

Науковий журнал **1.2011**

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

Хмельницький 2011

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

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

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2011, № 1 (171)

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

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

Ч л е н и р е д к о л е г і ї

Економічні науки

д. е. н. Асаул А. М., д. е. н. Благун І. С., д. е. н. Бельтюков Є. А., к. е. н. Бондаренко М. І., д. е. н. Ведерніков М. Д., д. е. н. Гесць В. М., к. т. н. Григорук 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 № 8 від 26.01.2011**

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

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

© Хмельницький національний університет, 2011
© Редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”, 2011

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Н. І. ВЕРХОГЛЯДОВА, І. В. КОНОНОВА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	7
М. В. ОЛЬШАНСЬКА, О. І. ТИВОНЧУК, Т. Т. ГРИНІВ АНАЛІЗ ВАРІАНТІВ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ЗМІН В ОРГАНІЗАЦІЙНІЙ БУДОВІ ОРГАНІВ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ СТРУКТУРИ	11
Л. І. ПРОСТЕБИ ОСНОВНІ ПІДХОДИ ТА КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ ЦИКЛАМИ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	17
В. А. ВАСИЛЕНКО ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВІАКОМПАНІЇ В ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	20
Г. В. ДАЦЕНКО СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	24
І. В. МІНЯЙЛЕНКО, О. В. МИКИТЕНКО НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	31
Ю. С. РОЖКО ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРИ ЗМІНІ ПОТУЖНОСТІ ВУГІЛЬНОЇ ШАХТИ	35
Г. І. РЗАЄВ ОБґРУНТУВАННЯ ТА ПОБУДОВА СИСТЕМИ КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	38
М. І. ОВЧАРЕНКО РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ПРОЦЕСІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	41
В. П. ШИЛО, С. Б. ІЛЬІНА, І. Ю. МЕНЬША РОЛЬ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	45
ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ	
Н. І. ЧЕРНЯК ОПТИМІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ СІТКОВОГО АНАЛІЗУ ТА КАЛЕНДАРНОГО ПЛАНУ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ ЗА КРИТЕРІЄМ "ЧАС — ВИТРАТИ"	51
В. А. ЛІТИНСЬКА АНАЛІЗ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕННЯ АТЕСТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ КАР'ЄРНОГО ПРОСУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ	55
ОБЛІК ТА АУДИТ	
О. П. ВОЙНАЛОВИЧ, Л. С. СКАКУН ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕДУРИ ПРИЙМАННЯ-ПЕРЕДАЧІ СПРАВ У ВИПАДКУ ЗМІНИ БУХГАЛТЕРА	60
В. В. БАРАБАНОВА, М. А. БАРАБАНОВА СВІТОВИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ ПІДПРИЄМСТВА	64

Т. Т. ДУДА, П. О. КОРОНІВСЬКИЙ, І. В. ЛЕВИЦЬКА СУТТЄВІСТЬ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА	68
Т. Т. ДУДА, М. О. МИКИТИН, А. А. ПОНОМАРЬОВ ПРАВОВІ АСПЕКТИ РОЗПОДІЛУ НЕРОЗПОДІЛЕНОГО ПРИБУТКУ	71
Г. М. ДОРОЖКІНА, Л. В. РІЗНИЧЕНКО, О. В. МИХНО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВА	74
Н. М. ЛЕВЧЕНКО, Н. С. ПОНІКАРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ СУБРАХУНКІВ РАХУНКУ 12 «НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ» ЯК ЗАХІД ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ОБЛІКУ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	80
ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА	
А. І. ПІВЕНЬ СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО СТАБІЛІЗАЦІЙНОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ МАШИНОБУДІВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	84
А. О. КАСИЧ, О. І. АВРАМЕНКО ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКОВОГО КРЕДИТУ У ПРОЦЕСАХ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ	93
Б. Ю. КИШАКЕВИЧ ВИМІРЮВАННЯ ФАКТОРНОЇ КОНЦЕНТРАЦІЇ РИЗИКУ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ	97
Т. В. ОДНОРОЖЕНКО ПРИЧИНИ ТА МОТИВИ ПРОЦЕСУ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ	103
А. Ю. СЕМЕНОГ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ БАНКОЦЕНТРИЧНОЇ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	106
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	
О. Г. КІРДІНА ОБґРУНТУВАННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМКІВ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ	110
В. В. РУДЕНКО ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	117
О. І. ЯНКОВСЬКА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИВАТНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ ЗАЛЕЖНО ВІД СТУПЕНЯ ЇХ ЗАЛУЧЕННЯ ДО ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ	122
Ю. О. КАПТАНЕЦЬ СТРУКТУРА ТА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЙ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	126
Е. М. АХРОМКІН РЕГІОНАЛЬНИЙ ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ	133
В. М. ЛИСОГОР, О. В. ПІТИК НЕФОРМАЛІЗОВАНИЙ АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ	138

С. В. ЧЕРВЯКОВА ОСНОВНІ ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ ІРО ВІТЧИЗНЯНИМИ КОМПАНІЯМИ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА	142
М. В. ДИХА, А. Ю. РУДЕНКО ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ТА АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ	146
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ	
Ю. Г. КРОПИВКА КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ „МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛУ”	150
В. В. БОЖКОВА ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ІННОВАЦІЙ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	154
О. А. РАДЧЕНКО ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ	156
А. О. ХАРЕНКО, О. Л. БУРЛЯЙ МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	160
ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ	
Л. П. РИБАЛКО ДОСЛІДЖЕННЯ ВЛАСТИВОСТЕЙ І ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ДОЦІЛЬНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СЛАНЦІВ ТАЛЬКУ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	168
Л. І. ЧЕРНОБАЙ, І. Я. КУЛИНЯК ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ РИЗИКІВ ЛІЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	171
А. О. АЗАРОВА, О. В. БУРБЕЛА, Ю. О. ШАЛАГАЙ РОЗРОБЛЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ЦІЛЬОВОЇ ПРОГРАМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ	174
Н. Л. ОВАНДЕР МЕТОДИКА ОЦІНКИ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	178
В. Й. БАКАЙ, І. С. ФРАНКОВСЬКА СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ	183
О. В. ДЕКАЛЮК, П. О. КОРОНІВСЬКИЙ, І. В. ЛЕВИЦЬКА ВИКОРИСТАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ В ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ	186
І. А. БРИЖАНЬ, І. М. САВИЦЬКА ВПЛИВ КЛАСТЕРНИХ ОБ'ЄДНАНЬ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ І РЕГІОНІВ	189
О. О. СОЛОВ'ЙОВА, І. М. ГЕРАСИМЕНКО, М. М. РОВНЕНКО ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ АВІАЦІЇ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ В ПОРІВНЯННІ З НАЗЕМНОЮ ТЕХНІКОЮ	194
О. В. ДЕЙНЕКА СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	199

С. Є. РАМЕНЬСЬКА, І. М. САБІРОВА ВЕРТИКАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ В РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ДИСТРИБУЦІЇ	206
О. В. КРИВОРУЧКО СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КЕЙТЕРИНГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ	209
Є. М. КУЦИН ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АУТСОРСИНГУ	213
О. А. ЗОРІНА СУТНІСТЬ ПРИНЦИПОВИХ ЗАСАД ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	217
І. М. КАРП ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІКРОЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ	223
К. С. БЕЛЯВСЬКА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА ПРОБЛЕМУ	228
Т. А. АКІМОВА МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АЕРОПОРТУ	234

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 658

Н. І. ВЕРХОГЛЯДОВА, І. В. КОНОНОВА

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена виявленню та аналізу основних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства із застосуванням системного підходу і еволюційної концепції.

The article is dedicated to the determination and analysis of the main factors external and internal environment for enterprises with a systematic approach and evolutionary concepts.

Ключові слова: управління, стійкість функціонування, підприємство.

Вступ

Розвиток українського будівельного комплексу відрізняється системною нестійкістю і оцінюється інвесторами як один з найбільш ризикованих напрямів бізнесу. Будь-яка діяльність, а тим більше комерційна, пов'язана із прагненням власників підприємства до досягнення певної мети. Усвідомлення мети розвитку підприємства та способів її досягнення як основний атрибут стратегічної стійкості підприємства базується на твердженні про необхідність спостереження за зовнішнім і внутрішнім середовищем (для визначення мети та способів досягнення), формування стратегій та рішень, що з них випливають, а також налагодження такої діяльності, яка дасть змогу забезпечити їхнє здійснення.

Використання концепції стратегічного управління до забезпечення стійкості підприємства потребує вивчення відносин, які можна охарактеризувати за допомогою системи „середовище – підприємство”.

Проблеми стійкого функціонування будівельного комплексу досліджуються сучасними російськими економістами: О. Асаулом, В. Бузиревим, М. Беляєвим, Х. Гумба, Б. Прикиним, В. Серовим, І. Степановим та ін. Серед вітчизняних вчених-економістів, які зробили вагомий внесок у розробку цієї проблеми, необхідно відзначити: І. Бланка, В. Василенко, А. Воронкову, О. Гадзевича, І. Гончара, В. Димченко, С. Покропівного, О. Шубравську та ін.

Організація функціонування будівельного підприємства є впорядкування структури управління його діяльності яка виявляється у формі заходів, що забезпечують раціональний перерозподіл і поєднання в часі і просторі взаємодії суб'єктів і об'єктів. Порушення в організації функціонування будівельного підприємства виникають під тиском чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Сукупність цих чинників вельми різноманітна, всі вони знаходяться в системній взаємодії і змінюють свою якість на кожному етапі життєвого циклу будівельного підприємства. Управляючи цими чинниками можна забезпечити стійкість функціонування будівельного підприємства.

Постановка завдання

Метою статті є виявлення, аналіз чинників зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування будівельного підприємства із застосуванням системного підходу і еволюційної концепції, що дозволяє досліджувати глибинні причинно-наслідкові зв'язки між різними чинниками, пізнати і зрозуміти суть управління ними і визначити роль кожного з них в підвищенні стійкості будівельного підприємства.

Результати дослідження

Взаємодію системи управління підприємством із зовнішнім середовищем на сучасному етапі можна охарактеризувати як складну і невизначену, обумовлену кількома причинами. До числа основних слід віднести складність і непевність самого зовнішнього середовища, відсутність цілісної системи діагностики його стану, відсутність чіткого уявлення серед більшості підприємств про їхні сильні і слабкі сторони, що й виявляється, насамперед, у відсутності методики комплексної оцінки стійкості підприємства, яка дозволила б оцінювати увесь комплекс наявних ресурсів розвитку підприємства та є передумовою процесу управління нею.

За останніх 15 років спостерігається постійна зміна конфігурації і характеру дії чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, їх модифікації і поява нових чинників, які трансформують ролеві функції тих, що вже існують і впливають на стійкість функціонування будівельного підприємства.

У даному дослідженні під чинниками зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування будівельного підприємства розуміється сукупність умов, сприяючих направлених, закономірній зміні кількості і якості його функціонування, що обумовлює перехід до нових рівнів організації функціонування.

Згідно методології еволюційної концепції, ми пропонуємо розрізняти інноваційну («технологія – інноваційний процес – науково-технічний прогрес») та інерційну групу чинників («людина – економічна культура – спадкоємність – соціокультурні чинники»), що є детермінантами стійкості розвитку будівельного підприємства; визначити чинники зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування будівельного

підприємства по класифікаційних ознаках: походженню; характеру дії; змісту; методам формалізованого опису; рівню складності; поляганню в часі; обумовленості функціональної дії; обумовленості процесів управління.

Під управлінням чинниками зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування будівельного підприємства розуміється:

– з позицій системного підходу - регулююча нормативно-правова і науково-методична дія з боку органів влади, внаслідок чого забезпечуються такі стани чинників, при яких будівельне підприємство повертається в стійкий стан або режим функціонування після порушення останнього під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників;

– з позицій процесного підходу – дія з боку відомчих органів, органів виконавчої влади, суб'єктів будівельного комплексу, визначуване сукупністю взаємозв'язаних і таких, що послідовно реалізуються функцій – планування і прогнозування, обліку і аналізу, регулювання/ коректування чинників;

– з позицій ситуаційного підходу – цільова оперативна дія з боку підприємства на чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, заснована на виборі і використанні методів залежно від конкретної економічної ситуації.

Всі чинники знаходяться в системній взаємодії, формуючи певні умови і об'єктивні передумови стійкості розвитку підприємства, який з погляду ресурсного підходу визначається використанням сукупності всіх ресурсів (виробничих, фінансових, трудових, інформаційних), як власних, так і залучених.

Ми вважаємо, що стійкість функціонування будівельного підприємства – це формалізований прояв чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, що знаходяться в системній взаємодії. Таким чином, управляючи певною групою або цілою сукупністю чинників, тим самим можна змінювати параметри стійкості будівельного підприємства.

Однією із значних відмінностей у сучасній діяльності українських підприємств є стан зовнішнього середовища, у якому вони діють, та його вплив на їхню діяльність, а також способи врахування цього впливу у процесі діяльності.

Управління чинниками зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування будівельного підприємства дозволяє перевести параметри стійкого розвитку будівельного підприємства в якісно новий стан, що забезпечує усунення проблемних зон.

В цілому управління чинниками припускає вивчення поточного стану будівельного підприємства, оцінку стійкості функціонування підприємства. Чітке визначення головного індикатора чинників – стійкості підприємства, його аналіз і оцінка дозволяють розробити адекватні управлінські стратегічні (місію, довгострокові цілі, завдання, обґрунтувати стратегію розвитку) і тактичні рішення (середньострокові цілі, завдання, економічну і інвестиційну політику) [5].

Таким чином, управління стійкістю підприємств можна розглядати як невід'ємну частину системи управління підприємством, спрямованого на протидію зовнішнім і внутрішнім загрозам його функціонування. Вживання заходів щодо забезпечення стійкості підприємства необхідне для захищення його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища і підтримки стану найефективнішого використання усіх видів ресурсів з метою запобігання зовнішнім викликам та забезпечення сталого розвитку поточного функціонування підприємства і на перспективу [6].

Зміни зовнішнього середовища спричинили серйозний вплив на керованість підприємства [1]:

1. Неухильно зросла кількість нових функцій управління, зумовлених змінами зовнішніх обставин. Багато з них є принципово новими і не можуть виконуватись виходячи з досвіду попередньої управлінської практики.

2. Множинність завдань, нарівні з розширенням географічних меж ринкової економіки призводять до подальшого ускладнення управлінських проблем.

3. Складність і новизна посилюють навантаження на вищу ланку керівників, у той час як сукупність управлінських навичок, вироблених раніше, все менше відповідає умовам вирішення проблем.

4. Нові завдання виникають дедалі частіше. Новизна, складність і темпи їхнього виникнення підвищують ймовірність майбутніх несподіванок.

Таким чином роль оцінки й аналізу зовнішнього середовища у процесі планування щодо досягнення місії зводиться, по суті, до знаходження відповіді на три конкретних запитання (рис. 1):

1) де нині перебуває підприємство?

2) де, на думку керівництва, повинно бути підприємство у майбутньому при виконанні вибраної місії?

3) що має зробити керівництво, щоб підприємство перемістилося від того положення, у якому перебуває нині, до того стану, у якому воно повинно забезпечувати виконання місії?

Отже, підприємство змушене не тільки визначити й оцінювати безліч чинників зовнішнього середовища, що впливають на його поточну діяльність, а й прогнозувати можливі наслідки нестабільності середовища у майбутньому.

Позиція більшості науковців щодо зазначеного питання сходиться на тому, що важливим чинником стійкості суб'єктів господарювання є система менеджменту, набір інструментів. Поширеними засобами розробки сценаріїв адаптації є імітаційне моделювання, сценарні методи тощо.

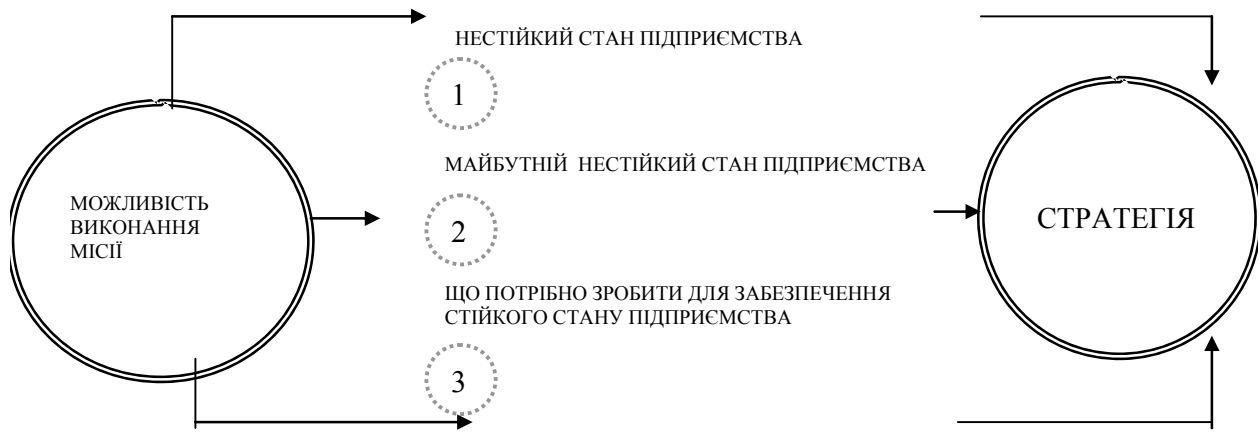


Рис. 1. Спрямування оцінки й аналізу зовнішнього середовища [4]

Так, на думку Будник М.М., найефективніше використання розроблених способів адаптації досягається при своєчасному виявленні зовнішніх змін, що потребує створення на підприємстві системи моніторингу зовнішнього середовища, тобто комплексу взаємопов'язаних централізованих заходів, направлених на постійний контроль стану чинників оточення підприємства і розробку адаптації до їхніх змін [7].

Конкретизація напрямків моніторингу досягається відбором показників стану чинників зовнішнього середовища. У результаті для кожного з чинників формується індивідуальна система показників, яка повинна відповідати таким обов'язковим вимогам:

- комплексність – здатність максимально повно описувати стан чинника зовнішнього середовища, взаємозв'язок;
- стабільність – постійність складу показників протягом облікового періоду;
- об'єктивність – кількісне вираження і однозначність трактування показників;
- оперативність визначення – можливість визначення поточної величини показників у будь-який момент часу;
- доступність – простота отримання інформації;
- порівняння – можливість порівнювати показники, спостерігати за їхньою динамікою;
- простота – наочність і очевидність сприйняття [4].

Як поточний, так і прогнозований стани чинників зовнішнього середовища, може мати негативний вплив на діяльність підприємства, якщо воно адекватно не реагуватиме. Швидкі і непередбачувані зміни здатні нанести підприємству серйозні, несподівані і важкі удари. Тому підприємство повинно постійно і уважно стежити за всіма змінами зовнішнього середовища, використовуючи для цього сучасний стійкий процес управління та діючи з використанням відповідних методів і прийомів.

При цьому підтримувати стійкість можна шляхом активної або пасивної адаптації. Пасивна адаптація підприємства передбачає підвищення рівня його стійкості за рахунок максимального використання важелів управління і внутрішніх чинників виробництва з метою пристосування до змін ринкового середовища. Однак, у сучасних умовах підприємствам для ефективного функціонування недостатньо лише пристосовуватися до екзогенних чинників, необхідним також є застосування інструментів активної адаптації. Вони передбачають удосконалення внутрішнього середовища підприємства та системи управління господарською діяльністю з метою активного впливу на зовнішні умови. Так, В.А. Василенко основними шляхами активної адаптації підприємств до швидкозмінних умов зовнішнього середовища пропонує наступні:

- збільшення обсягів виробництва продукції, відповідно до потенційного попиту на неї, конкурентного статусу підприємства та перспективних цілей розвитку;
- кооперування, придбання матеріальних активів інших підприємств, вертикальна та горизонтальна інтеграція;
- підвищення рівня конкурентоспроможності продукції;
- забезпечення незалежності підприємства від зміни кон'юнктури ринку факторів виробництва за рахунок агресивної маркетингової діяльності;
- підбір персоналу, здатного активно впливати на формування зовнішнього середовища підприємства [1].

У спеціальній літературі прийнято виділяти дві основні групи чинників впливу зовнішнього середовища, які по-різному впливають на діяльність підприємства. Вони можуть відрізнятися за силою впливу, внутрішніми елементами організації і якісними характеристиками, методами вияву тощо. Тому форми взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем залежать від аналізу кожного чинника і характеру їхньої взаємодії. Більше того, кожне підприємство має «власне» зовнішнє середовище, в яке можуть входити

як загальні, так і суто «індивідуальні» елементи. Одна з першочергових проблем, яку менеджер зобов'язаний вирішити, якщо він дотримується концепції відкритої системи, – це визначення основних і другорядних чинників з актуальним для його сегмента бізнесу впливом. Потім потрібно визначити необхідну періодичність спостереження і критерії оцінки, після чого організувати саме спостереження і сформулювати методи аналізу отриманих результатів.

Отже, зовнішнє середовище непрямої дії (середовище непрямого впливу, або “мега-середовище” [3] – це сукупність факторів, які формують довгострокову прибутковість організації і на які організація не може впливати взагалі або має незначний вплив. Зовнішнє середовище прямої дії чи проміжне середовище (“середовище завдань”) [3] – це сукупність факторів, які формують довгострокову прибутковість організації і на які вона може впливати через встановлення ефективних комунікацій.

Стійкість підприємства не є успадкованою його характеристикою, тобто атрибути, які її описують, необхідно забезпечувати. Це потребує розробки та вбудову відповідних елементів забезпечення стійкості у систему управління підприємством. Забезпечення стійкості підприємства – це процес використання аналітичних, організаційних, економічних, фінансових, техніко-технологічних інструментів із забезпеченням збалансованості між цілями діяльності підприємства, його внутрішнім і зовнішнім середовищем.

Підвищення стійкості розвитку будівельного підприємства на основі управління чинниками зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування включає дві взаємозв'язані частини: «управління функціонуванням будівельного підприємства» – «управління чинниками зовнішнього і внутрішнього середовища» і відображає їх взаємозв'язок в процесі вироблення управлінських рішень і економічної політики.

Чітке визначення індикаторів зовнішніх чинників непрямої дії (політичних, екологічних, соціокультурних, демографічних, макроекономічних, науково-технічних); прямої дії (інноваційного процесу, економічних циклів, спадкоємності, конкурентного відбору), внутрішніх чинників (мети і завдань, структури, технологій, людей, економічної культури), їх аналіз і оцінка дозволяють розробити адекватні управлінські стратегічні (місю, довгострокові цілі, завдання, обґрунтувати стратегію розвитку) і тактичні рішення (середньострокові цілі, завдання, економічна політика).

Література

1. Василенко В. А. Диагностика устойчивого развития предприятий : [монография] / Василенко В.А. — К. : ЦУЛ, 2005. — 142 с.
2. Васильев С.С. Диагностика устойчивости предприятия / Васильев С.С. □ М. : Знания, 2003. □ 204 с.
3. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия : диагностика и организация : [монография] / Воронкова А.Э. — Луганск : Изд-во ВЛУ, 2000. — 315 с.
4. Гросул В. А. Соціально-економічна стійкість підприємства: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : [монография] / Гросу В.А. — Харків : ХДУ харч. та торг., 2007. — 303 с.
5. Иванов В. Л. Управление экономической стійкістю промислових підприємств (на прикладі підприємств машинобудівного комплексу) : [монография] / В.Л. Иванов; відп. ред. О. М.Уманський. — Луганск : СЛУ ім. В.Даля, 2005. — 268 с.
6. Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент / Ігнат'єва І.А. — К. : Штрих, 2004.
7. Максимова Л.В. Аналітичне забезпечення оцінки стійкості машинобудівного підприємства дис. канд. екон. наук за спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (підприємства машинобудівної та металургійної галузей)» / Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля Міністерства освіти і науки України. – Луганськ, 2009.

