державний комітет статистики в Сумській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.sumystat.sumy.ua](http://www.sumystat.sumy.ua)
3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк: в 2 т. – К. : Ника – Центр, 1999. – 592 с.
4. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств / О.О. Терещенко – К. : КНЕУ, 2000. – 425 с.
5. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналіза / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М. : ИНФРА – М, 1999. – 267 с.

Надійшла 13.05.2010

УДК 339.9

С. А. МАТЮХ

Хмельницький національний університет

## ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

*Проаналізовано вплив інноваційної діяльності на міжнародну конкурентоспроможність країни. Досліджено рейтинги конкурентоспроможності України за інноваційним чинником. Визначено напрямки розвитку інноваційної діяльності в Україні.*

*The influence of innovation on the national competitiveness of the country in the world. Studied the competitiveness of Ukraine's rating by the innovation factor. The directions of innovation activity in Ukraine.*

*Ключові слова: інновації, міжнародні відносини, конкурентоспроможність.*

**Постановка проблеми.** Конкурентоспроможність національних економік на міжнародній арені являє собою одне з найактуальніших питань серед сучасних теорій розвитку економічних систем.

Глобалізація світової економіки та відкритість національних економік загострює конкуренцію, зумовлюючи нестійкість конкурентних переваг суб'єктів міжнародних економічних відносин. Це вимагає пошуку механізмів утримання та розвитку конкурентоспроможності, побудованих на постійному вдосконаленні, розвитку можливостей та гнучкій адаптації до змін світової кон'юнктури і динамічного конкурентного середовища. За таких умов, на перший план виступають інноваційні механізми, які в сучасних умовах відіграють роль стратегічного фактора економічної динаміки.

В сучасному світі інновації виступають основним фактором досягнення високого рівня міжнародної конкурентоспроможності, оскільки вони створюють високу продуктивність факторів виробництва, конкурентні переваги в перспективних сферах та сильні позиції національних фірм на світовому ринку. Про це свідчить і досвід країн світу, які займають лідируючі позиції в рейтингах за рівнем конкурентоспроможності національної економіки. Зокрема, питома вага витрат на наукові та науково-технічні розробки у ВВП країн-лідерів світових рейтингів конкурентоспроможності коливається в межах 2-3,5%, темпи зростання патентної діяльності досягають 5-7% на рік, 35-40% населення країн у віці 25-64 років має рівень освіти "Магістр". Інноваційний фактор в таких країнах прийнято за ключовий в проблемах економічного зростання.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемами оцінки й управління конкурентоспроможністю країни займалися такі вчені: З. Адаманова, Л. Антонюк, С. Аптекар, Я. Базилюк, Л. Балабанова, О. Білорус, С. Боринець, В. Вергун, Б. Губський, І. Должанський, Я. Жаліло, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, Ю. Мацейко, В. Новицький, В. Павлова, Ю. Пахомов, А. Пилипенко, А. Садеков, А. Стрілець, І. Фамінський, Л. Федулова, А. Філіпенко, О. Чернега, М. Шарко, О. Шнирко, О. Шубін та ін.

Дослідженням інноваційного фактору в економічному розвитку та підвищенні конкурентоспроможності національної економіки займалися ряд вітчизняних та зарубіжних учених: І.

Алексєєв, Л. Антонюк, Ю. Бажал, І. Бондаренко, І. Гурков, А. Дагаєв, П. Друкер, Б. Йонсон, Дж. М. Кейнс, О. Кузьміна, А. Кучерова, В. Гейєць, К. Маркс, А. Маршал, Л. Омелянович, М. Портер, А. Поручник, К. Прахалад, Е. Райнерт, П. Рапкін, А. Садеков, Дж. Сакс, П. Самуельсон, В. Семиноженко, М. Туган-Барановський, І. Фішер, Г. Хамель, В. Хартман, Х. Чесброу, М. Чумаченко, Р. Фостер, Й. Шумпетер.

Як показує вивчення та узагальнення літературних джерел, на сьогоднішній день створено теоретичну основу, яка дозволяє визначити сутність, принципи, механізми управління конкурентоспроможністю національної економіки. Разом з тим, недостатньо обґрунтовані механізми впливу інноваційної системи на рівень міжнародної конкурентоспроможності держави.

Основний матеріал дослідження. Під національною конкурентоспроможністю країни розуміють здатність країни утримувати певну позицію у світовій економіці, що базується на сукупності цілеспрямованих дій стратегічного характеру бізнесу й уряду, які націлені на підвищення продуктивності виробництва і розвиток ринкової інфраструктури, накопичення інноваційного потенціалу, забезпечення макроекономічної стабільності, підвищення рівня життя громадян [3]. Поглиблення процесів інтернаціоналізації та транснаціоналізації, подальша інтеграція національних економік до глобального економічного середовища суттєво впливають на конкурентоспроможність національних економік та висувають нові вимоги до забезпечення її рівня.

Важливою умовою достатнього рівня конкурентоспроможності країни є здатність її суб'єктів оперативно реагувати на зміни у світовій кон'юнктурі та структурі економічних зв'язків. Передумовами для цього є сприятливий інвестиційно-інноваційного клімат, а також національне середовище ефективного функціонування суб'єктів господарювання. Рівень конкурентоспроможності країни визначається наявністю в ній механізмів формування умов і засобів, які сприяють вирішенню завдань загальнонаціональної безпеки, економічного розвитку та підвищенню рівня життя населення.

Поняття "конкурентоспроможність" має різні рівні виміру залежно від об'єкта, до якого воно застосовується. При комплексному вивченні цього вища можна виділити такі рівні, як мікрорівень (товар, підприємство), мезорівень (галузь), макрорівень (національна економіка) і мегарівень (світова економічна система). Усі рівні є однаково значимі та є необхідною умовою ефективного функціонування як національних господарств, так і світового господарства.

Так, І. Бондаренко було запропоновано матрицю "Рівень формування конкурентних переваг / Рівень реалізації конкурентних переваг" з виокремленням національного та міжнародного рівнів. Залежно від комбінації даних критеріїв можна визначити як формується та реалізується національна політика підвищення конкурентоспроможності країни (рис. 1).