Надійшла 24.12.2010

АНАЛІЗ ВАРІАНТІВ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ЗМІН В ОРГАНІЗАЦІЙНІЙ БУДОВІ ОРГАНІВ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ СТРУКТУРИ

Стаття присвячена аналізу варіантів управлінських рішень щодо змін в організаційній будові органів управління виробничо-господарської структури відповідно до завдань окремих етапів технічної підготовки виробництва з урахуванням сумісності підприємств, що інтегруються. Встановлено етапи технічної підготовки виробництва, їх завдання, варіанти управлінських рішень щодо змін в організаційній будові органів управління виробничо-господарської структури, вплив на них сумісності машинобудівних підприємств, що інтегруються.

Article is devoted the analysis of variants of administrative decisions concerning changes in an organizational structure of controls of industrial-economic structure according to tasks of separate stages of technical training of manufacture in view of compatibility of the enterprises which are integrated. There are established stages of technical training of manufacture, their task, variants of administrative decisions concerning changes in an organizational structure of controls of industrial-economic structure, influence on them of compatibility of the machine-building enterprises which are integrated.

Ключові слова: виробничо-господарська структура, сумісність підприємств, тактичні управлінські рішення, етапи технічної підготовки, зміни в організаційній будові, коперування та інтегрування підприємств.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним зі шляхів виходу з економічної кризи, покращення фінансово-майнового стану та досягнення впевненості у майбутньому підприємства все частіше обирають о'б'єднання у виробничо-господарських структурах (надалі ВГС), яким притаманні спільні органи управління, поділ ринків між окремими підрозділами тощо. Проте, інтегрування підприємств полягає не в механічному з'єднанні окремих підрозділів, а вимагає виваженого підходу, одним з елементів якого є приведення усіх параметрів діяльності підприємства машинобудування у відповідність з тими вимогами, які ставляться керівництвом і власниками у зв'язку з подальшим інтегруванням, у відповідність до нових умов господарювання у створюваній або вже функціонуючій ВГС. Тому, важливим є визначення оптимальних управлінських і виробничих підрозділів, для яких слід сформулювати завдання щодо розроблення варіантів тактичних управлінських рішень і з яких надалі варто питати відповідні плани тактичного характеру.

З цієї причини першочерговою проблемою є врахування сумісності підприємств, що мають об'єднатися при прийнятті управлінських рішень щодо організаційних змін в будові органів управління виробничо-господарської структури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням процесу прийняття стратегічних і тактичних управлінських рішень, їх ефективності вже давно приділяли достатньо уваги дослідники, зокрема, Беседовський О.М. [1], Данилович М.Л. [2], Глушок Т.І. [3], Дарманська Г.О. [4], Лазаренко Л.В. [5], Рогальський О.Ф. [6]. В контексті підготовки виробництва, зокрема технічної проблему вивчали Алексеев І.В. [7, 8, 9], Кравчук О.М. [10], Кузьмін О.Є. [11] та інші.

Цілі статті. Проблемам прийняття управлінських рішень присвячено багато досліджень науковців. Проте, на сьогодні проблема прийняття управлінських рішень з інтегрування машинобудівних підприємств у виробничо-господарських структурах, ще вимагає дослідження і розв'язання. Особливої уваги вимагає дослідження змін в організаційній будові згаданих структур як наслідку прийняття управлінських рішень з огляду на врахування сумісності підприємств, що трансформуються шляхом злиття. Це й визначає актуальність теми дослідження, його мету і завдання.

Основний матеріал дослідження. Зазвичай, управлінське рішення щодо реалізації інтегрування машинобудівного підприємства з певними суб'єктами господарювання у певній виробничо-господарській структурі ухвалюють власники і вище керівництво. Однак ухвалення стратегічного управлінського рішення щодо інтегрування – це лише визначення напрямку дій підприємства на тривалий проміжок часу [1–6]. Здійснити задекларовані керівниками наміри можливо лише за умов ретельного опрацювання усіх аспектів майбутньої сумісної діяльності з іншими учасниками ВГС у відповідних службах [10; 11], що приймають тактичні управлінські рішення.

Провести розмежування між сферами стратегічного і тактичного управління необхідно для чіткого окреслення не лише складу питань, які розглядаються, але й для визначення управлінських (функціональних) і виробничих підрозділів, для яких слід сформулювати коло завдань щодо розроблення варіантів тактичних управлінських рішень і які надалі нести відповідальність за виконання відповідних планів тактичного характеру.

Як показують результати дослідження діяльності машинобудівних підприємств Львівської і Тернопільської областей та праці науковців [7–9], для реалізації виробничого процесу необхідно проводити заходи технічної підготовки виробництва (надалі ТПВ) які полягають, часом у заміні устаткування та обладнання, виробленні нових інструментів, переплануванні ділянок і цехів тощо. Інакше кажучи, машинобудівні підприємства вимагають значних зусиль з підготовки виробництва, а тому зміни у складі

виконуваних робіт, в їх масштабах, що викликаються трансформаціями інтеграційного характеру, мають враховуватися в процесі прийняття управлінських рішень щодо реалізації намірів з інтеграції.

ТПВ на машинобудівному підприємстві охоплює конструкторську, технологічну, організаційну та економічну підготовку і має свої особливості організації та реалізації [7–9]. З огляду на зміст цих складових технічної підготовки виробництва необхідно досліджувати проблеми сумісності підприємства машинобудування з учасниками ВГС. Прийняття управлінських рішень на кожній з названих стадій ТПВ має свої особливості, оскільки виконання окремих стадій є завданням певної сукупності управлінських служб і делегується від них певним виробничим підрозділам підприємства.

Вартує розпочати з управлінських рішень щодо функціональних підрозділів, які відповідальні за конструкторську й технологічну підготовку, а також пов'язані з організаційною підготовкою виробництва. Так, конструкторська підготовка виробництва має своїм завданням розроблення необхідної конструкторської документації на продукцію, що планується до виробництва. Виконання цих робіт покладається на відділ головного конструктора. Розроблена конструкторська документація передається у технологічні відділи, якщо організаційна структура підприємства передбачає створення декількох підрозділів, що ведуть розроблення технологічних процесів для різних технологічних переділів (ливарне виробництво, ковальсько-штампове виробництво, металообробне виробництво, гальванічне виробництво, складальне виробництво, випробувальне виробництво). Прикладами таких технологічних служб є відділ головного технолога, відділ головного металурга (ливарника) та ін. У випадку, коли масштаби виробництва на окремих технологічних переділах незначні, тоді усю технологічну документацію може готувати один підрозділ – відділ головного технолога, в якому технологічні процеси для окремих переділів готують окремі групи технологів.

Технологічна підготовка виробництва має на меті забезпечити усі виробничі підрозділи (цехи, дільниці) необхідною технологічною документацією. При цьому технологи керуються конструкторською документацією і рекомендаціями конструкторів щодо придбання тих вузлів і агрегатів, які є стандартизованими і які не варто виготовляти власними силами. Отож, відділ головного технолога (а можливо й інші технологічні служби) розробляють технологічні процеси лише для здійснення виробництва власними силами, а склад і характеристики комплектуючих виробів приймають згідно з рекомендаціями конструкторів. За певних обставин, а саме при використанні сучасних засобів конструювання та розроблення технологічних процесів, що включають комп'ютерну техніку, графопобудовувачі, конструктори й технологи працюють спільно в одному підрозділі. Тоді розроблення конструкторської і технологічної документації відбувається одночасно. Більше того, воно одразу може мати результатом програмний продукт для використання на верстатах з програмним управлінням, на автоматичних оброблюваних центрах і т.п.

Тут варто звернутися до сумісності як однієї з вимог формування ВГС і тих критеріїв, за якими мають діяти конструкторські й технологічні служби, або спільні конструкторсько-технологічні підрозділи. В роботах [12, 13], розкрито аспекти, що визначають різновиди сумісності (економічний, соціальний та психологічний підходи), які у подальшому диференційовано за низкою ознак і характеристик у такий спосіб: ресурсна, технологічна, організаційна, організаційно-правова, інфраструктурна, синергійна, звичайного результату (несинергійна), соціокультурна, екологічна та психологічна сумісності. Під ресурсною сумісністю розуміється відповідність складу та обсягів ресурсів одного підприємства складу та обсягам іншого підприємства (або декількох підприємств). Технологічна сумісність полягає у відповідності між технологіями, що застосовуються підприємствами, які кооперуються (інтегруються). Організаційна сумісність означає подібність організаційних структур, засобів та методів здійснення виробничо-господарської діяльності, реалізації інноваційного розвитку різних підприємств. Організаційно-правова сумісність вимагає від підприємств, які беруть участь у трансформаційному процесі «кооперування-інтеграція», розглядати можливості подальшої зміни статусу як окремих підприємств, так і їх об'єднання. Інфраструктурна сумісність полягає у відповідності параметрів інфраструктури кожного з учасників співпраці. Категорія «територіальної сумісності» впливає з тої вимоги, що витрати на переміщення деталей, комплектуючих, інструментів тощо, не повинні перевищувати існуючі. Синергійна сумісність означає можливість такої співпраці підприємств, за якої виникають (складаються) передумови отримання синергійного ефекту, зумовленого частковими ефектами від спільної участі у проекті декількох підприємницьких структур. Несинергійна сумісність або сумісність звичайного результату означає, що співробітництво підприємств дасть змогу отримати лише звичайний результат діяльності. Соціокультурна сумісність визначається рівнем сприйняття продукції споживачами певного сегменту ринку, виходячи з національних, релігійних, місцевих традицій та звичаїв, культури та чинного для конкретної місцевості законодавства. Екологічна сумісність може оцінюватися принаймні у двох аспектах. Перший аспект полягає в об'єднанні підприємств з метою подолання певних екологічних проблем. Другий аспект полягає у розгляді потенційних партнерів для співпраці з точки зору недопущення екологічно небезпечних на певну територію, у країну. Психологічна сумісність як схильність власників та керівників різних підприємств до співробітництва важко піддається кількісному оцінюванню в економічному сенсі.

Серед усіх видів сумісності у цьому зв'язку слід вказати на технологічну та організаційну. Перша,

пов'язана з можливістю спільного виробництва та реалізації продукції (товарів, послуг), а друга – зі спільністю засад організаційної побудови. В контексті викладеного змісту конструкторської і технологічної підготовки виробництва стає зрозумілим, що спільне виробництво може здійснюватися різними варіантами, як і його підготовка:

- виконання окремих завдань з підготовки виробництва таким же складом підрозділів, який існував до інтегрування (кожне підприємство зберігає свої служби конструкторсько-технологічного спрямування у тому вигляді, якими вони й були).

- виконання завдань з підготовки виробництва об'єднаними в межах ВГС конструкторськими і технологічними службами.

Управлінське рішення щодо організаційної будови ВГС зі збереження профілю інтегрованих підприємств (за першим варіантом) може впливати, по-перше, за умови, що до групи вступили підприємства машинобудування з різним технологічним профілем і об'єднання згаданих служб недоречно; по-друге, якщо підприємство машинобудування, яке інтегрується, виступає єдиним машинобудівним в угрупованні, а тому об'єднувати його конструкторсько-технологічні підрозділи просто немає з ким.

Спонукає до об'єднання названих служб (другий варіант) можуть різні обставини, проте головною є наявність дублювання у виконуваних роботах. Така ситуація виникає, по-перше, за умов, коли у ВГС об'єднуються декілька підприємств машинобудування, які мають схожий профіль конструкторських і технологічних робіт, призначених для подібних за складом устаткування й технологічними процесами виробничих підрозділів. По-друге, навіть при об'єднанні лише одного машинобудівного підприємства з підприємствами інших видів економічної діяльності, можуть виникати ситуації, коли злиття окремих підрозділів, або передача відокремлених функцій з розроблення технологічних процесів будуть доречними. Таке можливе, наприклад, при інтеграції у ВГС машинобудівного й металургійного підприємств, коли усе, що стосується ливарних робіт буде передаватися відділу головного металурга профільного металургійного заводу. При інтеграції, наприклад, трьох підприємств машинобудування цілком можливе формування єдиного відділу головного конструктора, єдиного відділу головного технолога тощо. За названих обставин управлінські рішення щодо організаційної структури ВГС можуть передбачати різні варіанти: а) повне злиття однопрофільних підрозділів; б) часткову передачу функцій розроблення конструкторсько-технологічної документації від підрозділів одного підприємства підрозділам іншого; в) збереження тієї організаційної структури конструкторсько-технологічних підрозділів, яка існувала до прийняття рішення про інтеграцію.

Якщо розглядати тактичні управлінські рішення, що пов'язані з функціональними підрозділами, які у технічній підготовці безпосередньо виконують технічне переоснащення виробничих підрозділів та здійснюють у подальшому обслуговування технологічних процесів, то провідними підрозділами названого спрямування на підприємствах машинобудування є: відділ головного механіка (ВГМ), відділ головного енергетика (ВГЕ), інструментальний відділ (ІВ), відділ головного метролога (ВГМетр). Саме ці управлінські структури машинобудівного підприємства відповідають за зміну кооперативних зв'язків відповідно до обраних керівництвом ВГС постачальників різних видів енергії, за зміну складу устаткування, обладнання, інструменту та оснащення, перепланування цехів і робочих місць тощо.

Відділ головного механіка в процесі технічної підготовки відповідно до визначених технологічних процесів закуповують, встановлюють та налагоджують усі види технологічного устаткування та обладнання. Саме ВГМ визначає необхідність закупівлі певних видів устаткування, або виробництво власними силами на виробничих потужностях механічного цеху, або цеху нестандартного устаткування тих видів верстатів чи обладнання, які відсутні у прейскурантах верстатобудівних підприємств. Натомість існує потреба у застосуванні нестандартного устаткування та обладнання для забезпечення необхідного рівня продуктивності праці при виробництві нових видів продукції. Прийняття тактичних управлінських рішень щодо зазначених питань звичайно має спиратися на потужності усієї ВГС. У подальшому, після монтажу й введення нового устаткування та обладнання в дію, ВГМ разом з функціонально підпорядкованими йому цеховими механіками здійснюють обслуговування верстатного парку, виконують заходи з його технічного обслуговування та ремонту. Звичайно постає питання: чи необхідно об'єднувати усі служби головного механіків з тих підприємств, які увійшли до ВГС. Практика роботи машинобудівних підприємств показує, що кожен цех має службу механіка, яка має на меті оперативно забезпечувати неперервність роботи технологічного устаткування конкретного підрозділу. Очевидно, що критерієм прийняття управлінського рішення щодо можливого об'єднання або централізації управління службою головного механіка буде забезпечення неперервності роботи технологічного устаткування та виробничого процесу в цілому. У цьому зв'язку одним з ключових аспектів прийняття відповідного управлінського рішення стане такий різновид сумісності підприємств, яким є територіальна сумісність.

Дійсно, територіальна віддаленість навіть цехів заводу викликає потребу наблизити відповідні обслуговуючі служби до технологічного устаткування, неперервність роботи якого визначає не лише правильний ритм складального конвеєра, найбільш повну зайнятість основних робочих, але й, в кінцевому підсумку, економічний результат діяльності як відокремленого виробничого підрозділу, так і машинобудівного підприємства, цілої ВГС. Враховуючи можливість інтеграції у ВГС підприємств суттєво

віддалених одне від одного як в межах України, так і за межами держави, слід визнати цілком доцільним такий варіант управлінського рішення, коли відділи головного механіка (або достатньо самостійні та автономні підрозділи цього відділу) будуть у структурі кожного з підприємств, що входять до ВГС. Це перший варіант можливого рішення щодо організаційної будови служби головного механіка. Другим варіантом управлінського рішення щодо ВГМ може бути такий, що передбачає поєднання централізованого й децентралізованого управління. Зокрема, що стосується першої частини завдань ВГМ щодо закупівлі, монтажу й налагодження нового устаткування та обладнання, то її можна виконувати централізовано єдиною службою ВГМ. А другу частину завдань ВГМ щодо технічного обслуговування та ремонту устаткування та обладнання раціональніше виконувати силами територіально наближених підрозділів служби головного механіка. Такий підхід може слугувати підвищенню ефективності використання коштів, які інвестуються ВГС в оновлення верстатного парку, технологій виробництва. Окрім того, саме в умовах централізації управління у ВГС можна забезпечити єдину технічну політику, спрямовану на використання високопродуктивного, високотехнологічного устаткування.

Можлива спеціалізація механічних цехів (цехів нестандартного устаткування) і реалізація принципу централізації робіт з ТО та ремонтів для стандартного і нестандартного устаткування.

Відділ головного енергетика (ВГЕ) відповідає на підприємстві за забезпеченість усіма видами енергії: електроенергії, пари, гарячої води, стислого повітря, а також рідкого кисню, азоту та інших газів (як у вигляді газу, так і у зрідженому стані). Одні енергоносії використовуються суто для технологічних потреб (забезпечення електроенергією устаткування та обладнання, забезпечення стислим повітрям пневматичних пресів та молотів, забезпечення гальванічного виробництва гарячою водою тощо), інші для освітлення, а також для опалення приміщень. Електровакуумне виробництво забезпечується інертними газами, металургійні (ливарні) процеси – киснем. Отже на відповідальності ВГЕ енергетичний цех та його підрозділи, забезпечення силових установок, утримання й технічне обслуговування електричних мереж, трансформаторних підстанцій тощо. Енергетичне господарство найбільш залежне від територіального розташування джерел енергопостачання, електричних мереж. Саме тому територіальна сумісність підприємств, які входять до ВГС, є визначальною для організаційної будови усєї енергетичної служби. Підготовка виробництва відділом головного енергетика є обов'язковою, оскільки без живлення не зможе функціонувати жодне виробництво. Окрім зазначених проблем енергопостачання ВГЕ забезпечує енергобезпеку та електробезпеку як самого технологічного процесу, так і усіх підрозділів та їх працівників. З огляду на енергетичну автономність кожного з відокремлених об'єктів, тактичне управлінське рішення щодо організації енергетичного господарства може бути тільки одне – включити усі енергетичні підрозділи підприємств, які об'єднуються у ВГС, до спільної експлуатації у тому організаційному вигляді, який склався на момент об'єднання. Проте, щодо ВГЕ, то варто розглядати варіант централізації управління енергогосподарством ВГС. Звичайно, за умов розташування підприємств у різних країнах умови енергозабезпечення можуть суттєво відрізнятись, а тому єдине керівництво окремими складовими енергетичної служби буде доволі відносним. Воно не складатиме такої системи, в якій можлива взаємозамінність окремих складових. Проте, єдина енергетична служба ВГС може забезпечити керівництво достатньою інформацією щодо вартості енергоресурсів і запропонувати таке розташування енергомістких виробництв у різних регіонах країни, або у різних країнах, яке забезпечить мінімізацію витрат на енергоносії.

Інструментальний відділ (ІВ) несе відповідальність за забезпечення основного виробничого процесу і допоміжних процесів необхідним як стандартним та нестандартним інструментом, а також оснащенням технологічного устаткування. Таке забезпечення здійснюється двома головними шляхами. По-перше, закупівля стандартного інструменту і технологічного оснащення на спеціалізованих інструментальних заводах. По-друге, проектування і виготовлення як стандартного, так і нестандартного інструменту власними силами в інструментальному цеху.

Закупівля інструменту відбувається так само, як і закупівля інших факторів виробництва (сировини, матеріалів, палива тощо). Для такої закупівлі інструментальний відділ готує специфікацію на потрібні різновиди інструментів, враховуючи усі необхідні характеристики – матеріал, з якого виготовлено інструмент, розмір, особливі вимоги щодо подальшого його використання і т. ін. Специфікація передається у відділ постачання, який проводить необхідну маркетингову роботу з пошуку потенційних виробників та продавців інструменту, переговори щодо розміру партії поставки і ціни. З'ясовуються також можливі відхилення у характеристиках інструменту, що продається, від вимог інструментального відділу. Після цього інформація подається в інструментальний відділ для узгодження можливості закупівлі як за фактичними характеристиками інструменту, який продається на ринку, так і за кількістю окремих видів інструменту у партії. При узгодженні питання з інструментальниками інформація подається у планово-виробничий відділ та у бухгалтерію, де визначають допустимі параметри витрат на інструмент і оформляють платіжні документи для здійснення закупівлі. Після отримання інструменту від постачальників інструментальний відділ планує його використання у виробничих підрозділах і відповідні плани передає в інструментальний склад (інструментальні комори цехів).

Слід зауважити, що використання інструменту й технологічного оснащення відбувається на

планових засадах. Звичайно, що вже на етапі визначення потреби в інструменті здійснюються необхідні розрахунки, тобто план використання інструменту складається раніше, ніж він надходить на підприємство. Для такого планування інструментальний відділ використовує певні нормативи, які можуть бути рекомендовані заводами-виробниками, а можуть розроблятися в інструментальному відділі на підставі нормативів та корегуючих коефіцієнтів, що враховують специфіку виробничого процесу даного підприємства, а можливо й конкретного цеху. Адже один і той же інструмент може використовуватися в різних умовах, в тому числі працювати в агресивному середовищі, де його зношення відбувається значно швидше. За таких умов на певну кількість виробів буде потрібна більша кількість інструменту, ніж у нормальних умовах (в умовах неагресивного середовища).

Другий шлях забезпечення підприємства інструментом – це виготовлення його власними силами. Такий шлях притаманний великим підприємствам, або їх об'єднанням – різного типу виробничо-господарським структурам. Для реалізації такого способу інструментального забезпечення необхідні інженери для проектування інструменту (технологічного оснащення), технологи та робітники в інструментальні цехи. Слід відзначити, що інструментальне виробництво є одним з найскладніших у машинобудуванні. По-перше, інструменти, особливо металорізальні, штампи, молоти та інші виготовляються з надтвердих матеріалів, а тому для свого виготовлення вимагають ще міцнішого інструменту. По-друге, конфігурація деталей, їхніх поверхонь, отворів часом вимагає інструменту зі складною геометрією. Ці, а також інші чинники впливають як на складність проектування, так і виготовлення інструментів. Окрім того, в багатьох випадках необхідні складні розрахунки на витривалість інструменту. Прикладом такого інструменту є протяжки, де окрім розрахунку ріжучих поверхонь необхідно розрахувати витривалість інструменту на розрив. Від цих розрахунків залежить не тільки якість виконання технологічної операції, але й безпека на робочому місці, кількість операцій, які можна виконати однією протяжкою, тобто продуктивність одного інструменту за час роботи.

Відділ головного метролога (ВГМетр) забезпечує машинобудівні підприємства засобами вимірювання, здійснює метрологічний контроль. Від діяльності цього підрозділу залежить не просто якість продукції, що виробляється. Здійснюючи метрологічний контроль на усіх стадіях виробництва, як основного, так і допоміжного, ВГМетр чинить вплив на стан усіх засобів виробництва. Адже метрологічному контролю підлягають не лише вироби в їхньому кінцевому вигляді, але й усі стадії виробництва, усі проміжні технологічні переділи.

Тільки за такої організації служби головного метролога можна сподіватися на ефективний вплив на усіх виконавців окремих технологічних і допоміжних операцій.

Розглянувши різноманітні умови виконання своїх функціональних обов'язків учасниками технічної підготовки виробництва відповідно до вимог реалізації принципу сумісності підприємств машинобудування з виробничими учасниками ВГС і визначивши різні випадки прийняття тактичних управлінських рішень щодо внесення змін в організаційну будову окремих підрозділів, зведемо можливі варіанти прийняття управлінських рішень щодо реорганізації управлінської структури до таблиці.

Таблиця 1

Варіанти управлінських рішень щодо змін в організаційній будові органів управління ВГС відповідно до завдань окремих етапів ТПВ

Завдання окремих етапів ТПВ	Варіанти управлінських рішень щодо організаційних структур ВГС
I. Підготовка умов для здійснення підприємствами ВГС спільного виробництва на конструкторському і технологічному етапах	З урахуванням технологічної та організаційної сумісностей: 1. Підготовка виробництва підрозділами, які були до інтегрування. 2. Підготовка виробництва конструкторськими і технологічними службами ВГС, об'єднаними шляхом: а) повного злиття за певним профілем; б) часткової передачі функцій одними підрозділами іншим; в) кооперації зі збереженням попередніх функціональних обов'язків.
II. Переоснащення підприємств новими видами устаткування та обладнання з подальшим технічним обслуговуванням технологічного устаткування структурами відділу головного механіка	З урахуванням територіальної сумісності: 1. Формування самостійних й автономних ВГМ (або його структурних складових) на кожному підприємстві. 2. Централізація закупівлі та встановлення технологічного устаткування і децентралізація його технічного обслуговування та ремонту у територіально відокремлених підрозділах ВГМ. Можлива спеціалізація механічних цехів (цехів нестандартного устаткування) і реалізація принципу централізації робіт з техогляду та ремонтів для стандартного і нестандартного устаткування.
III. Переоснащення підприємств новими видами енергетичного устаткування та обладнання з подальшим його технічним обслуговуванням структурами відділу головного енергетика	З урахуванням територіальної сумісності: 1. Формування самостійних та автономних ВГЕ (або його структурних складових) на кожному підприємстві. 2. Централізація закупівлі та встановлення енергетичного устаткування і децентралізація його технічного обслуговування та ремонту у територіально відокремлених підрозділах ВГЕ. Можлива спеціалізація енергетичних цехів і реалізація принципу централізації робіт з ТО та ремонтів для енергетичного устаткування.

<p>IV. Оснащення технологічного процесу новим інструментом (оснащенням), подальше його обслуговування структурами інструментальної служби (інструментальним цехом, інструментальними дільницями у цехах)</p>	<p>З урахуванням технологічної і територіальної сумісностей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Формування підрозділів із планування інструментального забезпечення, проєктування інструменту (технологічного оснащення), розроблення технологічних процесів виготовлення інструменту, виробництва інструменту (технологічного оснащення), постачання стандартного інструменту з інструментальних заводів, постачання інструментальних матеріалів для інструментального виробництва. 2. Формування підрозділів для поточного обслуговування інструментального господарства, в тому числі для заточування металорізального інструменту, відновлення робочого стану технологічного оснащення (у ливарному, ковальсько-пресовому та інших видах виробництва, вимірювальних інструментів для служби головного метролога).
<p>V. Оснащення технологічного процесу новим вимірювальним інструментом (оснащенням), подальше його обслуговування структурами відділу головного метролога (лабораторією вимірювальної техніки тощо)</p>	<p>З урахуванням технологічної і територіальної сумісностей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Формування підрозділів із планування метрологічного забезпечення, з проєктування вимірювального інструменту (оснащення), з розроблення технологічних процесів виготовлення вимірювального інструменту, з виробництва вимірювального інструменту (оснащення), з постачання стандартного вимірювального інструменту з інструментальних заводів, з постачання інструментальних матеріалів для інструментального виробництва. 2. Формування підрозділів для поточного обслуговування вимірювальних інструментів служби головного метролога.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, варіанти управлінських рішень щодо зміни організаційної структури підрозділів машинобудівного підприємства, причетних до ТПВ, важливі з декількох точок зору. По-перше, прийняття того чи іншого тактичного управлінського рішення має на меті розвиток і втілення в практику окремого машинобудівного підприємства рішення більш високого – стратегічного порядку. Це має привести стан певної служби цього підприємства у відповідність до умов, визначених власниками та керівництвом для усіх учасників ВГС, зокрема за принципами сумісності. По-друге, прийняття тактичного управлінського рішення щодо реорганізації окремого підрозділу, або навпаки, щодо збереження його у вигляді, який передував інтеграції машинобудівного підприємства до ВГС, є необхідним для чіткого визначення функціональних обов'язків самого підрозділу серед інших управлінських (функціональних) служб і підприємства, і ВГС. Як наслідок, чіткіше можна сформулювати посадові обов'язки працівників будь-якого підрозділу, щодо якого чиниться управлінське рішення про його об'єднання з іншими підрозділами, або про часткову зміну функцій, або про збереження функціональних обов'язків працівників за умов збереження чи зміни обсягів виробничих завдань. Названі ситуації мають передбачатися відповідними тактичними управлінськими рішеннями і окрім наслідків суто організаційно-структурного характеру мають бути розвинені у подальших управлінських рішеннях: 1) щодо мотивування працівників до нових умов організації їхньої роботи, 2) щодо визначення очікуваних результатів від впровадження заходів з організаційної перебудови окремих служб або усієї сукупності підрозділів машинобудівного підприємства, задіяних у ТПВ і реалізації тактичних цілей інтеграції підприємства до ВГС.

Література

1. Беседовський О.М. Прийняття управлінських рішень: процесний підхід: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.М. Беседовський – Харків, 2004. – 19 с.
2. Данилович М.Л. Прийняття стратегічних управлінських рішень на підприємстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / М.Л. Данилович – Львів, 2001. – 19 с.
3. Глушок Т.І. Резерви розвитку адаптивних структур управління підготовкою виробництва: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.02 / Т.І. Глушок. – Харків, 1996. – 17 с.
4. Дарманська Г.О. Удосконалення економічного механізму підготовки управлінських рішень (на прикладі підприємств харчової промисловості): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.01 «Економіка промисловості» / Г.О. Дарманська. – Хмельницький, 1997. – 16 с.
5. Лазаренко Л.В. Розробка та обґрунтування управлінських рішень в ринкових умовах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Л.В. Лазаренко. – К., 2001. – 20 с.
6. Рогальський О.Ф. Удосконалення процесу прийняття рішень для забезпечення ефективного управління підприємством автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.Ф. Рогальський. – К., 2004. – 20 с.
7. Алексєєв І.В. Методи управління підготовкою виробництва у системі державного управління / І.В. Алексєєв // Вісник УАДУ при Президенті України, – К.: УАДУ, 2000. - № 1. – С. 64 - 74.
8. Алексєєв І.В. Принципи організації технічної підготовки виробництва як передумова регулювання розвитку підприємств / І.В. Алексєєв // Вісник УАДУ при Президенті України, – К.: УАДУ, 2001. - № 3. – С. 71 - 75.

9. Алексеев І.В. Функції управління науково-технічною підготовкою виробництва в умовах інноваційного розвитку / І.В. Алексеев, Л.П. Сай // Теоретичні та прикладні питання економіки. Зб. наук. пр. Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. – К.: КНУ ім. Т. Шевченка, 2004. – Випуск 5. – С. 86-92.

10. Кравчук О.М. Структуризація функціонування допоміжного виробництва промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.М.Кравчук – Хмельницький, 2006. – 20 с.

11. Кузьмін О.Є. Необхідність управління науково-технічною підготовкою виробництва на підприємствах / О.Є.Кузьмін, Л.П.Сай // Соціально-економічна ефективність державного управління: теорія, методологія та практика: щорічна науково-практична конференція: матеріали. – Львів: ЛРІДУ УАДУ. 2003. – Ч.2. – С. 159-162.

12. Ольшанська М.В. Сумісність підприємницьких структур у трансформаційному процесі «кооперування – інтеграція підприємств» / М.В.Ольшанська, І.В. Алексеев// Корпорації та інтегровані структури: проблеми науки та практики: Монографія– Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – С. 97-114.

13. Ольшанська М.В. Забезпечення сумісності машинобудівних підприємств при інтегруванні у виробничо-господарських структурах / М.В.Ольшанська // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: Збірник науково-технічних праць. - Львів: НЛТУ України. – 2008, вип.. 18.5. – С. 79-85.

Надійшла 24.12.2010

УДК 33.339.7

Л. І. ПРОСТЕБІ

Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ТА КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ ЦИКЛАМИ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

У статті досліджено підходи та концепції управління економічними циклами на національному рівні. Розглянуто заходи державного антициклічного регулювання, розроблені провідними економічними школами.

In the article investigational approaches and conceptions of management economic cycles are at national level. The measures of government anticyclic control, developed leading economic schools, are considered.

Ключові слова: антициклічне регулювання, неокейнсіанський підхід, неоконсервативний підхід, фінансово-бюджетні механізми, грошово-кредитна політика.

Регулярність повторення економічних циклів та їх дестабілізуючий вплив на економіку зумовлюють необхідність впровадження певних державних заходів, спрямованих на згладжування цих коливань. Актуальність управління економічними циклами та пошук методів протидії зовнішнім економічним шокам для вітчизняної економіки з часом лише зростає, що зумовлює необхідність у проведенні відповідних досліджень.

Метою даної статті є дослідження і обґрунтування підходів та концепцій щодо управління економічними циклами на національному рівні.

Методологічну основу дослідження становлять історико-логічний та системно-структурний підходи до аналізу економічних явищ та процесів.

Важливу роль у теоретичному дослідженні підходів до управління економічними циклами відіграють праці зарубіжних і вітчизняних вчених. Даній проблемі присвячені роботи таких вчених, як Дж. Кейнс, М. Фрідмен, В. Девонс В. Мітчелл, А. Філіпенко, Є. Слущкий та багатьох інших.

Первинно державне антициклічне регулювання було спрямоване лише на протидію рецесіям та депресіям та лише згодом почало охоплювати усі фази циклу. Принцип дії антициклічного регулювання полягає у протидії поточному тренду коливань.

Історично перші дійсно комплексні підходи до антициклічного регулювання були розроблені на основі кейнсіанської теорії циклу та передбачали активне використання бюджетних важелів впливу на національне господарство. На практиці впровадження цих підходів з часом зумовило постійне зростання бюджетних дефіцитів та інфляції, хоча й дозволило певним чином пом'якшити обсяги падіння виробництва під час криз. У кінці 1960-1970-х рр., в умовах одночасного економічного спаду та швидкого зростання цін, очевидна неспроможність подолання економічних криз кейнсіанськими методами зумовила виникнення альтернативного підходу на базі монетарної теорії циклу М. Фрідмена, за яким головною причиною коливань виступає нестабільність пропозиції грошей. Відповідно до цього, антициклічне регулювання має полягати, насамперед, у жорсткому регулюванні грошової маси.

На практиці уряди не використовують жодний з цих підходів у чистому вигляді. Скоріше реальні підходи до антициклічного регулювання являють собою певну суміш рецептів, що надаються вищевказаними теоретичними підходами, адаптованими до реалій кожної окремо взятої країни.

За неокейнсіанського підходу держава регулює сукупний попит та надає перевагу бюджетній та

фіскальній політиці. У фазі спаду всі заходи мають бути спрямовані на стимулювання ділової активності, тобто за неокейнсіанського підходу переваги надається збільшенню державних видатків, що розглядаються як стимулятор накопичення, та скороченню податкового навантаження (зменшення податкових ставок, надання податкових пільг при здійсненні інвестиційних проектів, розширення можливостей застосування прискореної амортизації та ін.). У комплексі наведені заходи стимулюють сукупний попит та відповідно виробництво.

З іншого боку, у фазі буму відбувається скорочення державних видатків та підвищення податкового навантаження. Фіскальні заходи призводять до скорочення попиту, що певним чином обмежує економічну активність. Неоконсервативний підхід, навпаки, заснований на регулюванні сукупної пропозиції та використанні грошово-кредитної політики.

У фазі рецесії грошово-кредитна політика спрямовується на поживлення економічної діяльності в країні за допомогою додаткового кредитування. У цей період її можна охарактеризувати як політику „дешевих грошей”. Це досягається шляхом скорочення процентних ставок за позиками, збільшення фінансових ресурсів банківської системи, що стимулює зростання капіталовкладень, посиленню ділової активності та скорочення безробіття. У перспективі цей шлях веде до зростання інфляції.

У фазі буму, навпаки, проводиться протилежна за спрямуванням політика “дорогих грошей”. Цей шлях, скорочуючи сукупні інвестиції та відповідно виробництво, може з часом призводити до зростання безробіття.

Податково-бюджетні заходи залишаються чи не єдиним механізмом, який взмозі призупинити економічний спад. При цьому слід підкреслити, що існує певний скептицизм щодо ефективності податкового та бюджетного стимулювання як засобу протидії рецесії [1].

По-перше, ці заходи не можуть бути прийняті достатньо швидко, адже вони, як правило, потребують внесення змін до законодавства, а тому за критерієм швидкості реагування на економічну ситуацію вони значно поступаються управлінню обліковою ставкою, що здійснюється центральним банком.

По-друге, фіскальні стимули, як правило, мають досить нечітке цільове спрямування, а тому їх впровадження часто призводить до надмірного та марного витрачання державних коштів та формування подальших викривлень в економіці.

Проте, незважаючи на вищенаведене, практично всі розвинуті країни під час поточної рецесії були вимушені запровадити певні заходи податково-бюджетного стимулювання, хоча всі вони не зменшили загальне податкове навантаження та обмежились цільовими програмами підтримки окремих галузей.

Досить типовими у цьому контексті є програми, запроваджені урядом США. Наприклад, при придбанні нового автомобілю в обмін на старий держава повертає його власникові до 4000 доларів США. Для тих, хто планує вперше придбати будинок, передбачено бонус у розмірі до 8000 доларів США, який повертається зі сплачених податків. [2] Фактично, ці програми покликані підтримати ті сектори економіки, які є найбільш проблемними: житлова програма спрямована на поживлення ринку житлової нерухомості та припинення падіння цін, а автомобільна – відповідно на стимулювання продаж американських автомобільних корпорацій, які внаслідок кризи опинились у дуже скрутному становищі.

В цілому за підрахунками МВФ всі країни світу разом узяті вже витратили на боротьбу з кризою більше 11 трлн доларів США, які було спрямовано переважно на підтримку фінансового сектору (вкуп проблемних активів та надання державних гарантій) [3].

Хоча певна частина цієї суми може бути згодом повернена урядами, наслідком впровадження такого пакету заходів буде різке збільшення бюджетного дефіциту у більшості країн. Згідно з оцінкою МВФ, в США цей показник за підсумками 2009 року досягне 13,5% ВВП, у Великій Британії – 11,6% ВВП, в Японії – відповідно 10,3% ВВП. Аналогічно прогнозується суттєве зростання державного боргу. [3].

Водночас, як вказує американський науковець Н. Рубіні, терміни відновлення світової економіки залишаються досить неясними. На його думку, цей процес може тривати принаймні два роки внаслідок наступних факторів [4]:

- падіння рівня зайнятості в розвинутих економіках, зокрема в США, триває, що негативно впливає на споживчий попит та банківську систему;
- труднощі у банківському секторі суттєво обмежують розвиток кредитування, інвестицій та споживчих видатків;
- продовжується процес скорочення витрат населенням в умовах зростаючого безробіття та падіння доходів;
- фінансовий сектор, незважаючи на величезні обсяги державної допомоги, знаходиться у поганому стані, очікуючи величезних збитків за сумнівними позичками та цінними паперами;
- компанії накопичили значні борги та мають серйозні ризики дефолту, що перешкоджає їх здатності розвиватися, наймаючи персонал та інвестуючи у розширення виробництва;
- бюджетне стимулювання споживчих видатків не може тривати нескінченно та ймовірно вичерпає себе до початку наступного року;

Крім того, значні ризики містить в собі зростання цін на нафту, електроенергію та продукти харчування, яке відбувається швидше, ніж це має бути у поточних умовах, завдяки спекулятивним

операціям.

Іншою проблемою, яка, на наш погляд, заслуговує уваги у даному контексті, є те, що як неокейнсіанські, так і монетаристські рецепти антициклічного регулювання є придатними для використання у чистому вигляді лише у розвинутих економіках, в яких немає тих елементарних диспропорцій, які часто зустрічаються у країнах, що розвиваються, та перехідних економіках. Мова йде й про певну односторонність економіки, тобто її орієнтацію на виробництво певної обмеженої групи товарів при імпорті всього іншого, й про її надмірну доларизацію чи тінізацію, й про викривлення розподілу доданої вартості серед галузей тощо.

Якщо говорити окремо про внутрішні диспропорції, то значний рівень тінізації економіки, поперше, вкрай негативно відбивається на здатності уряду мобілізувати необхідні для бюджетних антициклічних заходів кошти. З урахуванням того, що під час рецесій тіньова економіка має тенденцію до збільшення як природній наслідок прагнення бізнесу заощадити на податкових витратах, уряд постає перед проблемою того, що залучення необхідних для проведення бюджетної антициклічної політики коштів є неможливим без підняття податкових ставок, що прямо суперечить сенсу такої політики.

У країнах зі значним рівнем корупції більшість бюджетних стимулів розподіляється взагалі неефективно для економіки в цілому. Зокрема, існують численні емпіричні докази того, що податкова політика у країнах, що розвиваються, є проциклічною, а не антициклічною, оскільки в них існують політичні причини підтримувати більший дефіцит бюджету у фазі буму за умов доступності фінансування [5].

Крім того, у багатьох країнах, що розвиваються, та перехідних економіках внутрішні економічні чинники, що зумовлюють циклічність, нівелюються більш потужними зовнішніми чинниками, зокрема коливаннями цін на сировинні товари, що складають основу їх експорту, та кон'юктурою зовнішніх ринків капіталу, якщо економіка значно залежить від припливу зарубіжних інвестицій та кредитів.

Класичні заходи державного антициклічного регулювання, що розроблені провідними економічними школами, є в цілому спрямованими на управління внутрішніми чинниками циклічності, а тому часто є малоефективними у подібній ситуації.

Тому перед економіками, що відповідають вищезазначеним рисам, постає завдання не тільки активно використовувати класичні антициклічні заходи, але й цілеспрямовано послаблювати вплив на національне господарство потенційно небезпечних зовнішніх чинників циклічних коливань та коригувати небезпечні внутрішні диспропорції.

Фактично, мова йде про таку систему антициклічного регулювання, у якій вплив ринкових, суто економічних важелів антициклічної політики доповнюється адміністративним регулюванням певних сегментів економіки чи економічних операцій. Саме така система, на наш погляд, найбільш відповідає реаліям слабких економік з численними внутрішніми деформаціями та інституційною нерозвиненістю.

Навіть у розвинутих країнах ринок не може бути повністю саморегульованим та при цьому ефективно функціонувати, адже у будь-якій економіці при здійсненні господарської діяльності досягаються не лише цілі, пов'язані з безпосереднім отриманням прибутку, але й вирішуються більш широкі завдання забезпечення соціально-економічного розвитку окремих регіонів або країни в цілому (забезпечення зайнятості, доходів до державного бюджету та відповідно утримання бюджетної сфери, модернізація промисловості та ін.). У країнах, що розвиваються, внаслідок незрілості ринку активна участь держави у цих процесах є взагалі вкрай необхідною. Тому у цих країнах традиційні механізми грошово-кредитного, податкового та бюджетного регулювання мають певним чином доповнюватися заходами, які спрямовані на цілеспрямований розвиток національної економіки, зменшення її залежності від кон'юктури зовнішніх ринків, формування резервних фондів для її стимулювання під час рецесій тощо.

Зокрема, у галузі зовнішньої торгівлі необхідним є :

- забезпечення диверсифікації експорту (особливо актуально для країн, що залежать від експорту кількох сировинних товарів, та відповідно дуже чутливі до змін кон'юктури відповідних світових ринків) шляхом стимулювання високотехнологічних галузей та створення системи стимулювання експорту на кшталт урядових експортних агенцій та банків, що існують у розвинутих країнах;

- створення державних зовнішньоторговельних компаній, що проводять єдину ринкову політику у експорті стратегічно важливих для країни товарів;

- створення державних фондів, які, акумулюючи доходи від експорту, отримують тим самим фінансові важелі для антициклічної політики;

- стимулювання імпортозаміщуючих галузей та захист національного виробника тощо.

Досить важливим елементом антициклічного регулювання на національному рівні є визначення тих первинних факторів, які здійснюють значний вплив на перехід економіки від однієї фази циклу до іншої, тобто джерел шоків. Відповідний комплекс заходів повинен включати в себе, на наш погляд, наступні складові:

- визначення фаз та сили циклічних коливань у країнах, що виступають основними зовнішньоторговельними партнерами.

- визначення основних напрямків та сфер впливу зовнішньоторговельної та фінансової складових на динаміку економічного зростання.

- визначення сутності та масштабів антициклічних заходів у цих сферах.
- розробка конкретних механізмів реалізації зазначених заходів та розробка механізмів хеджування відповідних ризиків.

Це є вкрай необхідним за умов, що обсяги попиту іноземних споживачів на вітчизняну продукцію та пропозиції іноземної продукції вітчизняним споживачам значно залежать від стану економіки країн – зовнішньоторговельних партнерів.

Підсумовуючи вищенаведене, можна зробити наступні висновки:

- На поточний момент існує два головні теоретичні підходи до антициклічного регулювання економіки – неокейнсіанський, що робить ставку на використання фіскально-бюджетних механізмів та прагне регулювати сукупний попит, та неоконсервативний, що використовує грошово-кредитну політику та прагне регулювати сукупну пропозицію. На практиці, проте, жодний з цих підходів у чистому вигляді не використовується, натомість реальні підходи до антициклічного регулювання являють собою певну суміш рецептів, що надаються вищевказаними теоретичними підходами, адаптованими до реалій кожної окремо взятої країни.

- Внаслідок того, що заходи державного антициклічного регулювання, розроблені провідними економічними школами, є в цілому спрямованими на управління внутрішніми чинниками циклічності, а у більшості країн, що розвиваються, внутрішні економічні чинники, що зумовлюють циклічність, нівелюються більш потужними зовнішніми чинниками (коливання цін на сировинні товари, що складають основу їх експорту, несприятлива кон'юнктура зовнішніх ринків капіталу та ін.), антициклічна політика не може зводитися до впровадження того чи іншого набору кейнсіанських або неоконсервативних рецептів, проте набуває більшої комплексності у контексті необхідності послаблення впливу потенційно небезпечних зовнішніх шоків на національне господарство та коригування внутрішніх економічних диспропорцій.

Література

1. Мартин Фельдштейн / Аргументы в защиту налогово-бюджетного стимулирования [Електронний ресурс] / Мартин Фельдштейн. – Режим доступу : <http://www.project-syndicate.org/contributor/1274>
2. Мировой кризис завершается там же, где начался – в Америке [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rtkorr.com/news/2009/09/03/50532.new>
3. МВФ оценил затраты государств мира на борьбу с кризисом почти в 11 триллионов долларов [Електронний ресурс] / Интерфакс-Украина. – Режим доступу : <http://bin.ua/91883-.html>
4. Рубини / Риск второй волны кризиса растет [Електронний ресурс] / Рубини. – Режим доступу : http://bin.ua/news/economics/economic/92553-risk_vtoroi_volny_krizisa_rastet_rubini.html
5. G20 обещает восстановить рост, освободив банки от токсичных активов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vestnik.mylivepage.com/blog/522/next_9644.0.2009_11_22_14_23_44
6. Кейнс Д. Общая теория занятости процента и денег / Д. Кейнс. – Москва : Эконом, 1993. – 126 с.
7. Історія економічних учень: підручник / [Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.] ; за ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. – К. : КНЕУ, 1999. – 564 с.