		Рівень реалізації конкурентних переваг	
		Національний	Міжнародний
Рівень формування конкурентних переваг	Національний	1. Національна політика підвищення конкурентоспроможності країни. 2. Національна політика у сфері конкуренції. 3. Домінування національних інститутів регулювання	1. Підвищення відкритості національної економіки та стимулювання інтернаціоналізації. 2. Імплементация міжнародних норм регулювання конкуренції. 3. Домінування міжнародних інститутів регулювання
	Міжнародний	1. Національна політика у сфері конкуренції. 2. Вплив міжнародних інституцій та політики. 3. Узгодження політики національних та міжнародних інститутів регулювання	1. Міжнародна політика управління конкурентоспроможністю (у тому числі на основі складання рейтингів). 2. Розробка та розповсюдження глобальних підходів до управління конкурентоспроможністю. 3. Домінування міжнародних інститутів регулювання

Рис. 1. Матриця рівнів формування та реалізації конкурентних переваг [1]

Систематизація факторів впливу на конкурентоспроможність країни на світовій арені дозволяє виділити цілий ряд таких загальновідомих факторів: природно-кліматичних (географічне розташування, наявність природних копалин), політичних (політична стабільність, досконалість законодавства, зовнішня стратегія, захист інтересів громадян), демографічних (чисельність населення, віковий склад населення, міграція населення, освітній та професійний рівень), економічних (масштаб, досвід, економічний потенціал країни, рівень державного регулювання економіки, ВВП на душу населення, розвитку інфраструктури, державного зовнішнього та внутрішнього боргу, економічної злочинності), інтелектуально-інноваційних факторів (зайнятість у системах освіти і науки, охорони здоров'я, потенціал людського розвитку, питома вага інноваційно активних підприємств, рівень якості інституцій, розвиток науково-технічної сфери, збалансованість технічної та економічної сторін інновацій, рівень розвитку інноваційної інфраструктури).

Однак, серед усього розмаїття факторів конкурентоспроможності більшість сучасних вчених і практиків домінуючу роль відводять саме інноваціям.

Найавторитетнішими інститутами, що займаються дослідженням конкурентоспроможності країн світу за допомогою системного аналізу їх чинників, є Інститут менеджменту та розвитку (IMD) та Світовий економічний форум (СЕФ), які публікують результати своїх досліджень в Щорічнику світової конкурентоспроможності IMD та Доповіді про глобальну конкурентоспроможність СЕФ.

Оцінка конкурентоспроможності країни СЕФ базується на таких показниках: загальні показники конкурентоспроможності країни – ефективність державного управління, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та шкільна освіта; показники ефективності економіки країни – вища та післявузівська освіта, рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, ринок товарів, ринок праці, фінансовий ринок, розмір ринку, ефективність ринку; показники інноваційного потенціалу економіки країни – розвиненість бізнесу, інновацій, що визначають індекс зростання конкурентоспроможності.

У Міжнародних рейтингах конкурентоспроможності Україну традиційно зараховують до країн, що розвиваються, тобто характеризуються підвищеною політичною і економічною нестабільністю, несприятливим інвестиційним кліматом і надзвичайно високими ризиками господарської діяльності. Рейтинг конкурентоспроможності української економіки в цілому є доволі низьким.

За даними звіту Всесвітнього економічного форуму «Про глобальну конкурентоспроможність 2009-2010» Україна у 2010 році погіршила свій результат на 10 позицій, посівши 82 місце серед 133 країн світу.

Україна демонструє, що за такими показниками, як «Інститути» (120 місце), «Макроекономічна стабільність» (106 місце), «Розвиненість фінансового ринку» (106 місце) та «Ефективність товарних ринків» (109 місце) значно поступається країнам з розвинутою економікою [2].

Порівняння України з країнами, що знаходяться на цій же стадії розвитку, дозволяє зробити наступні висновки.

По-перше, Україна помітно відстає за базовими складовими конкурентоспроможності. Загальна оцінка України за композитним індексом "базові вимоги" становить 4,15, що набагато гірше середньої оцінки з 27-и країн у групі (4,37) [2].

Таблиця 1

**Результати України в ІГК 2008-2009 рр. в розрізі окремих складових**

	Рейтинг	Бал
Індекс глобальної конкурентоспроможності	72	4,09
Субіндекс А: Основні вимоги	86	4,15
1. Державні та громадські установи	115	3,26
2. Інфраструктура	79	3,13
3. Макроекономічна стабільність	91	4,62
4. Охорона здоров'я та початкова освіта	60	5,59
Субіндекс В: Каталізатори (підсилювачі) ефективності	58	4,12
5. Вища освіта та професійна підготовка	43	4,46
6. Ефективність ринку товарів	103	3,87
7. Ефективність ринку праці	54	4,47
8. Рівень розвитку фінансового ринку	85	4,00
9. Оснащення новими технологіями	65	3,38
10. Розмір ринку	31	4,56
Субіндекс С: Фактори іновачій та розвитку	66	3,66
11. Рівень розвитку бізнесу	80	3,91
12. Іновачії	52	3,40

Так, Україна показує найгірші результати за трьома з чотирьох базових складових конкурентоспроможності, з них найбільше відставання спостерігається за компонентами "якість державних і приватних установ" і "макроекономічна стабільність". За складовою "здоров'я та початкова освіта" країна оцінена вище середнього у групі.

По-друге, Україна в цілому демонструє відносно високі показники за композитним індексом "підсилювачі ефективності": загальна оцінка 4,12 проти середньої 3,90 в групі країн, які перебувають на другій стадії розвитку. Тим не менш, прогрес за окремими компонентами підсилювачів ефективності неоднорідний. Україна має помітні конкурентні переваги з таких складових, як "розмір ринку" і "рівень освіти населення". Можна також стверджувати про відносно більш ефективний ринок праці в порівнянні з іншими країнами групи. У той же час, помітне відставання за такими важливими компонентами, як "ефективність ринку товарів" та "розвиненість фінансового сектору".

По-третє, Україна випереджає середній рівень країн групи з таких компонентів конкурентоспроможності, як "розвиток бізнесу" та "інновації", хоча, як уже зазначалося, на даній стадії розвитку ці фактори мають відносно менший вплив на забезпечення подальшого зростання продуктивності економіки. Зокрема, країна володіє більш високим інноваційним потенціалом, ніж в середньому країни в групі.