Надійшла 24.12.2010

УДК 656.078:656.7:061.5(045)

В. А. ВАСИЛЕНКО
Національний авіаційний університет

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВІАКОМПАНІЙ В ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Визначені підходи до оцінки конкурентоспроможності авіакомпаній, що можуть бути використані для покращення економічного стану компанії в умовах економічної нестабільності.

Approaches are certain to the estimation of competitiveness авіакомпаній which can be utilized for the improvement of economic position of company in the conditions of financial crisis.

Ключові слова: конкурентоспроможність, авіакомпанія, фінансово-економічна криза, пасажиропотік, авіапослуги, потенціал.

Постановка проблеми. Світова фінансово-економічна криза серйозно торкнулася галузі авіаційних перевезень у всьому світі. Провідні авіакомпанії повідомляють про серйозний спад попиту на перевезення в бізнес-класі, причому, падіння торкнулося як міжнародних, так і внутрішніх рейсів. Крім того, світовий ринок авіаційних перевезень почав падіння аж в 2008 році ще на тлі високих цін на авіаційне паливо, через це зараз маємо такі високі тарифи. Тому кожна авіакомпанія, в умовах фінансової кризи, повинна вчасно розробити заходи зі стабілізації і подальшого зростання конкурентоспроможності, шляхом оптимізації витрат на свою діяльність.

Аналіз останніх досліджень. Теоретична і методологічна основа досліджень базується на основних положеннях сучасної економічної теорії, опублікованих наукових працях таких учених, як Ю.Ф. Кулаєв, В.М. Загорулько, В.Д. Андрианов, А.Н. Литвиненко, І.П. Данілов, Ф. Котлер, М. Портер та інші. Разом з тим, у працях названих вчених питання конкуренції, а саме оцінка конкурентоспроможності авіакомпаній в умовах економічної нестабільності не чітко висвітлювались.

Мета статті і виклад основного матеріалу. Метою статті є розробка схеми оцінювання конкурентоспроможності авіапідприємств в умовах фінансової кризи.

Міжнародна асоціація повітряного транспорту (ІАТА) в черговий раз переглянула прогноз показників світової авіації на 2010 рік, збільшивши ймовірний прибуток галузі втричі – до \$ 8,9 млрд. Асоціація пояснює новий прогноз більш швидким, ніж передбачалося раніше, зростанням попиту на авіаперевезення. Їх річний обсяг повинен перевищити докризовий рівень, що був в 2008 р. на 3–4%. ІАТА також підвищила прогноз з попиту на авіаперевезення з 10,2% до 11%, що дозволить за підсумками 2010 року перевищити докризовий рівень пасажирообороту на 3–4%. Виручка авіакомпаній у цьому році повинна скласти \$ 560 млрд, це відповідає рівню 2008 року (\$ 564 млрд). Операційні витрати компаній, незважаючи на зростання перевезень, в 2010 році залишаться стабільними [4].

Серед українських компаній у цьому році, як і в минулому, на прибуток зможуть вийти тільки "Міжнародні авіалінії України". За підсумками року компанія може не добитися прибутку, так як багато інвестувала протягом року, у березні 2010 р. було відкрито 16 нових напрямків, що вимагало значних інвестицій. «Аеросвіт» і «Дніпроавіа» має обтяжливі борги за минулі періоди, які необхідно ліквідувати, а у "Wizzair" недостатньо розвинена мережа польотів для вибудовування ефективної конкурентоспроможної політики. Тим не менше за обсягами вітчизняні авіакомпанії виходять на докризовий рівень – за вісім місяців 2010 року вони перевезли 4160 тисяч чоловік, що на 14,5% більше, ніж в 2009 р.

За прогнозами Міжнародної асоціації повітряного транспорту обсяг пасажирських авіаперевезень в 2011 році складе 2,75 мільярда осіб, обсяг вантажних авіаперевезень зросте до 36 мільйонів тонн. Також очікується збільшення попиту на міжнародні пасажирські авіаперевезення до 980 мільйонів. Пасажирські авіаперевезення на внутрішньому ринку виростуть до 1,77 мільярдів при середньому щорічному прирості 5,3%. Даний приріст викликаний розвитком Індійського і Китайського ринку авіаперевезень. Міжнародні вантажні авіаперевезення в середньому будуть збільшуватися на 4,8%. Приріст буде обумовлений розвитком економіки і торгівлі. Найбільше зростання міжнародних пасажирських авіаперевезень (6,8%) прогнозується в середньоазіатському регіоні. Даний прогноз пояснюється розвитком нових маршрутів та їх пропускну здатністю. Найбільший приріст обсягу авіаперевезень в Середній Азії буде досягнутий в ОАЕ і складе 8,4%. Загальний же обсяг авіаперевезень в 2011 році складе 105 мільйонів чоловік. Фінансові директори авіакомпаній і директора вантажних компаній оцінюють попит до першого півріччя 2011 року як усе ще високий, але з тенденцією переходу більш до помірному, ніж до прискореного, за умови того, що економічні перспективи і заходи щодо відновлення запасів, які стимулювали пасажирські і вантажні перевезення, близькі до завершення. Констатується підвищення прибутків за останній час у результаті: підвищення попиту; поліпшення структури премій та їх економія стосовно жорстких умов попиту та пропозиції. Ємність ринку до першого півріччя 2011 року розрізняється як стійка, оскільки в даний час відбувається повернення ємності зростаючим темпом і, в поєднанні з помірним зростанням попиту, можна виявити вирівнювання зростання прибутковості авіакомпаній. Всі ці причини не дозволяють авіаційному ринку досягти прибутковості більше ніж 1% в 2011 році, однак, більше не залишає цю галузь з розміром боргу, рівним \$ 210 млрд [5].

Спад відбувся в Україні пропорційно по всіх видах перевезень – чартерних і регулярних рейсах, внутрішніх і міжнародних напрямках. Найвразливішими є внутрішні регіональні маршрути.

Із-за зниження числа пасажирів компанії скорочуватимуть кількість маршрутів, інтенсивність по них, а також парк літаків, відзначають аналітики. Перевізники почнуть знижувати тарифи, оголошуючи розпродажі, повністю або частково відмінюючи паливний збір; це буде «вимушений демпінг», який допоможе утримувати пасажиропотік на якийсь час.

Основою забезпечення конкурентоспроможності підприємств є:

– виявлення, систематизація та аналіз всіх елементів, які входять до складу конкурентного потенціалу підприємства;

– розробка методики визначення та оцінювання кількісних характеристик впливу цих елементів один на одного й формування на цій основі методологічної бази управління конкурентоспроможністю підприємства.

Внутрішня структура є найважливішою характеристикою конкурентного потенціалу, а тому, виходячи із системного підходу, рекомендується виділяти його структурні елементи, розподілені за рівнями системи. Кожний структурний елемент може розглядатися і як самостійна система, і як підсистема в рамках системи більш високого порядку. Тому, при описі структури використовують комплексний підхід, що поєднує переваги ресурсного та функціонального підходів, та дозволяє представити конкурентний потенціал як сукупність таких складових:

– фінансово-економічна;

- управлінська;
- інформаційна;
- виробнича;
- трудова;
- маркетингова;
- інноваційна.

Саме поєднання визначених складових в сукупності характеризує стан та можливості авіакомпанії за створення, зміцнення та розвитку своїх конкурентних переваг на ринку.

Не всі структурні елементи рівнозначні за своїм впливом на рівень конкурентного потенціалу підприємства. Ця нерівномірність, з одного боку, обумовлена нерівнозначністю наслідків, які виникають у випадку володіння або не володіння підприємством тими чи іншими можливостями, з іншого боку, нерівномірність впливу елементів конкурентного потенціалу обумовлена відмінностями в забезпеченні кожного з них відповідними ресурсами. Використання системно-структурного підходу до формування складу конкурентного потенціалу підприємства надасть змогу встановити, що всі його елементи функціонують одночасно та у відповідній сукупності. Саме це обумовлює можливість та необхідність структурування конкурентного потенціалу, а також визначення співвідношення між його складовими.

Статус конкурентоспроможності як керуючого об'єкта підтверджується тим, що він повинен охопити показники, що відображають вплив як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Будучи по суті індикатором положення авіакомпанії на ринку авіаперевезень і її фінансового стану, він може бути використаний у якості датчика керуючих впливів, які можуть бути використані для впливу на різні напрями сполучення.

Основні завдання управління конкурентоспроможністю авіакомпанії наступні:

- дослідження ринку авіаперевезень;
- аналіз і врахування національних і міжнародних вимог та стандартів якості;
- розробка методів і засобів впливу на процеси дослідження та проектування;
- збір, аналіз, зберігання інформації про якість авіапослуг.

Управління конкурентоспроможністю авіакомпанії повинно спиратися на такі взаємопов'язані категорії: об'єкт, суб'єкт, цілі, стратегія, тактика, стратегічна політика, функції, методи, засоби і т.д.

Сутність управління полягає у виробленні керуючих рішень і подальшій реалізації передбачених цими рішеннями керуючих впливів на певний об'єкт управління в авіакомпанії.

При управлінні конкурентоспроможністю авіакомпанії безпосередніми об'єктами управління, як правило, є процеси, від яких залежить якість у забезпеченні авіапослугами, що надаються пасажиром, фінансові ресурси, продуктивні можливості. Вироблення того чи іншого керуючого рішення залежить від відповідності фактичного стану процесу з його характеристиками, заданими програмою управління.

Суб'єкт управління конкурентоспроможністю авіакомпанії – керівні органи всіх рівнів та відповідальні особи, покликані забезпечити досягнення і зміст планованого стану на ринку авіаперевезень.

Мета управління конкурентоспроможністю авіакомпанії полягає у забезпеченні пасажирськими і вантажними перевезеннями, що відповідають заданим вимогам конкуренції на ринку при мінімізації витрат, з урахуванням інтересів споживача, вимог безпеки і міжнародних екологічних стандартів.

Конкурентоспроможність авіакомпаній в умовах фінансової кризи повинна визначатися сукупністю конкурентних переваг, що входять до складу якості та надійності авіапослуг, що є дуже важливим для потенційних споживачів. Загальна схема оцінки конкурентоспроможності авіакомпаній в умовах фінансової кризи представлена на рис. 1.

Оцінку конкурентоспроможності авіакомпаній в умовах економічної нестабільності потрібно починати з визначення мети та цілей дослідження:

- якщо необхідно визначити положення підприємства на ринку авіаперевезень, то досить провести пряме порівняння за останні 2–3 роки наданих авіапослуг в ринковому сегменті транспортних перевезень за найважливішими параметрами;
- якщо метою дослідження є оцінювання перспектив діяльності авіакомпаній в умовах фінансової кризи, то в аналізі слід використовувати інформацію, що включає відомості про існуючі та що знаходяться в стадії впровадження авіалінії, які вийдуть на ринок авіаперевезень у перспективі, а також відомості про зміну діючих у країні стандартів і законодавства, динаміку розвитку попиту на авіапослуги під час фінансової кризи.

Проводиться підрахунок групових показників авіакомпанії, які в кількісній формі виражають розходження між аналізованими авіапослугами й потребами по даній групі параметрів і дозволяє судити про ступінь задоволення наданих підприємством авіапослуг по цій групі. Розраховується інтегральний показник, що використовується для оцінювання конкурентоспроможності аналізованого авіакомпаній в умовах фінансової кризи за всіма розглянутими групами показників в цілому.

Результати оцінювання конкурентоспроможності авіакомпаній використовуватимуться для зіставлення висновку про нього, а також для вибору шляхів оптимального антикризового управління.

Розробка та впровадження системи по антикризовому управлінню авіакомпанії передбачає вирішення наступних завдань:

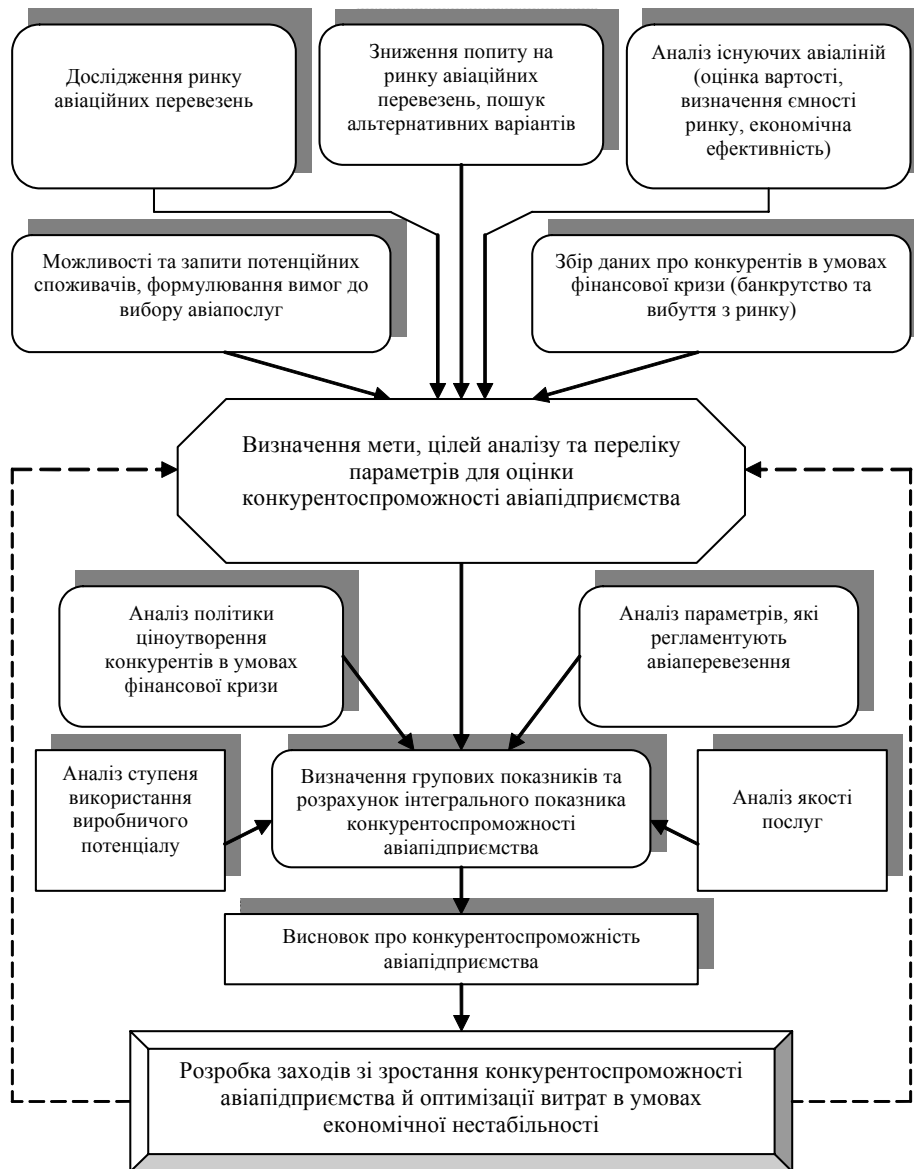


Рис. 1. Схема оцінки конкурентоспроможності авіакомпаній в умовах економічної нестабільності

- виділення залежно від горизонту планування і управління трьох рівнів забезпечення конкурентоспроможності: оперативного, тактичного і стратегічного;
- формування для кожного рівня управління одиничних і комплексних оціночних показників конкурентоспроможності авіапослуг;
- на тактичному рівні має використовуватися система комплексних показників фінансово-економічного становища на ринку авіаперевезень;
- на стратегічному рівні доцільно залучити систему показників, що характеризують інвестиційну привабливість підприємства;
- розробка правил розрахунку та інтерпретації результатів оцінки конкурентоспроможності авіапослуг;
- визначення для кожного рівня і відповідних бізнес-пропозицій складу завдань з управління конкурентоспроможністю авіапослуг;
- формування функціональної структури системи управління конкурентоспроможністю авіакомпанії;
- розробка організаційних регламентів функціонування системи управління конкурентоспроможністю авіакомпанії;
- створення інформаційної бази підтримки прийняття рішень з управління конкурентоспроможністю авіакомпанії.

Висновки й напрями подальших досліджень. Принципи й методи оцінювання конкурентоспроможності авіакомпаній в умовах економічної нестабільності можуть бути використані для обґрунтування прийнятих рішень при:

- комплексному вивченні ринку авіаперевезень;
- розробленні заходів щодо підвищення конкурентоспроможності під час фінансової кризи;
- оцінюванні перспектив продажу авіапослуг і формуванні структури продаж;
- розробленні пропозицій з розвитку виробничого потенціалу авіакомпаній;
- контролі якості авіапослуг;
- встановленні політики ціноутворення на авіапослуги в умовах фінансової кризи;

Таким чином, для нормального функціонування і забезпечення конкурентоспроможності авіакомпаніям України необхідно проаналізувати форми накопичення фінансових резервів, які повинні ґрунтуватися на планованому об'ємі перевезень як гарантія повернення залучених коштів.

Література

1. Гриньов А. В. Методичний підхід до оцінки рівня конкурентного потенціалу підприємства / А. В. Гриньов, І. М. Кирчата // Економіка: проблеми теорії і практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – Випуск 223: Том III. – С. 853 – 863.
2. Кривенко Г. В. Управління конкурентоспроможністю підприємств в умовах маркетингової орієнтації : автореферат дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н. Донец. держ. Ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського / Г. В. Кривенко. – Донецьк, 2003. – С. 18–21.
3. Хулей Г. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование / Г. Хулей, Дж. Сондерс, Н. Пирси ; [пер. с англ.]. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 774 с.
4. Официальный сайт издательского дома «Коммерсантъ» [Електронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ua/doc.html?docId=1508446>
5. Avia Time 2010 - Experts on aircraft maintenance, fleet and crew management, ground handling / Прибыльность авиапромышленности понизится в 2011 году [Електронный ресурс]. – Режим доступа : <http://blog.aviasg.com/%D0%BD%D0%B0-%D1%80%D1%83%D1%81%D1%81%D0/>

Надійшла 12.01.2011

УДК 658.15

Г. В. ДАЦЕНКО

Хмельницький національний університет

СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Запропоновано теоретичні положення і прикладні рекомендації щодо розробки механізму формування фінансової стратегії, що спрямований на раціональне управління формуванням та ефективним використанням фінансових ресурсів на рівні машинобудівного підприємства.

Theoretical positions and applied recommendations concerning development of the mechanism of formation of financial strategy which is directed on rational management of formation and an effective utilization of financial resources at a level of the machine-building enterprise are offered.

Ключові слова: фінансова стратегія, механізм, управління, фінансові ресурси, фінансове середовище.

Вступ. У зв'язку з тим, що в останні десятиліття відбуваються процеси істотної трансформації фінансової системи, формування єдиного світового фінансового простору, суттєво ускладнюється взаємодія машинобудівних підприємств із зовнішнім фінансовим середовищем, змінюються передумови та можливості фінансової діяльності цих підприємств у стратегічному періоді, загострюються проблеми розробки та реалізації стратегії управління фінансовими ресурсами. Тому машинобудівні підприємства мають враховувати ці процеси в своїй фінансовій діяльності, націленій на перспективу. Адже свідомо розробка та реалізація стратегії управління фінансовими ресурсами в умовах фінансової глобалізації може замінити поступовий рух до глобального бізнесу.

За умов самостійності підприємств, їхньої відповідальності за результати діяльності виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій розвитку фінансового стану та перспективних фінансових можливостей. На вирішення таких питань і спрямовано фінансову стратегію підприємства, яка являє собою складну багатофакторну орієнтовану модель дій і заходів, необхідних для досягнення постановлених перспективних цілей у загальній концепції розвитку щодо формування і використання фінансово-ресурсного потенціалу.

Постановка завдання. З огляду на те, що фінансові ресурси є важливим чинником економічного зростання, актуальними є питання визначення складових елементів механізму формування фінансової стратегії машинобудівних підприємств, їх взаємозв'язку та забезпечення необхідного функціонування розробленого механізму. У зв'язку з цим, інноваційний розвиток економіки України потребує від науковців і практиків здійснення систематизації і доповнення теоретичних уявлень про систему формування стратегії управління фінансовими ресурсами за допомогою новоствореного механізму управління ними.

Теоретичним та методичним аспектам формування загальної стратегії підприємств присвятили свої праці такі вчені, як І. Ансофф, О. Віханський, А. Градов, Б. Карлофф, Г. Клейнер, Б. Коллас, М. Круглов, О. Кузнецова, В. Маркова, М. Мескон, Е. Нікбахт, Р. Фатхутдінов, С. Фішер, Ф. Хедоурі, Е. Уткін; фундаментальні дослідження у галузі проблем управління фінансовими ресурсами підприємств було зроблено в роботах таких вітчизняних та зарубіжних науковців: І. Балабанова, І. Бланка, В. Бочарова, Р. Брейлі, Дж. Ван Хорна, Ю. Воробйова, Г. Кірейцева, В. Ковальова, Н. Колчиної, С. Майерса, Ф. Модільяні, В. Опаріна, А. Поддєрьогіна, О. Стоянова, А. Чупіса, А. Шеремета та інших.

Разом з тим, у вітчизняній теорії та практиці недостатньо розвинуті теоретичні та методичні підходи до вибору оптимального варіанту стратегії управління фінансовими ресурсами машинобудівних підприємств за умов сучасних глобалізаційних процесів. Актуальними при цьому стають такі дослідження: дослідження концепції стратегії управління фінансовими ресурсами, пошук стратегічних моделей управління (оптимізації) формуванням фінансової стратегії, розробка механізму формування стратегії управління фінансовими ресурсами, вибір оптимального варіанту вказаної стратегії.

Результати дослідження. Для досягнення найкращих результатів формування стратегії управління фінансовими ресурсами підприємств необхідно деталізувати і конкретизувати функції суб'єкта управління, поділивши їх на два аспекти управлінської діяльності, враховуючи процес формування і процес використання фінансових ресурсів підприємства. Виокремлені функції суб'єкта управління фінансовими ресурсами підприємства наведено на рис. 1.

Перша функція полягає у необхідності розробки стратегії і визначенні тактики формування та використання фінансових ресурсів підприємства, коли будуть формуватись цілі та завдання на майбутнє, розроблятися перспективна політика. Наступна функція передбачає здійснення аналізу, прогнозування та



Рис. 1. Функції суб'єкта управління фінансовими ресурсами підприємства

планування. Так, в процесі формування фінансових ресурсів підприємства досліджуються потреби у фінансових ресурсах на етапі створення і подальшого його розвитку, а в процесі використання важливими є питання використання фінансових ресурсів для потреб формування активів підприємства. Результати роботи будуть знаходити відображення в планах, що складатимуться з урахуванням фактору часу (перспективні, поточні, оперативні). Постійно має втілюватись в життя суб'єктами управління фінансовими ресурсами підприємства функція щодо оцінки можливостей та економічної доцільності використання різних джерел утворення фінансових ресурсів у процесі їх формування та використання елементів фінансових ресурсів для формування активів підприємства.

Вироблення та прийняття рішень суб'єктами управління в процесі формування фінансових ресурсів будуть стосуватись джерел їх утворення та можливостей формування власних, позикових і залучених фінансових ресурсів підприємства; процес використання ж пов'язаний з вирішенням питань щодо різних видів діяльності: операційної, інвестиційної, фінансової.

Для процесу формування притаманною є функція, пов'язана з оптимізацією структури фінансових ресурсів, яка має на меті прийняття рішень щодо зменшення, страхування фінансових і підприємницьких ризиків, які можуть виникати як в процесі формування, так і в процесі використання цих ресурсів підприємства. Таким чином, реалізація зазначених функцій суб'єктами управління здійснюється через прийняття рішень щодо формування стратегії управління фінансовими ресурсами підприємств.

Зазначимо, що фінансова стратегія підприємства забезпечує:

- формування та ефективне використання фінансових ресурсів;
- виявлення найефективніших напрямків інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;
- відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства;
- визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямків фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами.

При цьому завданнями фінансової стратегії є:

- визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей;
- визначення перспективних фінансових взаємовідносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами;
- фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу;
- вивчення економічних та фінансових можливостей імовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості;
- розробка способів виходу із кризового стану та методів управління за умов такого стану підприємства [1].

Підприємство досягає своїх стратегічних фінансових цілей, коли фінансові відносини відповідають його внутрішнім фінансовим можливостям, а також дозволяють залишатися сприйнятливим до зовнішніх соціально-економічних умов. Використання інструментів і методів фінансової стратегії носить ситуаційний характер: конкретні фактори, включаючи соціально-економічні і політичні, визначають вибір тієї чи іншої їх комбінації в різних варіантах.

Усе це обумовлює те, що формування фінансової стратегії на підприємстві здійснюється на основі реалізації наступних принципів:

- послідовної реалізації прийнятої стратегії стійкого розвитку підприємства;
- базуванні на сучасній теоретичній моделі;
- врахуванні організаційної структури підприємства та передбаченні змін у ній;
- варіантності формування стратегії [2].

Теоретичний аналіз проблеми розробки механізму формування фінансової стратегії машинобудівного підприємства дозволив нам виділити такі його складові елементи (рис. 2):

1. Блок визначення загального періоду формування фінансової стратегії. Цей період залежить від низки факторів, головним з яких є тривалість періоду, який встановлено для формування загальної стратегії розвитку підприємства, оскільки фінансова стратегія має відносно неї підлеглий характер, вона не може виходити за межі цього періоду.

2. Блок дослідження зовнішнього фінансового становища та кон'юнктури фінансового ринку – необхідно вивчити економіко-правові умови фінансової діяльності підприємства та можливі їх зміни в наступному періоді.

3. Блок формування стратегічних цілей фінансової діяльності. Головною метою цієї діяльності є підвищення рівня виробничого та соціального розвитку підприємства та максимізація його ринкової вартості. Водночас, ця мета потребує конкретизації з урахуванням завдань і особливостей подальшого фінансового розвитку підприємства.

4. Блок конкретизації цільових показників фінансової стратегії за періодами її реалізації. В процесі цієї конкретизації забезпечується динамічність системи цільових стратегічних нормативів фінансової діяльності, а також їх зовнішня і внутрішня узгодженість в часі. В окремих аспектах фінансової діяльності підприємства це можуть бути:

- середньорічний темп зростання власних фінансових ресурсів, які сформовані із власних джерел;
- мінімальна частка власного капіталу в загальному обсязі капіталу підприємства, що використовується;
- коефіцієнт рентабельності власного капіталу підприємства;
- співвідношення оборотних і необоротних активів підприємства;
- мінімальний рівень грошових активів, який забезпечує поточну платоспроможність підприємства;
- мінімальний рівень самофінансування інвестицій;
- граничний рівень фінансових ризиків в розрізі основних напрямів господарської діяльності підприємства.

5. Блок розробки фінансової політики за окремими аспектами фінансової діяльності. Цей етап формування фінансової стратегії є найбільш відповідальним. Фінансова політика являє собою форму

реалізації фінансової ідеології та фінансової стратегії підприємства в розрізі найважливіших аспектів фінансової діяльності на окремих етапах її здійснення.



Рис. 2. Елементи механізму формування фінансової стратегії машинобудівного підприємства

6. Блок розробки системи організаційно-економічних заходів щодо забезпечення реалізації фінансової стратегії. В системі цих заходів передбачається надійне інформаційне забезпечення; формування на підприємстві «центрів відповідальності» різних типів; визначення прав, обов'язків та міри відповідальності їх керівників за результатами фінансової діяльності; формування системи стимулювання працівників за їх внесок у підвищення ефективності фінансової діяльності.

Відмітимо, що в процесі розгляду ресурсних, функціональних і комплексних стратегій, важливим аспектом для кожного підприємства є визначення типу та обсягів необхідної для стратегічної діяльності інформації; розробка ефективного системи збирання, обробки, використання та зберігання інформації; вжиття заходів для запобігання негативного ефекту використання недостовірної інформації; створення умов для ефективного використання необхідної інформації задля прийняття стратегічних рішень. Стратегічні рішення безпосередньо визначають долю підприємства, впливають на його розвиток і життєздатність. Обґрунтованість рішень, що приймаються, залежить від інформації, на якій вони базуються, а ціна помилок постійно зростає.

Існуючі інформаційні системи надають керівникам підприємств інформацію, що зорієнтована в основному на внутрішнє середовище – технологію, організацію виробництва, фінансово-економічні ретроспективні показники тощо – і характеризує його. Інформація про зовнішнє середовище має фрагментарний, несистемний характер. Немає інформації про економічні тенденції, науково-технічні досягнення, ринки та конкуренцію на них, споживачів та їх потреби тощо. Все це призводить до домінування суб'єктивних уявлень про ситуацію на підприємстві та поза ним, що не дає змоги складати обґрунтовані прогнози та приймати стратегічні рішення про пристосування до майбутнього та формування самого майбутнього.

Стратегічні інформаційні потреби підприємства охоплюють все, що може вплинути на довгострокову діяльність підприємства, непередбачені випадковості, пов'язані зі змінами у середовищі (в тому числі з форс-мажорними обставинами), навіть інформацію про події, що перебувають за межами безпосередньої діяльності та впливу, але можуть змінити долю підприємства. Стратегічні інформаційні потреби залежать від тих стратегічних цілей, які підприємство ставить перед собою.

Формування стратегії управління фінансовими ресурсами потребує надійного інформаційного забезпечення у вигляді баз стратегічних даних, допущень і прогнозів. База стратегічних даних (БСД) – це стислий системний опис найсуттєвіших стратегічних елементів, що належать до зовнішнього середовища підприємства; вона використовується для оцінки поточного стану, застосовується для визначення прояву процесів у майбутньому та для прийняття стратегічних рішень. У БСД міститься інформація про вплив окремих складових і факторів процесу стратегічного аналізу та управління на формування стратегічних альтернатив, а також інформація, що дозволяє обирати ті або інші рішення з визначених альтернативних варіантів, тобто БСД може трактуватись як підсистема підтримки управлінських рішень.

БСД формується за допомогою цільових підборок інформації, що надходить з багатьох джерел (рис. 3) і являє собою по суті процес перетворення сукупності даних у стратегічну інформацію на основі їх аналітичної обробки з орієнтацією на конкретне використання в процесі встановлення та на реалізацію стратегічних планів, проектів і програм [3].

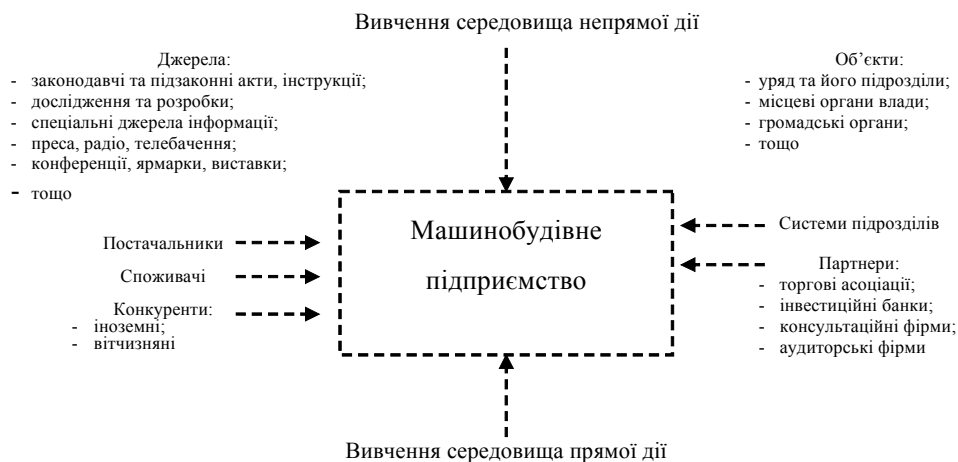


Рис. 3. Джерела та об'єкти аналізу для отримання інформації машинобудівним підприємством

БСД підприємства може мати досить складну структуру, тобто складатися з таких підсистем: БСД про сильні та слабкі сторони підприємства; БСД про загрози та можливості (з оцінкою рівня ризику), що існують у зовнішньому середовищі; БСД про рівень конкуренції та критерії конкурентоспроможності в галузі; БСД про стан економіки взагалі; БСД про ситуацію на суміжних ринках тощо.

Досвід підприємств, що вміють добре організувати інформаційне обслуговування робітників апарату управління, показує, що багато проблем можна вирішити, якщо БСД формувати одночасно з розробкою та використанням інформаційно-управлінських систем (ІУС) різного типу, які дають змогу нагромаджувати інформацію про минуле й сучасне; складати прогнози розвитку подій; мати уявлення про реальні справи на підприємстві в конкретний відрізок часу; відслідковувати події в зовнішньому середовищі тощо.

ІУС у стратегічному управлінні фінансовими ресурсами машинобудівних підприємств може мати дворівневу ієрархічну структуру:

I рівень – підсистема стратегічної та прогнозної інформації, яка використовує текстову та кількісну інформацію, що надходить з усіх доступних підприємству джерел, у тому числі від консультантів, експертів і фірм, що професійно займаються збиранням, обробкою та продажем спеціалізованої інформації.

II рівень – підсистема тактичної та оперативної інформації, що використовує дані аналізу господарської діяльності підприємства, а також інформацію, отриману під час контактів співробітників з колегами на конференціях, ярмарках, виставках.

В процесі гармонізації діяльності цих двох рівнів виникають досить великі проблеми, пов'язані з можливостями отримання «непрофільної», зайвої й навіть шкідливої інформації різними користувачами. На вітчизняних підприємствах домінує II рівень, що проявляється в нерозвиненості стратегічного управління взагалі. Вузько професійні інтереси окремих груп працівників заважають формуванню цілісних БСД. Якщо I рівень переважатиме II, інформація може бути неприйнятною для повсякденного керівництва та розв'язання поточних проблем.

Так, головним призначенням ІУС є надання потрібної інформації працівникам у необхідний термін. Запровадження комп'ютерів і комп'ютерних технологій полегшує створення ІУС, але завданням керівників підприємства, навіть в умовах діючої ІУС, є постійне вдосконалення планово-контрольних підсистем у напрямку адекватного відображення процесів управління і приведення її в стан, який відповідав би інформаційним потребам користувачів. Це підвищує значення навчання керівників і фахівців апарату управління не тільки методам користування ЕОМ, а й постановці задач для розробки оригінального програмного забезпечення, що відбивало б специфіку діяльності кожного машинобудівного підприємства [3].

7. Блок оцінки ефективності розробленої фінансової стратегії є завершальним етапом формування фінансової стратегії підприємства і проводиться за такими основними параметрами:

– Узгодження фінансової стратегії підприємства із загальною стратегією його розвитку; при цьому виявляється ступінь узгодження цілей, напрямів та етапів у реалізації фінансової стратегії.

– Узгодження фінансової стратегії підприємства з передбаченими змінами зовнішнього фінансового середовища. Під час цієї оцінки визначається, якою мірою розроблена фінансова стратегія відповідає прогнозованому розвитку економіки країни та змінам кон'юнктури фінансового ринку в розрізі окремих його сегментів.

– Внутрішня збалансованість фінансової стратегії. Під час такого оцінювання визначається, якою мірою узгоджуються між собою окремі цілі та цільові стратегічні нормативи майбутньої фінансової діяльності; наскільки ці цілі і нормативи кореспондують за змістом фінансової політики з окремих аспектів фінансової діяльності; якою мірою узгоджені між собою за напрямками і в часі заходи з забезпечення реалізації фінансової стратегії.

– Можливість реалізації фінансової стратегії. Розглядаються потенційні можливості підприємства у формуванні власних фінансових ресурсів. Крім того, оцінюється рівень кваліфікації фінансових менеджерів та їх технічної оснащеності з позицій завдань реалізації фінансової стратегії;

– Оптимізація рівня ризиків, пов'язаних з реалізацією фінансової стратегії. У даному разі визначають, якою мірою рівень прогнозних фінансових ризиків, пов'язаних із діяльністю підприємства, забезпечує достатню фінансову рівновагу в процесі його розвитку та відповідає фінансовому менталітету його власників та відповідальних фінансових менеджерів. Крім того, оцінюють, якою мірою рівень цих ризиків доступний для фінансової діяльності даного підприємства з позицій можливого розміру фінансових втрат і генерування загрози його банкрутства.

– Ефективність розробленої фінансової стратегії. Результативність фінансової стратегії може бути оцінена, насамперед, на підставі прогнозних розрахунків. Поряд з цим можуть бути оцінені і нефінансові результати реалізації розробленої стратегії: зростання ділової репутації підприємства; підвищення рівня управління фінансовою діяльністю його структурних підрозділів (в процесі створення «центрів відповідальності»); підвищення рівня матеріальної і соціальної забезпеченості фінансових менеджерів (за рахунок ефективної системи їх матеріального стимулювання за результатами фінансової діяльності; більш високого рівня технічного оснащення їх робочих місць).

Ефективність фінансової стратегії досягається за:

– відповідності розробленої фінансової стратегії загальній стратегії підприємства – ступеню узгодженості цілей, напрямків і етапів реалізації цих стратегій;

– узгодженості фінансової стратегії підприємства з прогнозованими змінами у зовнішньому підприємницькому середовищі;

– реалізації розробленої підприємством фінансової стратегії щодо формування власних і залучених зовнішніх фінансових ресурсів тощо.

У системі розробки фінансової стратегії одне з важливих місць посідає фінансове планування, що реалізується шляхом планування виробництва і реалізації, а також контролю за витратами коштів. Фінансове планування забезпечує необхідний контроль за залученням і використанням матеріальних,

трудова і фінансових ресурсів, створює необхідні умови для покращення фінансового стану підприємства. Воно безпосередньо пов'язане з плануванням господарської діяльності і будується на основі інших показників плану (обсягу виробництва та реалізації, кошторисі витрат на виробництво, плану капітальних вкладень тощо). Однак, розробка фінансового плану не є простим арифметичним перерахунком показників виробництва у фінансові показники. Фінансове планування на підприємстві має наступну цільову спрямованість:

- забезпечення фінансовими ресурсами і коштами діяльності машинобудівного підприємства;
- збільшення прибутку від основної діяльності й інших видів діяльності, якщо вони мають місце;
- організацію фінансових взаємовідносин з бюджетом, позабюджетними фондами, банками, кредиторами та дебіторами;
- забезпечення реальної збалансованості планованих доходів і витрат;
- забезпечення платоспроможності і фінансової стійкості машинобудівного підприємства [4].

Крім того, реальність системи фінансового планування машинобудівного підприємства визначається наявністю схеми координації всіх його планів і наявністю системи відповідальності за виконання кожного плану. Система відповідальності реалізується шляхом введення центрів фінансової відповідальності, зокрема, центрів витрат, прибутків і інвестицій.

Таким чином, до інфраструктури підприємства входить загальний менеджмент, планування, контроль якості, бухгалтерський облік, формування фінансової стратегії. Фінансова стратегія визначає найоптимальніші варіанти формування, розподілу та використання ресурсів на підприємстві.

З огляду на те, що оцінка рішень щодо формування фінансової стратегії має здійснюватись для кожного підприємства окремо, доцільно орієнтуватися на реальні економічні можливості конкретного машинобудівного підприємства.

Недостатня забезпеченість машинобудівних підприємств фінансовими ресурсами, як правило, супроводжується низьким рівнем ефективності їх використання. Таке становище вимагає нових підходів до моделювання вибору оптимального варіанту стратегії управління фінансовими ресурсами машинобудівних підприємств за умов сучасних глобалізаційних процесів.

Висновки. Запропонований механізм формування фінансової стратегії машинобудівного підприємства спрямований на раціональне управління формуванням та ефективним використанням фінансових ресурсів, його дія має забезпечувати організаційну єдність і взаємну узгодженість всіх структурних блоків і ланок. Це дозволить приймати важливі управлінські рішення на основі кількісних оцінок, а також отримувати найбільш бажані, необхідні результати.

До оцінки ефективності сформованої фінансової стратегії необхідно віднести критерій забезпеченості фінансовими ресурсами підприємств, що відображає співвідношення між виділенням для розроблення стратегії коштами і їх обсягом, необхідним для здійснення заходів, які підвищують якість фінансової стратегії.

В результаті, розробка та вибір оптимального варіанту стратегії управління фінансовими ресурсами є основою для забезпечення життєздатності підприємства у довгостроковій перспективі, а також прийняття рішення про доцільну для підприємства структуру фінансових ресурсів і капіталу.

Література

1. Семенов А. Г. Фінансова стратегія в управлінні підприємством : [монографія] / Семенов А. Г. – Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2008. – 156 с.
2. Финансовое управление фирмой / [В. И. Терехин, С. В. Моисеев, Д. В. Терехин, С. Н. Циганков] ; под ред. В. И. Терехина. – М. : Экономика, 1998. – 350 с.
3. Шершньова З. Є. Стратегічне управління / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vuzlib.net/strat_upr/374.htm.
4. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Фатхутдинов Р. А. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 360 с.

Надійшла 16.01.2011

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розглянуто підходи до оцінювання потенціалу підприємства легкої промисловості. Розроблено методику оцінки виробничого, науково-технічного та фінансового потенціалу з використанням методу бальних оцінок. Розглянуто її алгоритм на прикладі трикотажного підприємства.

The examined approaches to an estimation of potential of the enterprises of a light industry are considered in the article. The work out technique of an estimation of industrial, scientific and technical and financial potential, with use of a method of ball estimations is developed. Its algorithm on an example of the knitted enterprise is considered.

Ключові слова: потенціал підприємства, виробничий потенціал, науково-технічний потенціал, фінансовий потенціал, бальні оцінки показників.

Вступ. В умовах ринку, що характеризується нестабільністю розвитку підприємств, що обумовлено мінливістю попиту і пропозиції, цін на товари і фактори виробництва, змінами в конкурентному середовищі та іншими макро- і мікроекономічними факторами, однією з першочергових задач керівництва підприємства стає формування й оцінка поточних й перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу. Забезпечення стійкого розвитку промислових підприємств залежить від вибору ефективної стратегії використання й формування їхнього виробничого, науково-технічного та фінансового потенціалу. Більшість українських підприємств на сьогоднішній день знаходиться у кризовому стані, а особливо галузь легкої промисловості. Конкурентоздатність продукції вітчизняних промислових підприємств нижче багатьох західних через істотно більшу витрату економічних ресурсів на одиницю виробленої продукції, а також через структуру факторів виробництва, які не відповідають сучасним вимогам економічного розвитку.

Актуальність дослідження визначається тим, що прийняття обґрунтованих управлінських рішень потребує належної методики оцінки, яка має ґрунтуватися на чітко визначеній системі показників, що дозволять визначити, на якому рівні знаходиться підприємство та які його перспективи.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій з проблеми. Питання оцінки ефективності формування та використання потенціалу підприємства розглядали О.В. Градов, Ю.Ю. Донець, Е.В. Лапін, Л.А. Квятковська, Л.Д. Ревуцький, І.М. Репіна, Т.М. Кібук. Науковці П.А. Фомін, М.К. Старовойтов розробили власну методику оцінки потенціалу підприємства. Аналіз опублікованих праць і практика господарської діяльності засвідчують, що досить докладно викладено теоретичні аспекти оцінки потенціалу підприємства, однак слід відзначити, що системна методологічна основа, принципи й методи управління раціональним використанням потенціалу промислового підприємства у сучасних умовах господарювання недостатньо розроблені.

Постановка задачі. Метою статті є дослідження існуючих підходів щодо оцінювання потенціалу, одержання показників, що дозволять оцінити дійсний стан трикотажного підприємства в сучасних умовах господарювання з метою подолання наслідків кризи. Об'єктом дослідження є потенціал трикотажного підприємства та його складові.

Основний матеріал та результати. В економічній літературі виділяється кілька підходів щодо визначення терміна «потенціал». Найбільш розповсюдженими підходами є визначення потенціалу як сукупності ресурсів, а також як сукупності можливостей для досягнення певних цілей. О.Ф. Балацький, С.В. Лапін, В.Л. Акуленко вважають, що під потенціалом підприємства треба розуміти сукупні можливості підприємства визначати, формувати і максимально задовольняти споживачів в товарах та послугах в процесі оптимальної взаємодії з навколишнім середовищем і раціонального використання економічних ресурсів. Вище перераховані автори у своїх працях не враховують спроможність підприємства, що забезпечується можливостями. Окрім наведених вище найбільш розповсюджених підходів, у літературі також зустрічаються інші точки зору. Наприклад, О.О. Циганок розглядає потенціал підприємства як комплекс його можливостей і досягнень, що забезпечують конкурентну перевагу на ринку і досягнення поставленої стратегічної мети [1, с. 202]. Таким чином, потенціал підприємства – складна, динамічна система, сукупність спроможностей (ресурсів) та можливостей підприємства (фінансів), що забезпечують ефективність господарської діяльності та економічне зростання підприємств. Під оцінкою потенціалу розуміють визначення його величини у вартісному виразі. Оцінка потенціалу повинна бути рейтинговою, враховувати всі показники, що характеризують складові потенціалу: виробничого, науково-технічного та фінансового.

Виробничий потенціал – потенціал підприємства, представлений засобами виробництва, предметами праці, природними та трудовими ресурсами. Науково-технічний потенціал – узагальнена характеристика рівня наукового забезпечення виробництва (науки, техніки, технології), реальних можливостей підприємства використовувати досягнення науково-технічного прогресу, а також ступінь особистої участі в ньому. Вона враховує технологічний рівень підприємств, їх інноваційну активність та інтелектуальну і інформаційну забезпеченість. Фінансова складова потенціалу пов'язана із досягнутими ним

фінансовими результатами, які віддзеркалюють ефективність діяльності підприємства з точки зору віддачі власного капіталу та забезпечення ефективного використання ресурсів [2].

Для оцінки виробничого, науково-технічного та фінансового потенціалу підприємства галузі легкої промисловості пропонується застосування методики бальних оцінок, яка включає в себе підготовчий, розрахунковий та рекомендаційний етапи. Підготовчий етап передбачає підбір показників для оцінки виробничого, науково-технічного та фінансового потенціалу підприємства. Розрахунковий етап включає у себе наступні дії: 1) на основі початкових даних визначаються значення коефіцієнтів за складовими потенціалу підприємства з метою надання їм відповідних балів; 2) підсумовуються бали за складовими потенціалу підприємства; 3) визначається характеристика кожної складової потенціалу підприємства залежно від одержаних балів і значущості складової. На останньому рекомендаційному етапі проводиться розробка програми заходів щодо підвищення ефективності використання потенціалу та визначення забезпечення рівня спроможностей і можливостями підприємства.

Методика бальних оцінок передбачає розподіл показників складових потенціалу за категоріями А (високий рівень), В (середній рівень), С (низький рівень); оцінку виробничого, науково-технічного та фінансового потенціалу на основі бального методу; розробку рекомендацій щодо підвищення ефективності використання потенціалу.