В Україні склалося відносно сприятливе середовище для інновацій. За даною складовою країна посідає 52 місце в ІГК 2008-2009 рр., що перевищує рейтинг у групі ЄС-12 (56,5), зокрема таких країн, як Словачка Республіка, Румунія, Польща, Литва, Латвія і Болгарія. З країн СНД більш високим рейтингом за інноваційною компонентою володіють лише Російська Федерація й Азербайджан. За минулий рік Україна змогла поліпшити своє положення у рейтингу найбільш інноваційних економік відразу на 13 позицій [2].

Конкурентні переваги України за даним компонентом визначаються рядом факторів. Це, перш за все, висока здатність компаній до виробництва інновацій (31 місце), у чому, за оцінками самих бізнес керівників, з країн Центральної та Східної Європи Україна поступається тільки Чеській Республіці та Словенії. При цьому за останнє десятиріччя здатність компаній до інновацій значно покращилася.

Готовність бізнесу до інновацій підкріплюється наявністю висококваліфікованих вчених і інженерів, підвищеним рівнем співпраці між бізнесом та університетами в рамках наукових досліджень і прикладних розробок. У той же час, слабким місцем у сфері інновацій залишається низький захист прав інтелектуальної власності, що стримує роботу компаній в даному напрямку.

Як уже зазначалося, в методології Всесвітнього Економічного Форуму, компоненти орієнтовані на розвиток бізнесу та інновації мають меншу важливість для підвищення національної конкурентоспроможності на даній стадії розвитку України. Попередні десять складових, які визначають базові передумови для зростання продуктивності економіки та посилюють її ефективність, є більш важливішими.

Тим не менш, ці компоненти не повинні ігноруватися. Україна ставить перед собою мету інтегруватися з Євросоюзом, конкурентоспроможність якого більшою мірою ґрунтується на інноваціях. Тому здатність українського бізнесу конкурувати за рахунок інноваційної діяльності свідчить про потенціал подальшого економічного розвитку країни. Це передбачає готовність компаній виробляти товари і послуги з високою доданою вартістю і за рахунок цього підтримувати високі стандарти життя населення.

Висновки. Новий підхід щодо розуміння ролі інновацій і інноваційної діяльності в конкурентоспроможності національних економік на світовій арені вимагає нової економічної стратегії, яка має враховувати такі завдання, як розвиток національної інноваційної системи та державна підтримка її основних інституцій; поглиблення інтернаціоналізації національної інноваційної системи на основі впровадження міжнародних стандартів забезпечення; збільшення частки наукоємної продукції в структурі експорту; збільшення обсягів фінансування фундаментальних і прикладних досліджень, в тому числі використання міжнародних механізмів проведення та фінансування НДДКР; впровадження прогресивних форм навчання і підготовки фахівців з об'єднанням зусиль держави і приватного сектору; активізація комерціалізації інновацій, створення каналів їх дифузії для забезпечення більш широкого освоєння нововведень.

### Література

1. Бондаренко И.С. Конкурентоспособность страны и конкурентные преимущества: сущность, методы оценки / И.С. Бондаренко // Экономика промышленности. – 2007. – № 3 (38). – С. 25-31.
2. Звіт про Конкурентоспроможність України 2009. – К. : Фонд "Ефективне Управління". – 2009. – 230 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.feg.org.ua/docs/Final\\_Ukr\\_2010.pdf](http://www.feg.org.ua/docs/Final_Ukr_2010.pdf)
3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; [пер. с англ. // под. ред. В.Д. Щетинина]. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. Чернега О.Б. Стратегические направления формирования устойчивой конкурентоспособности украинской экономики / О.Б. Чернега, И.С. Бондаренко // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2007. – № 2. – С. 21-28.

Надійшла 08.05.2010

## ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНОЇ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

*В статті проведено аналіз загального та спеціального законодавства в інноваційній сфері та встановлено особливості організованої в Україні загальнодержавної системи моніторингу інноваційної діяльності. В роботі також сформовано перелік та проведено аналіз основних видів моніторингу інноваційної діяльності, здійснюваних органами виконавчої влади та регіональними елементами інноваційної інфраструктури.*

*In the article the analysis of general and special legislation is conducted in an innovative sphere and the features of the national system of monitoring of innovation activity organized in Ukraine are set. In-process a list is also formed and the analysis of basic types of monitoring of innovative activity, carried out the organs of executive power is conducted and region elements of innovation structures.*

*Ключові слова: інноваційна сфера, моніторинг інноваційної діяльності.*

**Постановка проблеми.** Інноваційна модель розвитку економіки України неодноразово визначалася на всіх рівнях органів державної влади як найбільш ефективна та найбільш пристосована до умов господарювання в Україні. Дана модель передусім передбачає інтенсифікацію зусиль усіх гілок влади, направлених на підвищення ефективності перебігу інноваційних процесів всередині держави. Як зазначається у п. 1 Концепції Державної програми розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки, затвердженої Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16.05.2007 р. №285-р, ефективна державна інноваційна політика є однією з передумов успішного впровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку національної економіки. В свою чергу, формування та реалізація ефективної державної інноваційної політики, на думку чиновників, не можливі без розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення зазначених процесів. З метою формування інформаційної бази для реалізації державної політики в інноваційній сфері, в Україні організовано загальнодержавну систему моніторингу інноваційної діяльності, проте ефективність та дієвість даної системи викликає цілу низку питань. Досить часто органи виконавчої влади дублюють свої функції, направлені на здійснення контролю за господарюванням суб'єктів інноваційної діяльності, та формують базу даних показників ефективності перебігу інноваційних процесів всередині держави, на основі нерелевантної інформації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням законодавчого забезпечення інноваційної системи присвячено значна кількість праць вітчизняних науковців, зокрема [6; 7; 8; 9; 10]. Більшість авторів відзначають недосконалість існуючого спеціального інноваційного законодавства, його неузгодженість із загальним законодавством. Також авторами зазначається існуюча неузгодженість понятійного апарату чинного законодавства в інноваційній сфері із загальноприйнятими в економічній літературі поняттями. Дивно, але проблема недосконалості чинного законодавства в інноваційній сфері визнається самими ж законодавцями, зокрема у [2] згадується про недосконалість нормативно-правової бази регулювання інноваційної діяльності, поширення практики ігнорування законодавства або зупинення дії статей законів, які стосуються фінансування та стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності. Проте не зважаючи на недосконалість чинного законодавства в інноваційній сфері, науковцями також підкреслюються і позитивні кроки законодавчої та виконавчої гілок влади у спробах створити дієву інноваційну інфраструктуру, яка дозволить сформувати передумови, та дасть поштовх до посилення науково-технічного та інноваційного розвитку України.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є обґрунтування підходів до удосконалення законодавчого забезпечення системи моніторингу інноваційної діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Діюча в Україні загальнодержавна система моніторингу інноваційної діяльності, організована та здійснюється державними, регіональними та місцевими органами влади на всіх етапах реалізації інноваційної діяльності. Першочерговим в системі моніторингу інноваційної діяльності, на нашу думку, є чітке визначення об'єкта моніторингу. Саме тому, аналіз побудованої загальнодержавної системи моніторингу, нами здійснювався в першу чергу в частині опрацювання загального та спеціального інноваційного законодавства, з метою окреслення меж інноваційної діяльності, визначення основних форм її реалізації, а також інших особливостей, які допоможуть відстежувати її перебіг в рамках державної інноваційної системи.