Для експрес-оцінки рівня виробничої складової потенціалу трикотажного підприємства були відібрані показники, що дають максимально точну характеристику виробничої, науково-технічної, технологічної, фінансової діяльності та можуть бути розраховані при наявній документації. Оцінка стану виробничої складової включає у себе визначення рівня зносу основних фондів, фондовіддачі, рентабельності за основними фондами, коефіцієнтів оборотності оборотних активів та оборотності запасів. Оскільки трудовий потенціал є сукупністю трудових відносин, форм і методів їх прояву, а також персоналу підприємства, то для дослідження тенденцій іммобілізації капіталу доцільно включити в перелік показників, що характеризують виробничий потенціал продуктивність праці, хоча можливе і використання показника – середня заробітна плата одного працівника.

Визначення рівня виробничого потенціалу проводиться на основі інтервалів, у які ввійшли значення показників системи. Розподіл показників, які характеризують рівень виробничого потенціалу підприємства за категоріями наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Показники, що характеризують виробничий потенціал за категоріями

Назва показника	Категорія		
	А	В	С
Рівень зносу основних фондів, %	Менше 50	50...70	Більше 70
Фондовіддача	Більше 1	0,7...1	Менше 0,7
Рентабельність за основними фондами, %	Більше 5	2...5	Менше 2
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	Більше 1	0,5...1	Менше 0,5
Коефіцієнт оборотності запасів	Більше 0,7	0,2...0,7	Менше 0,2
Продуктивність праці, тис. грн/особу	Більше 40,0	20,0...40,0	Менше 20,0

Для оцінки виробничого потенціалу використовується звітність трикотажного підприємства. Результати розрахунків надані у табл. 2.

Таблиця 2

Оцінка показників виробничого потенціалу трикотажного підприємства за категоріями протягом 2008–2009 рр.

Показник	2008 рік			2009 рік		
	Значення	Категорія	Кількість балів	Значення	Категорія	Кількість балів
Рівень зносу основних фондів, %	57,29	В	6	59,25	В	6
Фондовіддача	0,66	С	2	0,71	В	6
Рентабельність за основними фондами, %	(5,99)	С	2	2,75	В	6
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	1,14	А	10	0,94	В	6
Коефіцієнт оборотності запасів	4,13	А	10	3,72	А	10
Продуктивність праці, тис. грн/особу	16,25	С	2	17,77	С	2
Середня кількість балів за всіма показниками		С	5,33		В	6

Отже, за розглянутою складовою виробничий потенціал трикотажного підприємства у 2009 році оцінюється за категорією В, тобто має середній рівень.

Науково-технічний потенціал підприємства оцінюють за такими показниками: віддача нематеріальних активів та коефіцієнт оновлення основних фондів (табл. 3).

Для оцінювання науково-технічного потенціалу можна розширити систему показників, що характеризують інноваційний розвиток, але на підприємстві не проводиться модернізація та інші інноваційні заходи.

Таблиця 3

Показники, що характеризують науково-технічний потенціал підприємства за категоріями

Назва показника	Категорія		
	А	В	С
Віддача нематеріальних активів	Більше 900	900...700	Менше 700
Коефіцієнт оновлення основних фондів	Більше 0,9	0,9...0,5	Менше 0,5

Відповідно до визначеного розподілу науково-технічного потенціалу можна оцінити його показники.

Таблиця 4

Оцінка показників науково-технічного потенціалу підприємства за категоріями протягом 2008–2009 рр.

Показник	2008 рік			2009 рік		
	Значення	Категорія	Кількість балів	Значення	Категорія	Кількість балів
Віддача нематеріальних активів	477,3	С	2	749,5	В	6
Коефіцієнт оновлення основних фондів	0,002	С	2	0,002	С	2
Середня кількість балів		С	2		С	4

Отже, науково-технічний потенціал підприємства оцінюється за категорією С, тобто має низький рівень. Для оцінки рівня фінансового потенціалу були відібрані показники, що дають максимально точну характеристику фінансово-господарської діяльності та характеризують можливості підприємства.

Фінансовий потенціал підприємства включає фінансові ресурси й інвестиційні можливості. Фінансові ресурси представляють грошові доходи й надходження, що перебувають у розпорядженні підприємства й призначені для виконання фінансових зобов'язань перед державою, кредитною системою, постачальниками, страховими органами, іншими підприємствами й фізичними особами, працівниками підприємства та здійснення витрат на розвиток господарської діяльності. Фінансові ресурси направляються також на зміст і розвиток об'єктів невиробничої сфери, споживання, нагромадження й ін. [4].

Оцінка стану фінансової складової потенціалу підприємства включає у себе аналіз співвідношення власного й позикового капіталу, оборотності капіталу, рентабельності, визначення показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємств.

Рейтингова оцінка фінансового потенціалу підприємства за наведеними показниками передбачає віднесення певного фінансового показника до однієї з трьох категорій (А, В або С) аналогічно рейтинговій оцінці виробничого та науково-технічного потенціалу підприємства (табл. 5).

Таблиця 5

Розподіл показників фінансового потенціалу підприємства за категоріями

Назва показника	Категорія		
	А	В	С
Коефіцієнт автономії	Більше 0,5	0,3...0,5	Менше 0,3
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Більше 0,5	0,2...0,5	Менше 0,2
Коефіцієнт загальної ліквідності	Більше 1,0	1,0	Менше 1,0
Коефіцієнт платоспроможності	Більше 2,5	2,0...2,5	Менше 2,0
Проміжний коефіцієнт ліквідності	Більше 1,0	0,7...1,0	Менше 0,7
Рентабельність власного капіталу, %	Більше 10,0	5,0...10,0	Менше 5,0
Коефіцієнт фінансового ризику	Менше 0,5	0,7...0,5	Більше 0,7
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	Менше 0,5	0,5...0,7	Більше 0,7
Коефіцієнт фінансової залежності	Менше 2	2,0...2,5	Більше 2,5
Капіталовіддача	Більше 0,8	0,8...0,6	Менше 0,6

б). За наведеним розподілом можна оцінити фінансовий потенціал трикотажного підприємства (табл. 6).

Таблиця 6

Оцінка показників фінансового потенціалу підприємства за категоріями протягом 2008–2009 рр.

Назва показника	2008 рік			2009 рік		
	Значення	Категорія	Кількість балів	Значення	Категорія	Кількість балів
Коефіцієнт автономії	0,8	A	10	0,72	A	10
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	C	2	0,001	C	2
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,98	C	2	0,91	C	2
Коефіцієнт платоспроможності	0,68	C	2	0,63	C	2
Проміжний коефіцієнт ліквідності	0,5	C	2	0,47	C	2
Рентабельність власного капіталу, %	(6,43)	C	2	2,89	C	2
Коефіцієнт фінансового ризику	0,32	A	10	0,33	A	10
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,28	A	10	0,37	A	10
Коефіцієнт фінансової залежності	1,38	A	10	1,58	A	10
Капіталовіддача	0,31	C	2	0,32	C	2
Середня кількість балів за всіма показниками		C	5,2		C	5,2

Характеристика рівнів фінансового потенціалу підприємства (ФПП) відповідно до категорій надана у табл. 7.

Таблиця 7

Характеристика рівнів фінансового потенціалу підприємства відповідно до категорій

Рівень ФПП (категорія)	Характеристика рівнів фінансового потенціалу	Коротка характеристика
Високий (категорія А)	Діяльність підприємства прибуткова та ефективна	Фінансове положення стабільне
Середній (категорія В)	Діяльність підприємства стабільно прибуткова	Фінансова стабільність багато в чому залежить від змін як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі
Низький (категорія С)	Діяльність підприємства неприбуткова	Підприємство фінансово нестабільне

На основі проведених розрахунків та табл. 7 можна зробити висновок, що протягом 2008–2009 рр. спостерігається поліпшення ресурсного забезпечення підприємства, тобто виробничого потенціалу. Проте слід відмітити погіршення науково-технічного потенціалу. Щодо фінансового потенціалу, то слід зазначити, що у 2009 року рівень ФПП (табл. 7) можна віднести до категорії С, тобто до низького рівня. Це свідчить про те, що підприємство є фінансово нестабільним, недостатньо прибутковим та неплатоспроможним.

Науково-технічний потенціал підприємства має досить низький рівень.

Для покращення стану підприємства необхідно розробити ряд рекомендацій щодо підвищення ефективності використання потенціалу. Першочерговими є оновлення основних фондів, впровадження нових технологій у виробництво, розширення існуючого асортименту, пошук нових ринків збуту, покращення управління підприємством, залучення висококваліфікованого персоналу.

Висновки. Потенціал підприємства – комплексне поняття, що характеризує здатність підприємства забезпечити досягнення цілей при певному рівні прибутковості і стійкості ринкового стану.

Для оцінки та аналізу потенціалу підприємства рекомендовано використовувати уточнену методику оцінювання рівня виробничого, науково-технічного та фінансового потенціалу підприємства.

Для порівняння рівня потенціалу підприємств доцільно використовувати рейтингову методику оцінки. Запровадження даної методики дозволяє порівняти спроможності і можливості підприємства, тобто сукупність складових потенціалу та розробити заходи щодо підвищення ефективності використання потенціалу.

Література

1. Циганок О. О. Потенціал підприємства та резерви підвищення конкурентоспроможності / О. О. Циганок // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2009. – № 4. – С. 201–203.
2. Квятковська Л. А. Формування оцінки ефективності виробничого потенціалу промислового підприємства з використанням збалансованої системи показників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : /http://economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=238.
3. Кібук Т. М. Стратегічний потенціал підприємства / Т. М. Кібук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 12. – С. 31–37.
4. Прохорова В. В. Ресурсний потенціал економічного зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : /http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2009_28_2/statti/23.htm

Надійшла 16.01.2011

УДК 622.272.8:658.012

Ю. С. РОЖКО

ДВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРИ ЗМІНІ ПОТУЖНОСТІ ВУГІЛЬНОЇ ШАХТИ

Обґрунтовано необхідність розширення сукупності кількісних показників, що використовуються для відбору вугільних шахт першочергової приватизації й, насамперед, з позицій управління їх ресурсним потенціалом. Досліджено поняття «резерву» вугільної шахти. Запропоновано модель впливу на ресурсний потенціал шахти внутрішніх факторів, що мають стохастичний характер. Наведено висновки щодо здійснення східчастого регулювання витрат ресурсів, що адекватно оперативному управлінню шахтою в умовах змінного попиту на вугілля.

The necessity for increasing total quantitative indicators used for selecting coal mines of immediate privatization and, first of all, from the point of management of their resource potential is substantiated. The notion of coal mine 'reserve' is investigated. The model of internal factors impact on resource mine potential that have a stochastic character is given. Conclusions are drawn about the implementation of staged resource expenses regulation which is adequate to day-to-day mine management in the conditions of changeable demand on coal.

Ключові слова: вугільна шахта, ресурсний потенціал, резервування, моделювання, управління виробничими ресурсами.

З позицій майбутньої приватизації державних вугільних шахт досить багато діючих підприємств відповідає вимозі окупності інвестицій протягом строку служби, що залишився. Тому критерій «залишковий термін служби шахти 10 і більш років» є критерієм необхідним, але недостатнім для формування групи стабільно працюючих шахт, що розвиваються. Як правило, у якості критеріїв відбору шахт у групу пріоритетності приватизації прийняті наступні: величина промислових запасів вугілля, термін служби шахти, річна виробнича потужність (500 тис. тонн і більше) і рівень освоєння виробничої потужності (не менше 80%) [1]. Можна при цьому прогнозувати певне підвищення навантаження на лави або збільшення їх кількості на шахтах. Але це збільшення навряд чи вичерпає існуючі обсяги резервування, забезпечення яких поглинає значні матеріальні й фінансові ресурси.

В окремих випадках до групи перспективних можуть бути віднесені шахти, які за рядом об'єктивних і суб'єктивних причин, у цей час не досягли необхідних значень показників, прийнятих для відбору шахт, але мають достатній потенціал, і за певних умов можуть значно поліпшити роботу. Їхній відбір у групу шахт, які в різні періоди часу можуть наростити видобуток, проводився шляхом експертної оцінки можливостей розвитку шахти в перспективі [1].

Природно, що склад робіт і необхідні витрати для стабілізації й нарощування видобутку визначаються станом гірничих робіт і виробництва, що склався, й можуть значно відрізнитися на кожній із шахт розглянутої групи. Тому, з погляду перспективи розвитку шахт у часі, вони підрозділяються на підприємства, які можуть стабілізувати й поліпшити роботу в середньостроковому (до 2015 р.) періоді.

Це визначає необхідність розширення кола показників, що використовуються для відбору шахт першочергової приватизації й, насамперед, з позицій управління їх ресурсним потенціалом. При цьому слід зазначити, що використання вдалої сукупності кількісних показників для формування розглянутої групи шахт полегшує розв'язок поставленого завдання з погляду її формалізації в процесі моделювання.

У даній роботі пропонується модель впливу на ресурсний потенціал шахти внутрішніх факторів, що мають стохастичний характер. Це, в принципі, можна представити у вигляді певного ризику, причому, ступінь ризику суттєво знижується за рахунок того, що розглядається не важко досяжний приріст обсягу видобутку, а його зниження. При цьому зниження обов'язкове повинне супроводжуватися відповідною зміною ресурсного потенціалу.

Проблеми використання внутрішніх резервів технологічних ланок шахт добре перекликається з поняттям «економічна надійність». Практично це комбінація можливості функціонування шахти на

заданому рівні економічної надійності й ступеня використання ресурсного потенціалу підприємства. Аналіз показує, що на переважній більшості вугільних шахт України вузькою ланкою є гірничі роботи при багаторазовому резервуванні пропускної здатності інших технологічних ланок [2].

Вугільна шахта представляє систему, яка в кожний даний момент часу має у своєму розпорядженні певні резерви. Ці резерви можна розділити на технологічні, які, у свою чергу, підрозділяються на загальношахтні, й резерви окремих виробничих ланок. Немаловажними резервами є організаційні, які характеризують безпосереднє використання часу робітників, рівень їх кваліфікації, а також ступінь використання можливостей устаткування інших елементів шахтного господарства. Організаційні резерви в реальних умовах вугільних шахт досить ємні й організація виробництва в багатьох випадках далека від досконалої, тому в даній роботі будемо розглядати найбільш важливі способи регулювання резервів і, насамперед, з погляду ресурсного потенціалу шахти.

Резерв шахти представляє об'єднання резерву потужності й пропускної здатності її технологічних ланок. Потужність шахти визначається можливим видобутком з очисних вибоїв, усі інші ланки шахти характеризуються пропускною здатністю, тому що вони лише транспортують вантажі, включаючи й переміщення людей. Резерви шахти – це, в першу чергу, резерви пропускної здатності. Вони закладаються при проектуванні й визначенні виробничої потужності для діючих шахт [3].

Якщо виключити аварійні й надзвичайні ситуації, то практично не буває випадків відмови окремої виробничої ланки (за винятком вилучення вугілля в очисних вибоях), але відбувається (і тим більшою мірою, чим довше працює шахта) зниження пропускної здатності окремих ланок шахти її виробничих процесів [4]. Через те що шахта представляє систему в просторі, розвиток її в часі призводить об'єктивно до зниження резервів.

Отже, ефективність шахти в цілому, з одного боку, визначається ефективністю кожного виробничого підрозділу, що входить у її склад, з іншого боку, взаємною координацією цілей усіх виробничих підрозділів, що сприяють досягненню загальних цілей підприємства. Тобто для вугільних шахт можливості досягнення загальних цілей являють собою суму локальних можливостей досягнення цілей по всіх виробничих підрозділах.

З погляду управління ресурсним потенціалом, розвиток шахти в часі й у просторі є об'єктивною необхідністю й споконвічно обумовлене істотною властивістю вугільних пластів – їх невідтворюваністю. Усе різноманіття конкретних форм розвитку окремих шахт можна звести до збереження або зміни їх потужності або зміни границь гірського відводу, якщо передбачене об'єднання декількох шахт гірськими роботами. Не виключена тимчасова відмова від відпрацьовування складних ділянок гірського відводу або видобутку вугілля з високою зольністю.

Необхідність розгляду конкретних форм розвитку шахти викликана перевагою певного комплексу робіт, відповідного до даного напрямку, оскільки збереження або зміна потужності пов'язане з виконанням комплексу робіт із простої підтримки або звуженого відтворення (зменшення потужності шахти). Зміна потужності обов'язково торкається всіх або деяких основних технологічних процесів. Це можуть супроводжувати зміни інших елементів шахти й границь гірського відводу, але вони підлегли головному напрямку – підтримці потужності шахти на заданому рівні.

Відмова від відпрацьовування окремих ділянок шахтного поля має різні підстави: вичерпання запасів розроблювальних пластів, прагнення відпрацьовувати в близькій перспективі запаси вугілля в більш сприятливих умовах, напластах більшої потужності, більш витриманих за площею, у більш стійких бічних породах і т.п. Такому переходу завжди супроводжують зміни різних елементів шахти, зокрема, він позначається на підготовчих роботах, підземному транспорті, ремонті й підтримці гірських вироблень, може бути, на схемах провітрювання.

Як відомо, через певні проміжки часу (3-5 років) кожна шахта зазнає технічної експертизи на предмет визначення пропускної здатності її головних технологічних ланок: гірничі роботи, транспорт, підйом, вентиляція й технологічний комплекс поверхні. За найбільш вузькою ланкою визначається виробнича потужність шахти.

У кожному разі, найважливішим економічним показником будь-якого варіанта розвитку підприємства є його ресурсний потенціал, і враховувати цей фактор необхідно, тому що виробничі ресурси, як правило, обмежені. Якщо керуватися цією обставиною безпосередньо й виокремлено, то критерієм кращого варіанта завжди буде мінімум ресурсів, що використовуються. Однак такий критерій не може бути прийнятий у принципі, тому що він стимулює пріоритет найбільш дешевих варіантів розвитку шахти, що в перспективі прирікає економіку підприємства й галузі до застою.

Збільшення ресурсного потенціалу (більш дорогий варіант) дозволяє розв'язати в бажаному напрямку ряд найважливіших економічних проблем: збільшення обсягу видобутку вугілля, підвищення його якості, підвищення рівня концентрації виробництва, зниження (або вповільнення росту) собівартості. Проблема полягає в співвідношенні обсягу ресурсного потенціалу й досягнутого ефекту. Тому ресурсний потенціал при моделюванні доцільно враховувати у вигляді обмежень шляхом прийняття ліміту матеріальних, людських або фінансових ресурсів, який не може бути перевищений.

Дуже важливо передбачити в математичній моделі можливості регулювання потужності

підприємства за рахунок закладених в устаткуванні технологічних резервів. Наприклад, можливість регулювання навантажень на очисні вибої за рахунок зміни можливої змінної продуктивності виймальних машин на певну величину. Цю обставину можна врахувати спеціальним параметром $f_i(D)$, що залежить не від кількості очисних комплексів, а від фонду часу роботи i -ї лави для забезпечення заданих обсягів видобутку в рамках споживчого попиту.

У моделі прийнято два критерії – максимум видобутку при заданому ресурсному потенціалі й мінімум витрат на видобуток. Очевидно, що кращий варіант стосовно першого критерію не обов'язково виявиться кращим і за другим критерієм, наприклад, якщо збільшення обсягу видобутку вимагає додаткових інвестицій або субсидій. Що стосується вибору критерію мінімізації витрат або максимізації обсягів видобутку, так це є прерогативою інвестора.

Структура пропонованої системи моделювання виглядає таким чином:

Модель 1.

$$\sum_{i=1}^n X_i \rightarrow \max \quad i = \overline{1, n} \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^n (k_m)_m x_i \leq M \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^n (k_e)_e x_i \leq E \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^n (k_l)_l x_i \leq L \quad (4)$$

$$\sum_{i=1}^n f(d_i) x_i \geq D \dots 0,85D \quad (5)$$

Модель 2.

$$\sum_{i=1}^n S_i x_i \rightarrow \min \quad i = \overline{1, n} \quad (6)$$

$$\sum_{i=1}^n m_i x_i = M \quad (7)$$

$$\sum_{i=1}^n e_i x_i = E \quad (8)$$

$$\sum_{i=1}^n l_i x_i = L, \quad (9)$$

Тут k_m , k_e , k_l – ступені регулювання витрат на 1 т відповідно ресурсів за матеріалами, електроенергією й робочою силою; M , E , L – можливості шахт по зазначених ресурсах.

Обмеження (5) припускає можливість зниження потужності шахти на 15%, тобто від рівня D до рівня $0,85D$.

Відмінною рисою пропонованого підходу до оцінки використання ресурсів є градієнтне скорочення ліміту по ресурсах за допомогою коефіцієнтів k_m , k_e і k_l , а також регулювання величини функціонала до значень, що забезпечують обсяг видобутку на заданому рівні. Створення такого регулюючого механізму дає спробу порівняти можливості шахт по основних ресурсах (матеріали, електроенергія, робоча сила) з технічними аспектами планування розвитку гірничих робіт, стан яких кількісно оцінюється рівнем концентрації.

Розв'язок завдання здійснюється двоїстим симплекс-алгоритмом з метою одержання оптимального розв'язку й об'єктивно-обумовлених «оцінок» 1 грн матеріальних ресурсів, 1 квт-ч електроенергії й 1 чол.-зм. робочої сили. Ці «оцінки» необхідні для встановлення ступеня використання ресурсного потенціалу й відповідного його регулювання на основі градієнтного скорочення ліміту ресурсів. Такий підхід до управління виробничими ресурсами й технічними параметрами відпрацьовування запасів дозволить ухвалювати об'єктивні рішення при перспективному плануванні відпрацьовування запасів.

Висновки. На підставі викладеного матеріалу можна зробити наступні висновки.

1. Вугільні підприємства України розділені на перспективні, потенційно перспективні й безперспективні. Але категоричність у такому питанні не виправдана. Уже неодноразово фіксувалося, коли

шахти після такої класифікації переводили з однієї групи в іншу. Деякі шахти, спочатку визнані безнадійними, потім починали успішно працювати. Були навіть випадки, коли шахти закривали, а потім виявлялося, що вони цілком дієздатні.

2. Для підвищення однозначності віднесення конкретної шахти до певної групи необхідні додаткові кількісні методи оцінки її стану й, насамперед, методи керування ресурсним потенціалом у процесі трансформації потужності підприємства.

3. Вибір варіантів оцінки за критерієм максимум видобутку при заданому ресурсному потенціалі або критерієм мінімум витрат на видобуток може бути наданий інвесторові. При цьому, східчає регулювання витрат ресурсів, по суті, адекватно оперативному управлінню в умовах змінного попиту на вугілля даної марки і якості.

Література

1. Украинские власти заявили о планах приватизации государственных шахт [Електроний ресурс] // Новая политика : интернет-журнал. – Режим доступу : <http://www.novopol.ru/ukrainskie-vlasti-zayavili-o-planah-privatizatsii-gos-text91224.html>.

2. Воспроизводство шахтного фонда и инвестиционные процессы в угольной промышленности Украины / [Г. Г. Пивняк, А. И. Амоша, Ю. П. Яценко и др.]. – К. : Наук. думка, 2004. – 311 с.

3. Амоша А. И. Системный анализ шахты как объекта инвестирования / Амоша А. И., Ильяшов М. А., Салли В. И. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2002. – 68 с.

4. Вагонова А. Г. Взаимодействие природных и промышленных факторов в процессах воспроизводства мощности угольных шахт / Вагонова А. Г., Залознова Ю. С., Павленко И. И. – Донецк : ООО “Норд Компьютер”, 2004. – 196 с.

Надійшла 29.12.2010

УДК 658

Г. І. РЗАЄВ

Хмельницький національний університет

ОБҐРУНТУВАННЯ ТА ПОБУДОВА СИСТЕМИ КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті обґрунтовано напрямки побудови системи критеріїв оцінки конкурентоспроможності машинобудівних підприємств, доведено необхідність та окреслено переваги їх використання в механізмі регулювання рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання галузі.