Провівши аналіз спеціального законодавства (станом на червень 2010 р.) в інноваційній сфері можна дійти висновку, що основними результатами інноваційної діяльності є інноваційний продукт та інноваційна продукція, а відповідно до [2, ст. 1, 12] можна стверджувати, що розробка, виробництво і реалізація інноваційного продукту та інноваційної продукції здійснюється лише в рамках реалізації інноваційного проекту. Окрім цього, як зазначається у [2], виходячи з норм чинного загального та

спеціального інноваційного законодавства, інноваційна діяльність в Україні реалізується суб'єктами інноваційної діяльності в першу чергу шляхом виконання інноваційних проектів. Таким чином, загальнодержавна система моніторингу інноваційної діяльності повинна включати в першу чергу моніторинг реалізації в Україні інноваційних проектів. Саме тому, в статті першочергово було проведено аналіз діючих законодавчих та нормативно-правових актів, які регулюють моніторинг реалізації в Україні інноваційних проектів. Як зазначено у [1, ст. 2], моніторинг інноваційної діяльності – це систематичний збір, обробка та аналіз інформації про перебіг інноваційних процесів, практичні наслідки заходів держави щодо стимулювання і регулювання інноваційної діяльності в країні, результати реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності. З поданого вище визначення, моніторинг інноваційної діяльності можна умовно поділити на три складових, а саме:

- моніторинг перебігу інноваційних процесів в країні (на макро та мікрорівнях);
- моніторинг практичних наслідків заходів держави щодо стимулювання і регулювання інноваційної діяльності в країні;
- моніторинг реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності.

Кожна з цих складових є окремим етапом реалізації загальнодержавної системи моніторингу інноваційної діяльності та має свої законодавчі передумови та особливості. З метою глибшого дослідження організованої методичної бази системи моніторингу інноваційної діяльності, нами досліджено особливості реалізації кожної з таких складових.

У 1999 р. Верховною Радою України була прийнята Постанова ВРУ від 13.07.1999 № N 916-XIV, в якій було схвалено Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України. Відповідно до зазначеної Постанови, Кабмін, міністерства та інші ЦОВВ, які беруть участь у забезпеченні науково-технологічного та інноваційного розвитку України, повинні керуватися у своїй роботі зазначеною Концепцією. Відповідно до положень Концепції, з метою удосконалення управління у науково-технологічній та інноваційній сферах, головним завданням галузевих міністерств та інших центральних органів виконавчої влади з проблем науково-технологічного та інноваційного розвитку, серед іншого, є організація і проведення моніторингу інноваційної діяльності підприємств та установ своєї галузі (незалежно від їх підпорядкованості).

Загальноприйнятим є те, що моніторинг перебігу інноваційних процесів може здійснюватися на таких рівнях: державному, регіональному, на рівні суб'єктів інноваційної діяльності, в тому числі окремо взятих суб'єктів господарювання, а також на рівні окремого інноваційного проекту в межах діяльності одного чи групи суб'єктів інноваційної діяльності.

На загальнодержавному рівні моніторинг перебігу інноваційних процесів організований та здійснюється в рамках державного статистичного спостереження (одноразового або періодичного) науково-технічної та інноваційної діяльності. Таке спостереження, відповідно до Закону України «Про державну статистику» проводиться органами державної статистики шляхом збирання та розробки даних спостереження за формою державного статистичного спостереження. Фактично, логіка побудованої загальнодержавної системи статистичного спостереження базується не тільки на спостереженні безпосередньо перебігу інноваційних процесів всередині в державі, а також передумов до їх виникнення – науково-технічного та наукового потенціалу, зокрема позитивних результатів НДДКР.

Наказами Державного комітету статистики затверджено наступний перелік форм статистичної звітності у науково-технічній та інноваційній сферах, а саме форми: №1-наука (квартальна); №3-наука (річна); №ДН (річна); №КН (річна); №1-інновація (річна); №4-нт (річна); №7-нт (річна). Також відповідно до Наказу Державного комітету статистики України від 01.10.2008 №361 «Про затвердження Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-інновація» у 2009 р. проводилося одноразове статистичне спостереження інноваційної діяльності № 1-інновація «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства» за період 2006-2008 рр. Крім зазначених вище форм статистичної звітності, з метою моніторингу інноваційної діяльності можуть також застосовуватися інші форми статистичної звітності, зокрема форма №1-підприємство «Звіт про основні показники діяльності підприємства».

Таким чином, в Україні організоване масштабне статистичне спостереження інноваційної та науково-технічної сфер, проте виникає питання щодо релевантності зібраної інформації. Першочергово необхідно звернути увагу на відповідальність суб'єктів господарювання (їх посадових осіб), які подають статистичну звітність. Відповідно до частини 3 статті 183 Кодексу України про адміністративні правопорушення, подання недостовірної інформації органам державної статистики в рамках державного статистичного спостереження тягне за собою накладання штрафу від трьох до п'ятнадцяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. І це у випадку, якщо зазначене порушення буде підтвержене перевіркою представників регіональних управлінь статистики за місцем знаходження суб'єкта господарювання, які практично не проводяться. Таким чином, відповідальність за подання статистичної звітності покладена на суб'єкти господарювання практично без застосування повноцінної системи контролю за релевантністю інформації, яка подається. Окрім цього, статистичне спостереження інноваційної діяльності не охоплює усіх видів економічної діяльності суб'єктів господарювання в Україні. Відповідно до

Листа Головного управління статистики у Львівській області від 29.12.2009 № 04-09 / 191 «Про подання статистичної звітності за формою №1-інновація «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства», за формою № 1-інновація звітують юридичні особи всіх організаційно-правових форм господарювання та їх відокремлені підрозділи, які проводять діяльність, класифікаційний код якої С, D, E за КВЕД, затвердженого Наказом Держспоживстандарту України від 26 грудня 2005 р. N 375. Таким чином, в дане державне статистичне спостереження не враховані наступні, важливі в цілях моніторингу інноваційної діяльності, види економічної діяльності, а саме: сільське господарство, мисливство, лісове господарство (Секція А); рибальство, рибництво (Секція В); будівництво (Секція F); діяльність транспорту та зв'язку (Секція I); освіта (Секція M); охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (Секція N).

Термінологія, яка використовується у формі державного статистичного спостереження № 1-інновація «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства», затвердженого Наказом Державного комітету статистики України від 01.10.2008 №361 на виконання [2] приведена у відповідність з міжнародними рекомендаціями. Не зважаючи на це, відповідно до Листа Головного управління статистики у Львівській області від 29.12.2009 № 04-09 / 191 «Про подання статистичної звітності за формою №1-інновація «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства» в обстеження включаються також підприємства, які здійснювали (розробляли та впроваджували) інновації не лише нові для ринку, але й нові тільки для підприємства. На нашу думку, дане положення суперечить нормам спеціального інноваційного законодавства, зокрема в частині означення понять інноваційного продукту та інноваційної продукції, і, як наслідок, є причиною формування інформаційної бази даних результатів статистичного спостереження на основі нерелевантної інформації. Таким чином, реальна картина інноваційної діяльності та інноваційної активності промислових підприємств в Україні, на нашу думку, є викривлена, та не може використовуватися як інформаційна база результатів моніторингу інноваційної діяльності в Україні для прийняття рішень органами державної влади щодо реалізації в Україні інноваційної політики.

Одночасно з загальнодержавним статистичним спостереженням інноваційної діяльності, відповідно до п. 1 Указу Президента України № 454/2004 від 20.04.2004 року «Про фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави», Кабінет Міністрів України зобов'язаний забезпечувати проведення моніторингу впливу результатів виконання інноваційних проектів підприємств на конкурентоспроможність національної економіки та технологічну укладність промисловості. Зазначена система моніторингу не здійснюється безпосередньо Кабміном, а організовується і проводиться центральними органами виконавчої влади в інноваційній сфері. До 7 квітня 2010 року в Україні існувало два центральних органи виконавчої влади, до сфери управління яких відносилася реалізація державної політики у сфері інноваційної діяльності. Ними були Міністерство освіти і науки України, яке відповідно до пункту 1 Постанови КМУ від 19.12.2006 р. №1757 «Про затвердження Положення про Міністерство освіти і науки України» функціонувало як головний орган у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення реалізації державної політики у сфері освіти, наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності, а також Державне агентство України з інвестицій та інновацій, яке відповідно до пункту 1 Постанови КМУ від 16.05.2007 р. №749 «Деякі питання Державного агентства України з інвестицій та інновацій» було спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності. Проте, розпочинаючи з 7 квітня 2010 року, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 7 квітня 2010 р. № 290 «Про утворення Державного комітету України з питань науково-технічного та інноваційного розвитку», центральним органом виконавчої влади у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності стає Державний комітет з питань науково-технічного та інноваційного розвитку (надалі – Комітет), який згідно заявою віце-прем'єр-міністра України опублікованою прес-службою Кабміну, є першим кроком до створення Міністерства науки, технологій та інновацій. Відповідно до п. 2 зазначеної вище Постанови, Комітет є правонаступником Міністерства освіти і науки в частині забезпечення реалізації державної політики у сфері наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності та трансферу технологій. Комітет утворено шляхом виокремлення зі складу МОН департаменту науково-технологічного розвитку та департаменту інновацій та трансферу технологій, а також зі складу Державного агентства з інвестицій та інновацій – департаменту інновацій. При цьому, розпочинаючи з 5 липня 2010 року КМУ відповідно до Постанови КМУ від 5.07.2010 р. №548 «Про утворення державного комітету з питань науки, інновацій та інформатизації» було утворено зазначений комітет, який є правонаступником Державного комітету інформатизації і Державного комітету з питань науково-технічного та інноваційного розвитку.

На нашу думку, така централізація управління у сфері інноваційної діяльності, серед іншого, дозволить уникнути дублювання функцій ЦОВВ у сфері управління перебігом інноваційних процесів всередині держави, а також сприятиме зосередженню зусиль органів влади на впровадження інноваційної моделі розвитку економіки. Розглядаючи роботу Комісії з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів, яка відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2003 р. № 1219 «Про затвердження Положення про Комісію з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів» є постійно діючим органом Кабінету Міністрів України, зазначимо, що його метою є: підвищення ефективності реалізації державної політики у сфері інноваційної діяльності,

сприяння створенню ефективної інноваційної інфраструктури, діяльності інноваційних підприємств, надає рекомендації з питань, пов'язаних з реалізацією інноваційних та інвестиційних проектів, розроблення і здійснення заходів, спрямованих на удосконалення нормативно-правової бази та економічних механізмів підтримки і стимулювання інноваційної діяльності. Відповідно до покладених на неї завдань зазначена вище Комісія, серед іншого, сприяє організації проведення систематичного моніторингу інноваційного розвитку України, а також виконання інноваційних та інвестиційних проектів, проте форми та механізми такого сприяння в законодавстві – детально не описані. Окрім цього, 27 березня 2010 р. своїм рішенням, затвердженим Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.03.2010 р. № 460-р «Про перелік урядових комітетів та їх посадовий склад», утворив Урядовий комітет з питань гуманітарного, соціального та науково-інноваційного розвитку, який відповідно до статті 49 Закону України від 16.05.2008 № 279-VI «Про Кабінет Міністрів України», створений для забезпечення ефективної реалізації повноважень Кабінету Міністрів України в гуманітарній, соціальній та науково-інноваційній сферах, зокрема: координації дій органів виконавчої влади в інноваційній сфері, попереднього розгляду проектів нормативно-правових актів, проектів концепцій, інших документів, що подаються на розгляд Кабінету Міністрів України з метою покращення державної політики в інноваційній сфері.