In article directions of construction of system of criteria of an estimation of competitiveness of the machine-building enterprises are proved, necessity is proved and managing of area is allocated advantages of their use in the mechanism of regulation of a level of competitiveness of subjects.

Ключові слова: рівень конкурентоспроможності підприємства, пропорції успішності діяльності підприємства, галузева безпека підприємства, балансова напруга, ефективність функціонування.

Постановка проблеми. Рівень розвитку конкурентційних відносин обумовлює та формує певні трансформаційні процеси, що характерні відповідним етапам становлення ринкових відносин в Україні. В свою чергу, кожному етапу розвитку економіки країни відповідає властиве йому конкурентне середовище, що формує умови для розвитку як окремих галузей, так і відповідних суб'єктів господарювання. Ефективне конкурентне середовище створює атмосферу, що сприяє стабільному функціонуванню підприємств, які мають певний рівень конкурентоспроможності та сприяє його зростанню. Конкурентоспроможність підприємств є своєрідним проявом результату конкурентційної боротьби окремих суб'єктів господарювання певної галузі за досягнення відповідних результатів та отримання певних наслідків діяльності.

Потреби економіки та умови господарювання, що склалися, вимагають розвитку та удосконалення певних понять і категорій відповідно до вимог часу. Однією із першочергових проблем є нерозробленість єдиного універсального підходу до поняття конкурентоспроможності промислових підприємств і відповідно відсутність вагомих критеріїв її оцінки. Зазначена проблема створює відповідні перешкоди у функціонуванні механізму оцінки та регулювання рівня конкурентоспроможності машинобудівних підприємств і потребує подальших досліджень, розробок, пропозицій, що відповідають потребам економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема оцінки конкурентоспроможності суб'єктів господарювання приділяється значна увага зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як Портер М., Фатхутдінов Р.А., Ансофф И. Г., Азоев ГЛ., Пастернак-Таранушенко Г., Покропивний С.Ф., Мочерний С.В., Войнаренко М.П., Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Лук'янова В.В., Косянчук Т.Ф., Майорова Н.І., Швид В.В. та ін. Вимоги часу потребують подальших досліджень у даному напрямку з урахуванням змін в економіці, трансформації умов господарювання та ін.

У попередніх статтях нами досліджено та опрацьовано наступне: визначено напрямки прояву впливу непередбачених наслідків конкурентційних відносин на активи підприємства та джерела його фінансування [1, с.57-61]; досліджено існуючі концептуальні підходи, течії та наукові думки щодо теоретико-концептуальних підходів стосовно оцінки конкурентоспроможності підприємства, згруповано їх у чотири напрями та визначено їх переваги та недоліки [2, с. 112-116]; вивчено існуючі показники оцінки конкурентоспроможності підприємств, та встановлено можливості їх використання у запропонованій нами концепції [3, с. 77-80]; зазначено ряд проблем не функціонування механізму оцінки та регулювання рівня конкурентоспроможності підприємств машинобудівної галузі, основною з яких є відсутність єдиного комплексного підходу щодо розуміння конкурентоспроможності підприємства та брак ґрунтовних критеріїв її оцінки [4, с. 239-243]; доведено необхідність дослідження конкурентоспроможності підприємств через рівень їх галузевої безпеки як однієї із важливих характеристик її оцінки [5, с. 67-77].

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування напрямів розробки доцільних критеріїв оцінки конкурентоспроможності підприємства та визначення відповідних показників, що їм відповідають. Мета статті досягається шляхом виконання наступних завдань: виявлення та дослідження напрямів прояву недобросовісної конкуренції, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства та обумовлюють його; визначення показників фінансової звітності, що реагують на зміну конкурентоспроможності суб'єкта господарювання; обґрунтування напрямів розробки системи критеріїв оцінки конкурентоспроможності підприємства; дослідження значення системи критеріїв оцінки конкурентоспроможності підприємства на блоки механізму оцінки та регулювання конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поглиблене вивчення питань щодо управління майном підприємства зосередили нашу увагу на окремих об'єктах дослідження, що значною мірою знаходяться під впливом конкурентційних відносин. Як показує досвід, негативні наслідки конкурентційних відносин, в першу чергу, відобразяться на активах підприємства, його власному капіталі та зобов'язаннях. Відповідно до напрямків виникнення ризикових ситуацій, об'єктами їх прояву можуть бути: майно підприємства та джерела його фінансування. Відповідно до напрямків виникнення ризикових ситуацій, всі запобіжні заходи щодо мінімізації негативного впливу ризиків, безпосередньо пов'язані зі станом активів підприємства та джерелами їх формування. На нашу думку, є доцільним визначити основні напрямки дослідження щодо нівелювання негативного впливу конкурентційних відносин на стан суб'єкта господарювання та результати його діяльності. Як зазначалось вище негативні наслідки процесу монополізації відобразяться в першу чергу на активах підприємства та фінансових ресурсах, що їх формують. Відповідно до зазначених напрямів формування ризиків непередбачених наслідків конкурентційних відносин доцільно звернути увагу на такі вагомні питання: дослідження динаміки та структури майна підприємства за складовими; оцінка динаміки та структури джерел формування пасивів; оцінка забезпеченості майна підприємства власними та запозиченими коштами [1, с.60].

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

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

Оцінка забезпеченості майна підприємства власними та запозиченими коштами представлена такими напрями: дослідження концентрації власного капіталу та оцінка фінансової залежності підприємства; оцінка маневреності власного капіталу; оцінка забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами; оцінка можливих комбінацій фінансування необоротних і оборотних активів [1, с.61].

Важливим етапом дослідження рівня конкурентоспроможності підприємства є оцінка темпів зростання активів підприємства, власного капіталу та зобов'язань, а також встановлення їх взаємозв'язку та взаємозалежності, що і є критерієм рівня балансової напруги, якому характерні відповідні пропорції успішності. Важливо зауважити, що є доцільним аналізувати рівень конкурентоспроможності не тільки на основі показників балансу підприємства, а і на основі показників звіту про фінансові результати. Системне дослідження показників фінансової звітності є ваговою складовою оцінки показників галузевої безпеки, що є складовою характеристикою рівня конкурентоспроможності підприємства. Значущим у дослідженні галузевої безпеки є не тільки оцінка та порівняння темпів зростання показників витрат, доходів і фінансових результатів, а і встановлення зв'язку їх із потенціалом підприємства. Актуальним при оцінці рівня конкурентоспроможності підприємства є вивчення показників ефективності функціонування підприємства, що забезпечується певним рівнем галузевої безпеки.

Як зазначалось у попередніх дослідженнях, основною проблемою, що ускладнює функціонування механізму регулювання конкурентоспроможності підприємств є відсутність єдиного концептуального

підходу до визначення конкурентоспроможності підприємства та відповідно єдиних обґрунтованих напрямів дослідження. На сучасному етапі формування та розвитку наукової думки, з обраної проблеми нами було визначено такі течії досліджень: оцінка конкурентоспроможності продукції, товарів, робіт, послуг; оцінка конкурентних переваг; оцінка ефективності діяльності суб'єкта господарювання; багатоаспектний підхід, що об'єднує різні підходи, але останні не пов'язані між собою єдиною методикою та єдиною системою показників. Зазначені напрями досліджень мають як позитивні характеристики так і недоліки, а саме: обмежений підхід до конкурентоспроможності підприємства, що базуються на окремих об'єктах дослідження, не пов'язаних між собою єдиною метою; відсутність єдиного системного підходу до конкурентоспроможності підприємства; відсутній зв'язок конкурентоспроможності підприємства з витратами, доходами, прибутками та його фінансовим станом; не визначено підходи щодо виходу через конкурентоспроможність підприємства на його фінансові результати за видами діяльності; не наголошено на тісному зв'язку та не виділено напрями взаємозалежності конкурентоспроможності підприємства з його економічною безпекою [4, с.240].

Проведені дослідження дали змогу зауважити, що на сучасному етапі формування концептуальних підходів щодо конкурентоспроможності підприємства існують різні підходи та течії, які представляють як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Запропоновані напрями, які не виключають, а лише доповнюють один одного, є цікавими, слухними, при чому окремі зазначені аспекти потребують подальшого опрацювання і можуть бути використані у майбутньому при вивченні проблем, пов'язаних з конкурентоспроможністю підприємства, при системному та комплексному підході на рівні суб'єктів господарювання.

Важливо зауважити, що в економічній літературі кількість запропонованих показників, відповідно до вказаних напрямів дослідження оцінки конкурентоспроможності не є постійною, вона значно розходиться, а саме: різними авторами за окремими критеріями пропонується неоднакова кількість показників. Так, Петрович Й.М., Кіт А.Ф. розглядають двадцять два показника; Косянчук Т.Ф. Лук'янова В.В., Майорова Н.І., Швид В.В. – тринадцять; Денисенко М.П., Гречан А.П., Шилова К.О., – двадцять один; Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. більше тридцяти та ін. У значній кількості авторів, а саме: Хрипач В.Я., Суша Г.З., Оноприенко Г.К., Покропивний С.Ф не представлено чіткий перелік показників, але вказані основні параметри, які можуть впливати на варіанти можливих комбінацій показників оцінки, залежно від об'єкта досліджень. Значним недоліком запропонованих показників за напрями оцінки є те, що вони досліджуються розрізнено і не існує тісного зв'язку між показниками за окремими критеріями. На нашу думку, не представляється можливим встановити єдиний комплексний підхід, який би системно об'єднував в собі, показники оцінки конкурентоспроможності підприємства за різними площинами досліджень [4, с.240-241].

Доцільно наголосити, що не завжди показники, що пропонуються представниками різних течій можуть бути критеріями оцінки конкурентоспроможності підприємства. Проведені нами дослідження дали змогу виділити напрямки формування певних критеріїв оцінки конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, що формуються за окремими показниками фінансової звітності, їх взаємозалежності та взаємозв'язку. Так основними напрями щодо окреслення критеріїв оцінки конкурентоспроможності є такі: дослідження рівня балансової напруги; визначення та оцінка характерних пропорцій успішності; визначення рівнів галузевої безпеки; розрахунок показників ефективності функціонування, що властиві відповідним рівням галузевої безпеки.

Висновки. Обґрунтування напрямків формування основних критеріїв щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства дасть змогу підвищити та конкретизувати спроможність блоку інформаційного забезпечення, що є основою функціонування механізму оцінки та регулювання конкурентоспроможності підприємства; більш чітко визначити мету, завдання та функції зазначеного механізму; встановити та аргументувати завдання та функції блоків аналізу, моніторингу, менеджменту, що ґрунтуються на відповідному інформаційному забезпеченні за окресленими критеріями.

Функціонування блоків механізму оцінки та регулювання рівня конкурентоспроможності підприємства, що ґрунтуються на запропонованих критеріях оцінки, дасть змогу підвищити рівень аналітичної роботи; підняти якість моніторингу рівня конкурентоспроможності підприємства; підвищити ефективність його менеджменту; сприяти оптимізації рівнів конкурентоспроможності підприємств машинобудування.

Література

1. Рзаєв Г.І. Актуальні питання управління майном підприємства та джерелами його фінансування за умов непередбачених наслідків конкурентних відносин / Г.І. Рзаєв // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 5. – Т. 2. – С. 57–61.
2. Рзаєв Г.І. Конкурентоспроможність підприємств: концептуальні підходи та напрямки досліджень / Г.І. Рзаєв // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 2. – С. 112–116.
3. Рзаєв Г.І. Показники оцінки конкурентоспроможності підприємств, їх переваги та недоліки / Г.І.

Рзаєв // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 2. – Т. 1, С. 77–80.

4. Рзаєв Г.І. Проблеми не функціонування механізму оцінки та регулювання конкурентоспроможності підприємств / Г.І. Рзаєв // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – №4. Том 2. – С. 239–243.

5. Рзаєв Г.І. Оцінка конкурентоспроможності підприємства в контексті його економічної безпеки / Г.І. Рзаєв // Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». – 2010. – Вип. 7 (26). Ч. 3. С. 67–77.

6. Рзаєв Г.І. Механізм оцінки та регулювання конкурентоспроможності промислових підприємств: мета, завдання, складові / Г.І. Рзаєв // Вісник Хмельницького національного університету / Економічні науки. – 2010. – № 4. – Том 2, С. 220–223.

Надійшла 26.12.2010

УДК 331.101.3

М. І. ОВЧАРЕНКО
Сумський державний університет

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ПРОЦЕСІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті досліджено та уточнено роль і місце корпоративної культури в процесі корпоративного управління вітчизняних підприємств. Висвітлено завдання корпоративної культури на етапах стратегічного управління.

The article explored and clarified the role and place of corporate culture in the process of corporate governance in the modern business environment. The tasks of corporate culture on the stages of strategic management.

Ключові слова: корпоративна культура, корпоративне управління, акціонерне товариство, власники, менеджмент.

Постановка проблеми. Сьогодні спостерігається процес глобалізації, який, з одного боку, задає могутній імпульс розвитку інтеграційної господарської діяльності на рівні суб'єктів господарювання, а з іншого – зростаючий рівень міжнародної конкуренції змушує суб'єктів господарювання шукати шляхи об'єднання потенціалів в боротьбі за виживання і ринкове співробітництво. Тенденції до інтернаціоналізації капіталопотоків та виробництва, лібералізації зовнішньої торгівлі, а також концентрації капіталів поставили корпоративну діяльність у епіцентр світового економічного розвитку. Відповідно до цього концепція корпоративного управління як сучасної цілісної системи взаємовідносин між акціонерами (власниками) корпорацій, їхніми менеджерами (виконавчими органами), кредиторами, найманими працівниками, державою та суспільством у цілому виникла і набула повсюдного розвитку. Практика показує, що корпоративні інтегровані структури є основою сучасної економіки. Створення великих високотехнологічних корпоративних структур має ряд досить важливих переваг у порівнянні з підприємствами малого і середнього бізнесу, відіграє значну роль у формуванні ефективної структури економіки України, посиленні економічної і науково-технічної інтеграції.

Великі корпорації сприяють стійкості економічного співробітництва як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, координації діяльності промислових структур за допомогою засобів внутрішньофірмового управління, що, у свою чергу, обумовлює актуальність дослідження механізму корпоративного управління та корпоративної культури як складового елемента в процесі корпоративного управління. Необхідність підвищення рівня корпоративного управління в акціонерних товариствах та створення системи захисту прав акціонерів виникли одночасно з розповсюдженням акціонерних форм організації господарювання. Однак, проблема виявилася настільки важливою, що сьогодні її можна віднести до основних на шляху побудови в Україні ефективної економіки та благополуччя в соціальному плані суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення невирішених частин загальної проблеми. У сучасній вітчизняній економічній літературі широко висвітлюються проблеми корпоративного управління, розглядаються його моделі і методи, узагальнюється вітчизняний і зарубіжний досвід становлення й розвитку корпоративних відносин, розроблено загальні теоретичні основи формування механізму управління корпораціями. Результати фундаментальних досліджень проблем розвитку корпоративних відносин відображено в працях вітчизняних учених-економістів, зокрема С. Румянцевої, Г. Астапової, О. Амоші, М. Прокопенка, Є. Іванова та ін.

Що стосується дослідження значення корпоративної культури, то вітчизняна наука лише недавно розпочала вивчати роль корпоративної культури у тісному зв'язку з проблемами формування та розвитку корпоративного управління. Дослідженню цих питань присвячені публікації А. Воронкової, О. Грішної, І. Мажури, Т. Кицак, І. Петрової та ін. Проте, в наукових працях все ще немає однозначної думки щодо сутності корпоративної культури та механізмів її впливу на потенціал підприємства, його розвиток та використання.

Мета статі – уточнення місця і ролі корпоративної культури як елемента корпоративного управління підприємства.

Виклад основного матеріалу досліджень. Тенденція до глобалізації економіки веде до об'єднання суб'єктів господарювання, результатом якого є підвищення ефективності їх діяльності. Під поняттям «корпоративне об'єднання» розуміють не тільки акціонерні товариства, що виступають як самостійні юридичні особи, але і групи юридичних або самостійних господарських підприємств, що ведуть спільну діяльність на основі консолідації активів або договірних відносин для досягнення загальних цілей.

Початком формування корпоративних об'єднань вважають масштабне здійснення в Україні безкоштовної приватизації, яка призвела до створення на багатьох підприємствах акціонерних моделей, характерною рисою яких є домінуюча роль акціонерів-працівників відкритого акціонерного товариства (ВАТ).

Однак, як виявилось, на практиці такий підхід не завжди сприяє стимулюванню більш ефективної роботи ВАТ, і поки що приватна власність у формі тих акціонерних товариств, які створені у процесі приватизації, не довела своєї переваги над державною. Це значною мірою пов'язано з низьким рівнем організації корпоративного управління підприємствами, внаслідок чого на них постійно відбуваються конфліктні ситуації. Вони можуть «розгоратися» внаслідок неузгодженості інтересів учасників корпоративних відносин, а саме: акціонерів, керівництва, персоналу, конкурентів, партнерів, фінансово-кредитних установ, органів державної влади й ін. Складності, з якими стикаються підприємства акціонерної форми, впливають на динаміку їх кількості. Станом на 2009 рік кількість зареєстрованих в Україні акціонерних товариств становила 25751, що майже на 20 % менше за даний показник у 2006 році (32 680) [2]. Цей факт свідчить про необхідність створення таких умов діяльності АТ, які б забезпечили ефективність його функціонування. Саме формування і розвиток корпоративного управління забезпечить ефективність функціонування вітчизняних корпоративних об'єднань та дозволить вирішити конфліктні ситуації між власниками, менеджерами та робітниками.

У відповідності із визначенням Світового банку, корпоративне управління об'єднує норми законодавства, нормативні акти та практику господарювання в приватному секторі, що дозволяє корпораціям залучати фінансові та кадрові ресурси, ефективно здійснювати господарську діяльність і, таким чином, продовжувати своє функціонування, підвищуючи довгострокову економічну вартість акцій та захищаючи при цьому інтереси акціонерів та суспільства в цілому [3].

Для того, щоб дослідити причини проблем, з якими стикаються вітчизняні корпоративні підприємства, визначимо подібні та відмінні риси в усталених моделях корпоративного управління. Можна ідентифікувати ряд закономірностей у вигляді структурної схеми відповідності (рис. 1) [4].

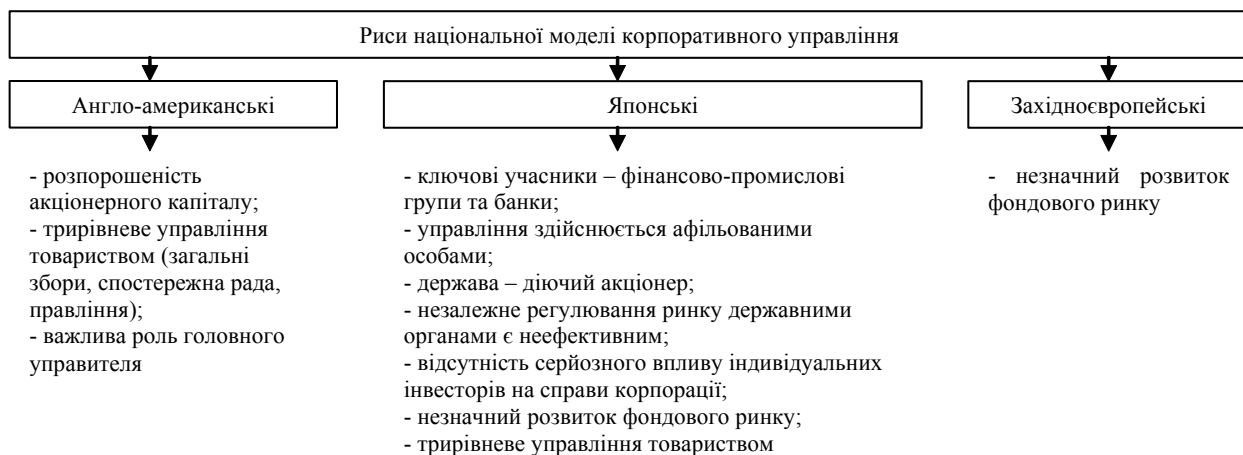


Рис. 1. Структурно-логічна схема національних моделей корпоративного управління

Як відомо, структура корпоративного управління відповідає умовам і особливостям кожної конкретної країни та складається під впливом таких чинників:

– законодавчої бази, що регулює права й обов'язки сторін, які беруть участь у корпоративному управлінні;

– практики ділових взаємозв'язків, що складаються у країні;

– статуту корпорації та її внутрішніх документів.

Оцінка корпоративного управління в Україні виявила існування проблем формування сучасного корпоративного сектора економіки та забезпечення ефективного корпоративного управління. Основна проблема корпоративного управління зумовлена недосконалістю інститутів власності та структури управління, відсутністю ефективних механізмів саморегулювання та браком практики ефективного впровадження загальних принципів корпоративного управління, які базуються на міжнародному досвіді.

Проведені дослідження виявили достатньо обмежене впровадження корпоративної культури на підприємствах, що не дає змоги широко та ефективно застосовувати корпоративне управління.

Стан корпоративного управління характеризується, перш за все, практикою господарювання та корпоративною культурою: вони є базовими щодо норм корпоративного законодавства. Механізм взаємозв'язку між цими елементами корпоративного управління представлено на рисунку 2. Якими б досконалішими не були законодавчі норми, вони не працюватимуть в умовах їх неприйняття практикою господарювання та культурою взаємовідносин [1]. Як видно з рисунку 2, одним із факторів, який має значний вплив на формування корпоративного управління, є корпоративна культура.

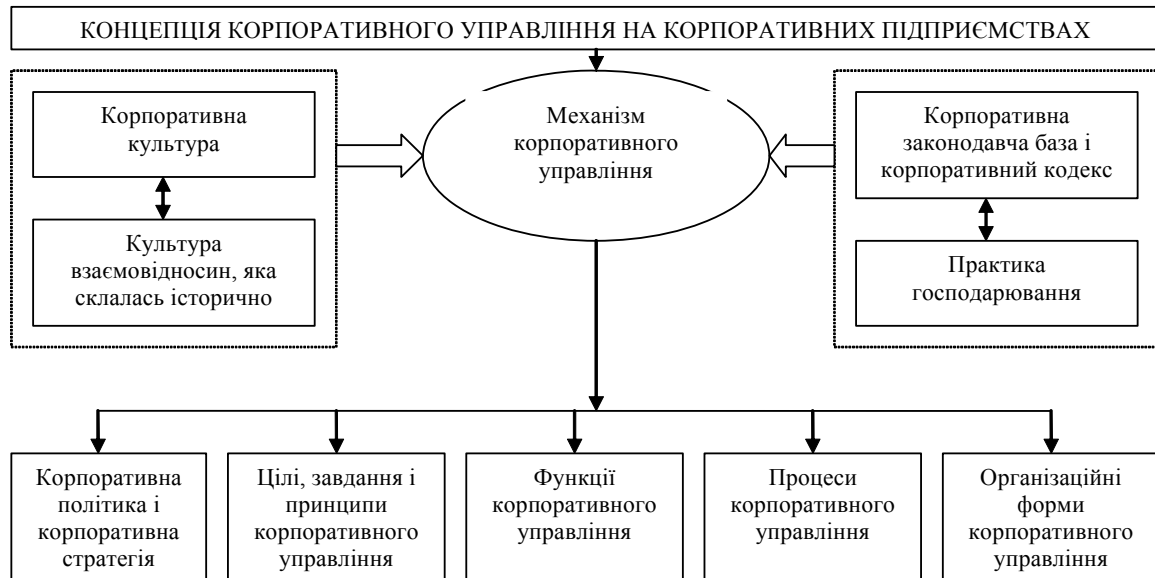


Рис. 2. Концепція корпоративного управління

Корпоративна культура є одним зі складних матеріально-духовних явищ, системних за своєю сутністю, тому вона має розглядатися всебічно. Під корпоративною культурою розуміють домінуючі в колективі моральні норми і цінності, кодекс поведінки, ритуали тощо, що визначають спосіб об'єднання груп і окремих особистостей в організацію для досягнення поставлених перед нею цілей. Сьогодні в Україні корпоративна культура – це сукупність правил, звичаїв і сталої практики у сфері корпоративного управління, яка не отримала нормативного відображення в законодавстві та базується на загальному культурному рівні суспільства, нормах моралі, ділової практики тощо, стан яких обумовлений рівнем економічного розвитку країни та фінансового ринку зокрема.