Проаналізувавши результати діяльності ЦОВВ в інноваційній сфері до моменту створення Державного комітету з питань науково-технічного та інноваційного розвитку, можна дійти висновку, що незважаючи на свої повноваження, ні МОН ні Державне агентство України з інвестицій та інновацій не повною мірою виконували покладені на них функції головного та спеціально уповноважених органів виконавчої влади із забезпечення реалізації державної інноваційної політики відповідно. Серед іншого слід відзначити також, що в частині організації та проведення моніторингу інноваційної діяльності, Міністерство освіти і науки в основному приділяло увагу моніторингу реалізації зареєстрованих інноваційних проектів, зокрема проектів технологічних парків. Підтвердження цього є рішення ВРУ [2].

Фактично, система моніторингу проектів технологічних парків базується на статті 12 Закону України від 16.07.1999 №991-14 «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», та організована центральним органом виконавчої влади у сфері науки, відповідно до [4] шляхом подання виконавцями проектів технологічних парків, а також самими технологічними парками письмової та електронної звітності, з метою: перевірки виконання ними зобов'язань щодо проектів технологічних парків; формування інформаційної бази щодо інноваційної діяльності окремої групи суб'єктів інноваційної діяльності – технологічних парків та їх учасників (виконавців проектів). Незрозумілим є те чому в зв'язку з прийняттям [4] не втратив чинність Наказ Міністерства освіти і науки України від 17.04.2003 р. №245 «Про затвердження Положення про порядок здійснення моніторингу виконання інноваційних проектів за пріоритетними напрямками діяльності технологічних парків», в якому є норми, які суперечать нормам затверджених у зазначеній вище Постанові щодо моніторингу реалізації проектів технологічних парків, зокрема це стосується порядку подання звітності виконавцями проектів та керівними органами технологічних парків.

Як вже зазначалося, одним з основних завдань, вирішення яких передбачає система моніторингу інноваційної діяльності – є досягнення задекларованих в інноваційних проектах планових показників, в результаті виробничо-господарської діяльності суб'єктів інноваційного процесу (виконавців проектів). На нашу думку, саме тому, держава повинна здійснювати контроль за виконанням планових (прогнозних) показників в ході реалізації проекту вже після його державної реєстрації. Проте, на практиці уповноваженими ЦОВВ зазначена система моніторингу або взагалі не проводиться, як у випадку з інноваційними проектами (за винятком проектів, яким надана державна фінансова підтримка) або проводиться за значно нижчими стандартами (критеріями) ніж це здійснювалося при експертизі та державній реєстрації – під час реалізації проектів технологічних парків. Для того, щоб детальніше розібратися з особливостями здійснюваного ЦОВВ моніторингу реалізації інноваційних проектів, нами проведено аналіз чинних законодавчих та нормативно-правових актів, які стосуються по-ряду розробки, експертизи, відбору, державної реєстрації та реалізації в Україні суб'єктами господарювання інноваційних проектів та проектів технологічних парків.

Відповідно до [4] основною метою проведення моніторингу реалізації проектів технологічних парків – є перевірка виконання задекларованих технопарками та виконавцями проектів зобов'язань. Виходячи з цього, ми перевірили які з прогнозних (планових) показників включені в систему моніторингу реалізації проектів технологічних парків та їх учасників, в результаті чого виявили, що існує значна частина показників, які не перевіряються ЦОВВ після державної реєстрації проектів технологічних парків. Таким чином, на нашу думку, на законодавчому рівні необхідно привести у відповідність систему критеріїв та показників, які використовуються при проведенні експертизи та відбору інноваційних проектів та проектів технологічних парків з системою критеріїв та показників, які використовуються при здійсненні моніторингу реалізації цих проектів. Також хотілося б відмітити, що відповідно до п. 9 зазначеної Постанови, за результатами проведення моніторингу реалізації проектів технологічних парків, та у разі виявлення порушень чи неточностей у поданих виконавцями проектів звітах, а також при невиконанні зобов'язань щодо реалізації проекту, МОН може ініціювати проведення позапланової перевірки за результатами якої

може бути прийняте рішення про скасування державної реєстрації проекту технологічного парку. Цікавим є також той факт, що для проведення державної наукової та науково-технічної експертизи інноваційних проектів та проектів технологічних парків відповідно до Постанови КМУ "Про нормативно-правові акти щодо забезпечення реалізації Закону України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" № 2311 від 17.12.1999 та Постанови КМУ «Про затвердження Порядку державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інноваційних проектів» №1474 від 17.09.2003 залучені сім ЦОВВ, а при проведенні моніторингу реалізації проектів технопарків – лише чотири.

Окрім Головного центрального органу виконавчої влади в інноваційній сфері, моніторинг інноваційної діяльності, у межах наданих йому повноважень, проводиться спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в інноваційній сфері, а також підпорядкованих йому установ. До сфери управління Державно агентства України з інвестицій та інновацій відносяться Державна інноваційна фінансово-кредитна установа (ДФКУ), Український центр сприяння іноземним інвестиціям (УЦСП), Державне підприємство «Національний центр впровадження галузевих інноваційних програм» (ДП «НЦВГПП»), а також одинадцять регіональних центрів інноваційного розвитку. З числа зазначених вище установ та організацій системний моніторинг інноваційної діяльності здійснюється найперше Державною інноваційною фінансово-кредитною установою в рамках реалізації інноваційних та інвестиційних проектів, які впроваджуються із залученням державних коштів». З метою аналізу ефективності побудованої Держагенством України з інвестицій та інновацій, системи моніторингу ми провели аналіз законодавчих та нормативно-правових актів в системі розгляду, експертизи, конкурсного відбору, фінансування та контролю за реалізацією

Відбір інноваційних та інвестиційних проектів, що підлягають фінансуванню за рахунок коштів ДФ-КУ, відповідно до пункту 6 Постанови Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. N 685 «Про затвердження порядку формування і використання активів Державної інноваційної фінансово-кредитної установи», проводиться на конкурсних засадах. Порядок та умови фінансування інноваційних та інвестиційних проектів (крім проектів, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів) затверджений ДФКУ Рішенням дирекції ДФ-КУ від 17.07.09 №23 «Про Порядок розгляду проектів у Державній інноваційній фінансово-кредитній установі». При цьому, при проведенні розгляду інвестиційних та інноваційних проектів ДФКУ керується Рішенням дирекції ДФКУ від 17.07.09 №22 «Про затвердження Положення про проведення експертної оцінки інноваційних та інвестиційних проектів(в Державній інноваційній фінансово-кредитній установі)», де серед іншого затверджено перелік критеріїв, які враховуються при проведенні експертизи проектів. При цьому, відповідно до п. 6 Порядку конкурсного відбору інноваційних проектів для їх фінансової підтримки, затвердженого Наказом Державного агентства України з інвестицій та інновацій №34 від 16.11.2006 р. «Про порядок конкурсного відбору інноваційних проектів для їх фінансової підтримки» для участі у конкурсі суб'єкти інноваційної діяльності подають ДФКУ інноваційні проекти, які занесені до Державного реєстру інноваційних проектів відповідно до Постанови КМУ «Про затвердження Порядку державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інноваційних проектів» №1474 від 17.09.2003, разом з необхідними документами, перелік яких визначається окремим актом ДФКУ за кожним із видів фінансової підтримки.

Система моніторингу оцінки реалізації інвестиційних та інноваційних проектів здійснюється ДФКУ на основі затвердженого Держагенством з інвестицій та інновацій [5] «Положення про порядок здійснення моніторингу виконання інноваційних та інвестиційних проектів, які впроваджуються із залученням державних коштів» та відповідно до затвердженої цим Наказом «Методики оцінки виконання інноваційних та інвестиційних проектів, які впроваджуються із залученням державних коштів». Як ми вже вище зазначали, з метою перевірки ефективності організованої Держінвестиціями системи моніторингу інноваційних та інвестиційних проектів, які впроваджуються із залученням державних коштів ми провели перевірку вимог до цих проектів, зокрема використаної системи показників та критеріїв при здійсненні їх експертизи та конкурсного відбору, з вимогами (системою показників та критеріїв), які використовуються при моніторингу та оцінці ефективності від їх реалізації. Фактично з поданого у Наказі переліку видно, що більшість критеріїв (показників), які використовуються при проведенні експертизи та конкурсного відбору проектів, використовуються і в системі моніторингу реалізації проектів, проте, на нашу думку тут існує деяка невідповідність використовуваних понять, адже у Порядку розгляду проектів у Державній інноваційній фінансово-кредитній установі та в Положенні про проведення експертної оцінки інноваційних та інвестиційних проектів(в Державній інноваційній фінансово-кредитній установі) згадуються критерії відбору, проте у [5] подається перелік показників (хоча в Наказі вони називаються критеріями), на основі бальної оцінки яких ДФКУ проводить оцінку ефективності реалізації окремо взятого проекту. Окрім цього, питання виникають щодо обґрунтування правильності застосованої бальної шкали, адже кількість балів виставляється за кожним з критеріїв, а саме: науково-технічний критерій – 2 бали, виробничий критерій – 1 бал, ринковий критерій – 1 бал, фінансово-економічний критерій – 2 бали, соціальний та екологічний критерій – 1 бал, хоча на нашу думку, для держави питання соціального та екологічного ефекту від реалізації проекту повинно займати одне з перших місць в системі ранжування критеріїв щодо відбору та контролю за реалізацією проектів.

При цьому, абсолютно незрозуміло яким чином експерти, які проводять моніторинг та оцінку ефективності реалізації проектів, з використанням зазначеної Методики, мають розподіляти бали по критеріях, адже кожен критерій характеризується різною кількістю показників – від 3 до 8.

Що стосується діяльності регіональних центрів інноваційного розвитку, то відповідно до покладених Державним агентством України з інвестицій та інновацій на них завдань, регіональні центри провадять моніторинг ефективності реалізації інноваційних проектів та впровадження інноваційної продукції, а також поширюють відповідні узагальнені ними дані. Проте, на сьогоднішній день не розроблено чіткого механізму зазначеної системи моніторингу, яка у більшості випадків носить не масовий, а лише вибірковий характер. Як наслідок досить важко виокремити з результатів проведеного моніторингу реалізації інноваційних проектів та впровадженої інноваційної продукції, які саме дані вже були враховані, наприклад, в ході моніторингу реалізації проектів технологічних парків, розташованих в межах територіальної сфери управління регіонального центру інноваційного розвитку, або проектів, які реалізуються в рамках виконання програм інноваційного розвитку тощо. Підсумовуючи вищеподане, інформаційна база сформована регіональними центрами інноваційного розвитку внаслідок моніторингу інноваційної діяльності регіонів, потребує уточнення в першу чергу шляхом формування та затвердження на законодавчому рівні методичних рекомендацій щодо моніторингу інноваційної діяльності суб'єктів інноваційної діяльності.

Таким чином, підсумовуючи вищеподане, можна стверджувати, що організована уповноваженими ЦОВВ у науковій, науково-технічній та інноваційній сферах система моніторингу інноваційної діяльності потребує значних коректив, зокрема в частині уточнення форм звітності суб'єктів інноваційної діяльності, а також в частині організації системи моніторингу реалізації інноваційних проектів, яким не надається державна фінансова підтримка. Окрім цього, хотілося б окремо відзначити, що на сьогоднішній день у ЦОВВ в науковій, науково-технічній та інноваційній сферах відсутні вагомі важелі впливу (найперше – фінансові) на суб'єкти інноваційної діяльності, зокрема, та на інноваційні процеси в Україні загалом. Винятком є зареєстровані в законодавчо встановленому порядку інноваційні проекти, в тому числі проекти технологічних парків.

Моніторинг практичних наслідків заходів держави щодо стимулювання і регулювання інноваційної діяльності в країні організовується та проводиться центральними органами виконавчої влади в інноваційній сфері та зорієнтований в першу чергу на моніторинг основних складових системи державного регулювання інноваційної діяльності, яка відповідно до [2, ст. 6] здійснюється шляхом:

- визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності державного, галузевого, регіонального і місцевого рівнів;
- формування і реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм;
- створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності;
- захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності;
- фінансової підтримки виконання інноваційних проектів;
- стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів;
- встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;
- підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури.

При цьому, хотілося б зазначити, що відповідно до результатів статистичного спостереження інноваційної діяльності в 2008 р., розміщеного на офіційному сайті Державного комітету статистики, видно, що реалізації державної інноваційної політики не приносить належного результату, оскільки основні показники інноваційної активності суб'єктів інноваційних процесів знижуються.

Моніторинг реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в першу чергу зорієнтований на виконання ст. 4 та ст. 9 [1] та організований з метою забезпечення динамічного і ефективного управління процесами інноваційного розвитку України, своєчасного внесення коректив у здійснювану державну науково-технологічну та інноваційну політику. Фактично з означених статтею 9 цього Закону завдань моніторингу реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності досить важко визначити в чому полягає відмінність від попереднього напрямку моніторингу. При цьому, дана система моніторингу відповідно до [1, ст. 4] організовується Кабінетом міністрів України, проте в супереччю з прикінцевим положенням цього ж Закону не згадується ні у Постанові КМУ від 17 липня 2003 року №1094 «Про затвердження Порядку формування, експертизи та обговорення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності» ні у спільному Наказі Міністерства освіти і науки України, Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства промислової політики України, Міністерства аграрної політики України, Міністерства фінансів України, Національної академії наук України від 23.12.2003 р. № 840/382/528/459/688/513. Як зазначається у [1, ст. 4], на основі системного експертного аналізу даних моніторингу інноваційної діяльності проводиться уточнення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, проте з моменту набрання чинності [1] – січня 2003 року, жодних змін чи уточнень середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності не проводилося, хоча ЦОВВ неодноразово зазначалася їх недосконалість [10, с. 18-19].

Окрім цього, у [2] Верховна Рада України з метою виконання першочергових заходів у напрямі формування та розвитку національної інноваційної системи рекомендувала Кабінету Міністрів України у тримісячний термін відповідно до вимог Законів України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» та «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» розробити та запровадити, серед іншого, механізми проведення прогностичних досліджень, моніторингу реалізації інноваційних програм та державного замовлення, державної підтримки і залучення позабюджетних коштів для реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та пріоритетних напрямів інноваційної діяльності. Проте жодних дій в частині організації системи моніторингу інноваційної діяльності, на виконання вищезгаданої Постанови ВРУ, Кабінетом Міністрів України здійснено не було. Проте не зважаючи на відсутність організованої системи моніторингу пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні, відповідно до [1, ст. 9] сформований наступний перелік показників, які повинні містити дані моніторингу, а саме:

- частка витрат на інноваційну діяльність у загальному обсязі витрат на виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг);
- частка витрат на виконання завдань програм та державного замовлення з пріоритетних напрямів інноваційної діяльності у загальному обсязі витрат на інноваційну діяльність;
- частка інноваційних капіталовкладень у загальному обсязі капіталовкладень на виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг);
- частка капіталовкладень на виконання завдань програм з пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та державного замовлення у загальному обсязі інноваційних капіталовкладень;
- частка освоєних у процесі виконання завдань програм та державного замовлення з пріоритетних напрямів інноваційної діяльності і поставлених на ринок найменувань інноваційної продукції у загальній кількості найменувань інноваційної продукції;
- частка інноваційної продукції (робіт, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг);
- частка принципово нової продукції (робіт, послуг) у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції (робіт, послуг).

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** У підсумку можна стверджувати, що в Україні створена та функціонує загальнодержавна система моніторингу інноваційної діяльності, проте вона потребує значних коректив. Першочергово, на нашу думку, необхідно вирішити наступні питання:

- провести гармонізацію норм прописаних в загальному та спеціальному інноваційному законодавстві з урахуванням загальноприйнятих в економічній теорії категорій;
- провести перегляд (з метою уточнення) діючих нормативно-правових актів, які стосуються системи моніторингу інноваційної діяльності та сформуванню уніфікованої системи показників моніторингу для всіх ЦОВВ, базуючись на критеріях державницької та економічної доцільності і обґрунтованості;
- розробити економічно обґрунтовані підходи до переходу від мікро- до макропоказників шляхом ігнорування (укрупнення) частини статистичних даних.
- включити в систему показників моніторингу процесу господарювання суб'єктів інноваційної діяльності чітко окреслені групи макропоказників та групи показників економічного та фінансового аналізу;

## Література

- 1 Василенко М.Д. Адміністративно-правовий аналіз розвитку інноваційних процесів в державі: технопарки та технополіси// Актуальні проблеми політики. Зб. наук. праць. Одеса: Фенікс. – 2007. – Вип. 31. – С.167-174.
2. Василенко М.Д. Інноваційна діяльність та інноваційні структури як адміністративно-правові категорії / М.Д. Василенко. – Одеса: Юридична література, 2007. – Вип. 35. – С. 465- 469. //Актуальні проблеми держави і права. Зб. наук. праць.
3. Наказ Державного агентства України з інвестицій та інновацій від 21.01.2008 N 4 «Про здійснення моніторингу виконання інноваційних та інвестиційних проектів, які впроваджуються із залученням державних коштів».
4. Про затвердження Порядку проведення моніторингу та здійснення контролю за реалізацією проектів технологічних парків / Урядовий кур'єр. –2007. – № 60. – Режим доступу до ресурсу зі змінами: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=517-2007-%EF>.
5. Про інноваційну діяльність: за станом на 3 черв. 2010 р. / Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266. – Режим доступу до ресурсу зі змінами: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
6. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні / Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 13. – Ст. 93. – Режим доступу до ресурсу зі змінами: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=433-15>
7. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації / Відомості Верховної Ради України. –2007. – № 46. – Ст. 525. Режим доступу до ресурсу зі змінами: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1244-16>.



8. Святоцький О.Д., Крайнєв П.П., Ревуцький С.Ф. Правове забезпечення інноваційної діяльності в Україні: питання теорії і практики/ За ред. О.Д. Святоцького. –К.: Ін Юре, 2003. – 80с.
9. Смеричевский С.М. Состояние и перспективы законодательного обеспечения инновационной деятельности в Украине: экономико-правовой аспект / С.М. Смеричевский, Д.Е. Высоцкий. – Донецк: ВІК, 2004. – 124 с.
10. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: збірник /М.В. Стріха, В.С. Шовкалюк, Т.В.Боровіч, Ж.І.Дутчак, А.О. Сєдов. – К.: Прок-Бізнес, 2009. – 40 с. ISBN 978-966-8391-47-8., с. 18-19.

Надійшла 10.06.2010

---

---

Підп. до друку 25.06.2010. Ум. друк. арк. 27,21. Обл.-вид. арк. 15,62  
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.  
Наклад 100, зам. №

---

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого  
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

---

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету  
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63

---