Дослідження свідчать, що успішні компанії відрізняються високим рівнем корпоративної культури, яка формується внаслідок зусиль, спрямованих на розвиток духу корпорації для усіх зацікавлених сторін. Недарма основні цінності і пріоритети таких гігантів, як “Hewlett Packard”, “Procter and Gamble”, “Motorola”, “Nokia” залишаються незмінними у той час, як стратегія і тактика бізнесу постійно адаптуються до змін зовнішнього середовища [5].

Саме корпоративна культура дозволяє одержувати так званий управлінський прибуток, що є тим цінним ефектом, який організація одержує не через відновлення устаткування, технологій, асортименту, а через краще узгодження цілей фірми та її підрозділів, оптимізацію організаційної структури, освоєння нових методів планування, роботи з персоналом тощо.

У зв'язку з цим виникає питання, яким чином та на якому етапі корпоративна культура впливає на корпоративне управління. Для більш глибокого аналізу даного процесу, дослідимо корпоративну культуру як засіб успішної реалізації стратегічного управління в корпоративних об'єднаннях.

Більшість серед існуючих сьогодні концепцій управління поділяє підхід до підприємства як до відкритої системи, що постійно взаємодіє з окремими елементами зовнішнього середовища. Однією з ключових ролей будь-якого управління є підтримка балансу у взаємодії організації із середовищем. Стратегічне управління можна характеризувати як багатоплановий управлінський процес, який допомагає формувати і виконувати ефективні стратегії, що сприяють формуванню відносин між підприємством та зовнішнім середовищем, а також досягненню поставлених цілей.

Стратегічне управління – це генеральна комплексна програма дій, що формує цілі та основні шляхи для їх досягнення у коротко- і довгостроковому періоді і визначає пріоритетні напрямки розвитку підприємства. Метою стратегічного управління є пошук співвідношення між зовнішнім середовищем підприємства та ефективним використанням власного ресурсного потенціалу. Результатом стратегічного управління є розроблення стратегії розвитку підприємства, що є досить складним і тривалим процесом, де

враховується постійна переоцінка і періодична перевірка вибраних цілей, аналізується стан середовища діяльності суб'єкта господарювання.

Основними етапами стратегічного управління на підприємстві є:

- визначення місії підприємства;
- формулювання стратегічних цілей;
- аналіз зовнішнього середовища та оцінка актуальності і реальності поставлених завдань у діяльності підприємства;
- аналіз потенціалу підприємства, перспектив його розвитку;
- вибір генеральної стратегії;
- аналіз стратегічних цілей;
- розроблення функціональних та ресурсних стратегій;
- впровадження, контроль та оцінка результатів вибраної стратегії.

Впровадження системи стратегічного управління на підприємстві передбачає організацію та здійснення професійної діяльності зі стратегічного аналізу, розвитку, реалізації і контролю стратегії, направленої на досягнення місії та цілей його функціонування. Сам процес організації такої діяльності обов'язково повинен торкатися організаційної структури та культури підприємства.

Динамічність зміни економічного середовища характеризується тим, що стратегічне управління підприємства само собою не є чинником успіху, не гарантує виживання та успішного розвитку. Успіх притаманний тим підприємствам, чії стратегії орієнтовано на активне використання ресурсного потенціалу для змін зовнішнього оточення, а не просто пристосування до цих змін у ньому. Дані положення дають нам підставу сприйняття корпоративної культури на підприємстві як важливого елементу стратегічного управління (табл. 1).

Впровадження корпоративної культури забезпечує досягнення більш ефективних результатів від реалізації стратегічного управління на всіх його етапах [6].

Таблиця 1

Корпоративна культура як елемент реалізації етапів стратегічного управління

Етап стратегічного управління	Роль корпоративної культури	Кінцевий результат
Розробка філософії ведення бізнесу та його місія	Формування на підприємстві корпоративних цінностей та корпоративного духу, що забезпечить запровадження правил на норм взаємодії як в межах колективу, так і з зовнішніми контрагентами	Філософія, місія, кредо
Визначення цілей	Забезпечення конкурентних переваг через реалізацію клієнтоорієнтованої концепції. Формування корпоративного кодексу	Дерево цілей
Аналіз діяльності компанії у внутрішньому та зовнішньому середовищі	Відповідна зміна корпоративної культури на зміну факторів зовнішнього середовища	SWOT-аналіз, PEST-аналіз, MBO
Оцінка стратегічних альтернатив	Формування персоналу з нетрадиційним, креативним мисленням	Сценарії розвитку
Реалізація обраної стратегії	Орієнтація робітників на досягнення кінцевого результату. Формування мотиваційних та культурних умов	Проектні та кінцеві документи
Контроль та корегування реалізації стратегії	Пошук способів підвищення ефективності та сприяння розвитку інновацій	Аудит

Висновки і перспективи подальших досліджень. Сьогодні в Україні корпоративна культура розглядається як головний механізм, який забезпечує практичне підвищення ефективності роботи корпорації. Вона дуже важлива для будь-якого підприємства, оскільки може впливати на мотивацію співробітників; привабливість самої компанії як роботодавця; мораль кожного співробітника, його ділову репутацію; продуктивність і ефективність трудової діяльності; якість роботи співробітників; характер особових і виробничих відносин у колективі; ставлення працівників до роботи; творчий потенціал службовців. Враховуючи ці позитивні сторони корпоративної культури, можна констатувати, що формування її високого рівня для сучасних підприємств повинне стати однією з найважливіших стратегічних цілей їх ефективного розвитку.

Таким чином, враховуючи поглиблення інтеграційних процесів та посилення конкуренції, ефективність діяльності вітчизняного корпоративного сектору може забезпечити впровадження дієвого корпоративного управління. В той же час не слід забувати про те, що жодні норми корпоративного права не матимуть того очікуваного ефекту, якщо не буде враховано традицію взаємовідносин та практику господарювання. З огляду на це вплив корпоративної культури на управління підприємством не можна не дооцінювати, оскільки саме вона дозволяє отримати так званий управлінський прибуток. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на встановлення залежності між станом корпоративної культури і управлінським прибутком.

Література

1. Зеленський С. В. Корпоративно-управлінська функція держави: мета і передумови удосконалення / С. В. Зеленський // Фінанси України. – 2000. – № 9. – С. 25–31.

2. <http://smida.gov.ua/reestr/smreestr.php?info=Emit>.
3. Рекомендації щодо реформи корпоративного управління в Україні : звіт місії Світового банку в Україні. – К., 2002. – 59 с.
4. Кондур О.С. Роль корпоративного управління в умовах трансформації підприємства / О.С. Кондур, Л.В.Марчук. – К. : Призма, 2009. – 245 с.
5. Савчук Л. Развитие корпоративной культуры в Украине / Л. Савчук, А. Бурлакова // Персонал. – 2005. – №5. – С. 86–89.
6. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : [підручник] / Шершньова З.Є. – [2-е вид., доп. і перероб.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

Надійшла 09.01.2011

УДК 658.012.32 (075.8)

В. П. ШИЛО, С. Б. ІЛЬІНА, І. Ю. МЕНЬША
Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води

РОЛЬ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Досліджено різні погляди на поняття контролінгу, його функції і методи. Розглянуто систематизацію накопичених знань з метою впорядкування ролі контролінгу в сучасній економічній думці. Визначено місце і роль контролінгу в управлінні підприємством.

Different views to the definition of controlling, its functions and methods are researched. Systematization of knowledge is considered to order the role of controlling in contemporary economical thoughts. A place and a role of controlling in company management are determined.

Ключові слова: контролінг, комерційна таємниця, «дерево цілей», превалювання рентабельності, бюджетування, стратегічне позиціонування.

Вступ

В Україні проблемам управління підприємством не приділялась значна увага, адже переважна більшість суб'єктів господарювання розглядала їх на рівні виконавців і нижньої ланки управління.

Проте, зарубіжна наука і практика проблему управління підприємством розглядала на достатньому рівні.

Як нова концепція теорії і практики управління контролінг з'явився в економічно розвинутих країнах Заходу, але дістав найбільшого розвитку у США та Німеччині.

Основні принципи планування і управління як бази контролінгу були викладені у працях А. Дайле [3]. Р. Манн та Е. Майер, які представляють контролінг як концепцію інформації та управління і основну увагу зосереджують на плануванні, обліку, аналізі і контролі маржинального доходу, тобто формуванні витрат [4].

Немало праць вітчизняних вчених було присвячено дослідженню ролі контролінгу в системі управління сучасного підприємства. Так, М.С. Пушкар визначає контролінг як систему, що створюється для відстеження ситуацій в зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, а тому вона повинна бути побудована з врахуванням індивідуальних особливостей підприємства [5]. Деякі автори визначають контролінг як принципово нову концепцію інформації і управління, що забезпечує підтримку внутрішнього балансу економіки підприємства шляхом формування інформації про витрати і доходи як основи прийняття ефективних (оптимальних) управлінських рішень [1, 2, 6]. Контролінг передбачає встановлення цілей діяльності підприємства шляхом систематичного збирання і обробки інформації, виконання функцій контролю відхилень фактичних даних від планових з метою прийняття управлінських рішень і спрямований на вдосконалення ефективності менеджменту підприємства. Незважаючи на наведені публікації, варто зазначити, що і на теперішній момент залишається досить багато невирішених питань, таких як проблеми термінології, функції контролінгу та його роль у системі управління сучасним підприємством.

Постановка завдання

В сучасних умовах ефективного управління підприємством вимагає створення такої інформаційної системи, яка забезпечує якісні, надійні та своєчасні дані для прийняття рішень, що призвело до підвищення ролі контролінгу як складової системи управління підприємством. Проте серед сучасних дослідників немає єдиної думки про сутність, функції і завдання контролінгу.

Нестабільність як зовнішніх (інтернаціоналізація економічного життя, загострення конкуренції на внутрішніх і світових ринках і т.ін.), так і внутрішніх (обсяги виробництва, заборгованість по зарплаті, пошук надійних партнерів і постачальників) чинників висувають додаткові вимоги до управління бізнесом підприємства. Як наслідок цього – пошук більш нових та досконаліх систем управління, що забезпечують гнучкість і надійність функціонування підприємства. А це, в свою чергу, передбачає вироблення механізмів координації і контролю всередині системи управління. Ефективність менеджменту визначається якістю інформаційного забезпечення, що передбачає істотні зміни в ньому. Ці зміни можна в повній мірі визначити як необхідність організації контролінгу в управлінні мікроекономікою.

Результати дослідження

Одна з проблем термінології полягає в тому, що поняття контролінгу з'явилося в національних виданнях з багатьох переведених іноземних видань в галузях економіки, обліку та фінансів, що зрозуміло потягнуло за собою різноманітність у трактуванні цього поняття на національному рівні. Це називається «неоднозначність перекладу», наприклад, «внутрішній контроль», «управлінський облік», «комерційна таємниця» і нарешті окрема складова управління «контролінг». Також були спроби аналізу терміну за історичним походженням, тобто наведено мовне значення слова від латинського походження до трактувань у англійській та німецькій мовах. Є думки про те, що поняття «контролінгу», має англійські лінгвістичні корені, вперше почало використовуватись в межах німецької школи ділового адміністрування і при своєму народженні найбільшою мірою відповідало українському слову «координування». На даний час у зв'язку з низкою причин, пов'язаних, передусім, з розвитком інформаційних систем, поняття контролінгу все більше наближається до значень «керівництво, регулювання, управління» і виражає нову концепцію управління, породжену практикою сучасного менеджменту [5].

Контролінг – нова концепція інформації і управління, що забезпечує підтримку внутрішнього балансу підприємства шляхом формування інформації про витрати і прибутки і надання її керівництву для прийняття оптимальних управлінських рішень.

В системі контролінгу є місце і управлінському обліку, і контролю, і аудиту і програмно-цільовому плануванню, але це ще далеко не всі базові принципи, інструменти і методи контролінгу.

Сам термін зародився в Америці, в 70-і роки перекочував до Західної Європи, а потім на початку 90-х – до України. У визначенні термін об'єднує дві складові: контролінг як філософія і контролінг як інструмент.

Контролінг як філософія і образ мислення керівників орієнтований на ефективне використання ресурсів і розвиток підприємства (організації) в довгостроковій перспективі.

На досягнення мети контролінгу орієнтована інтегрована система інформаційної, аналітичної і методичної підтримки керівників в процесі планування, контролю, аналізу і ухвалення управлінських рішень з усіх функціональних сфер діяльності підприємства.

Основні постулати сучасної філософії контролінгу можна сформулювати таким чином:

- привалювання рентабельності діяльності підприємства над зростанням об'ємних показників, тобто розміри підприємства, об'єми випуску, кількість філіалів і клієнтів, асортимент продукції, сума балансу і т.п. є другорядними в порівнянні з ефективністю роботи підприємства в цілому і його підрозділів;

- зростання об'ємів бізнесу підприємства (організації) виправдано лише при збереженні колишнього рівня або зростанні ефективності;

- заходи щодо забезпечення зростання прибутковості не повинні підвищувати допустимі для конкретних умов функціонування підприємства рівні ризиків.

Цільові завдання контролінгу повинні полягати в системно-інтегрованій інформаційній, аналітичній, інструментальній і методичній підтримці керівництва для забезпечення довгострокового існування і розвитку підприємства.

На наш погляд, одним з основних напрямів розвитку системи управління підприємством є розробка і застосування концепції контролінгу.

Концепція контролінгу є стрижнем, навкруги якого повинні бути з'єднані основні елементи організації і управління діяльністю підприємства, а саме:

- всі категорії бізнес-процесів і їх витрати;

- центри відповідальності підприємства;

- системи планування і бюджетування, сформовані на основі центрів відповідальності підприємства;

- система управлінського обліку, побудована на основі центрів відповідальності і їх бюджетів;

- система стратегічного управління, заснована на аналізі ланцюжка цінностей, аналізі стратегічного позиціонування і аналізі затратоутворюючих чинників;

- інформаційні потоки (документообіг), що дозволяє оперативно фіксувати поточний стан виконання бюджетів центрів відповідальності;

- моніторинг і аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємства;

- виявлення причин відхилень і формування управляючих дій в рамках центрів відповідальності.

Основна ціль контролінгу – орієнтувати процес управління підприємством на досягнення цілі. Як правило, ціль підприємства утворює «дерево цілей» (рис. 1). На кожному рівні «дерева цілей» формується своя мета.

Таким чином, контролінг як цілісна система складається з двох важливих частин:

- стратегічний контролінг;

- оперативний контролінг.

Кожний вид контролінгу має свою мету, методи, принципи, засоби та інструменти.

На нашу думку, стратегічний контролінг повинен забезпечити тим підприємствам, які знаходяться в скрутному становищі, відстеження наміченої мети розвитку і досягнення довгострокової стійкої переваги перед конкурентами.

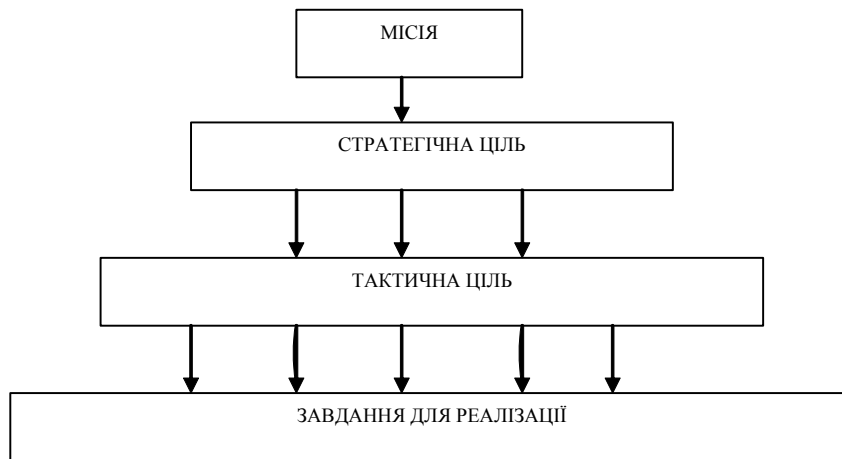


Рис. 1. Дерево цілей

Стратегічний контролінг орієнтований на довгострокові перспективи. Об'єктами контролю, а отже, і контрольованими величинами є такі показники, як мета, стратегія, потенціали і чинники успіху, сильні і слабкі сторони підприємства, шанси і ризики, рубежі і наслідки.

Можна виділити найважливіші практичні інструменти і принципи стратегічного управління, які використовує стратегічний контролінг:

- матричні аналітичні інструменти;
- алгоритми роботи зі «слабкими і «сильними» сигналами»;
- принципи управління попитом і пропозицією;
- принципи фінансової оцінки стратегічних планів;
- сценарний аналіз;
- функціонально-вартісний аналіз;
- стратегічне управління витратами.

Вважаємо, що головною метою оперативного контролінгу є створення такої системи управління, яка ефективно допомагає досягати поточної мети підприємства, а також оптимізує співвідношення «витрати-прибуток».

Оперативний контролінг орієнтований на короткострокову мету, контролює такі основні показники, як рентабельність, ліквідність, продуктивність і прибуток.

Арсенал основних методів і інструментів оперативного контролера сильно відрізняється від стратегічного. Самими відомими є наступні інструменти:

- GAP-аналіз – аналіз відхилень (розривів);
- портфоліо-аналіз – аналіз розподілу діяльності підприємства по окремим стратегіям щодо продуктів і ринків;
- CVP-аналіз – аналіз співвідношення “витрати – об’єм – прибуток” (Cost-Volume-Profit);
- ABC-аналіз – аналіз груп виробничих підрозділів залежно від їх внеску в дохід (не плутати з функціонально-вартісним аналізом);
- планування потреби в матеріалах;
- фінансовий аналіз показників діяльності;
- статичні і динамічні методи інвестиційних розрахунків;
- бюджетування;
- функціонально-вартісний аналіз.

Отже, можна зробити висновок, що функціонально-вартісний аналіз є інструментом як стратегічного, так і оперативного контролінгу.

Можна визначити наступні функції контролінгу:

- контроль за станом економіки підприємства;
- сервісна функція;
- управляюча функція;
- функція підготовки (розробки) методології ухвалення рішень і їх координації, а також контролю сприйняття цієї методології керівництвом;
- контроль економічності роботи підрозділу.

Сутність першої функції: контроль рівноваги прибуток / затрати. Рівновага здійснюється тим, що визначають проміжки часу заданої величини, порівнюють з фактичним і визначають, чи не потрібне втручання, розробка протидіючих заходів для досягнення бажаного результату фірми. Контролінг – це система регулювання витрат і результатів діяльності, що допомагає уникнути несподіванок і «запалити червоне світло», коли загрожує небезпека.

Сутність другої функції: представлення необхідної інформації керівництву. Інформаційне забезпечення контролінгу реалізується за допомогою систем обліку, нормування та аудиту та орієнтовано на досягнення мети діяльності фірми.

Сутність третьої функції – переоцінка стратегії, коректування мети.

Сутність четвертої функції здійснюється з використанням даних за відносини ставок покриття, загальних результатів діяльності для забезпечення функцій управління.

Сутність п'ятої функції цікавить рівень витрат, але не цікавить процес формування цих витрат.

Відомо, що управління підприємством – це сфера задач менеджменту. Без контролю, перш за все фінансового, говорити про реальне управління підприємством неможливо. Плутати менеджмент і контролінг неприпустимо, проте, оскільки контролінг управлінську функцію не виконує, працівник служби контролінгу (пропонується назвати його «контролер») управлінських рішень не приймає і керівництво підприємства замінити не може.

Вважаємо, що служба контролінгу повинна займатися перш за все обліком і аналізом витрат і результатів господарської і фінансової діяльності підприємства. Фактичні дані для аналізу подаються контролеру бухгалтерією. Статистичні викладення, планові дані і результати порівняння фактичних значень показників з плановими величинами контролер одержує з планової і фінансової служб підприємства. На підставі проведених розрахунків головний контролер пропонує вищому керівництву фірми рекомендації зі скорочення витрат і збільшення прибутковості і рентабельності виробництва і збуту. Ці рекомендації служать обґрунтуванням для ухвалення управлінських рішень.

Дуже широко контролінг використовується при прогнозуванні цін на продукцію і послуги, для визначення нижніх допустимих меж цін і тарифів, розрахунку очікуваних прибутків, податкових платежів і створюваних резервів. В рамках контролінгу перевіряється ефективність різних варіантів інвестицій до і в ході їх здійснення, моделюються умови реалізації проекту. Інформація, що подається службою контролінгу керівництву підприємства, незамінна для оперативного і стратегічного управління. Найважливіші види діяльності контролера приведені нижче:

1. Побудова системи планування:

- сприяння при визначенні загального плану розвитку підприємства і його мети;
- керівництво і координація робіт з планування і складання бюджету;
- узгодження проміжної мети і планів і їх зведення в єдиний загальний план підприємства;

2. Складання звітності:

- ведення змістовної системи інформаційної забезпеченості і звітності;
- облік специфічних потреб керівника в інформації і звітності.

3. Своєчасне аналізування періодичної інформації про відхилення між фактичними і плановими значеннями показників:

- витрати;
- показники, що характеризують оборот;
- показники, що характеризують фінансовий стан;
- ефективність і об'єм інвестицій;
- аналіз відхилень і обговорення результатів аналізу з керівниками відповідних підрозділів підприємства, а також розробка варіантів альтернативних рекомендацій з виходу із ситуації, що створилася;
- координація розрахунків очікуваних результатів діяльності і складання звітів для керівництва фірми.

На наш погляд, при організації служби контролінгу треба брати до уваги наступні передумови:

– необхідно прагнути наочних простих структур (використовувати лінійну, лінійно-функціональну, але не матричну структуру);

– узгодження мети, управління метою і досягнення мети координуються тільки на першому рівні управління;

– методи управління підприємством, фірмою в рамках загальної, керівної стратегії стають ефективними тільки тоді, коли контролеру вдається їх скоординувати;

– контролер потребує отримання інформації про економічні взаємозв'язки і резерви, щоб мати незаперечний особистий і професійний авторитет серед співробітників (останнє слово за контролером);

– служба контролінгу самостійна, незалежна і нейтральна по відношенню до рівнів управління.

В практиці господарської діяльності зустрічаються два основні варіанти організації служби контролінгу:

- централізована;
- децентралізована.

При централізованій організації служби контролінгу головний контролер підпорядковується президенту компанії або керівнику фірми.

На головного контролера покладається узагальнення рекомендацій, встановлення контактів з особами, що ухвалюють рішення. Головний контролер також координує діяльність централізованих служб контролінгу в області стратегічного і оперативного планування, аналізу планових і фактичних показників,

бере на себе обробку спеціальних доручень від керівника фірми, особливих замовлень і завдань від осіб, що ухвалюють управлінські рішення.

Децентралізована служба контролінгу дозволяє делегувати частину задач централізованої служби контролінгу структурним підрозділам, філіалам, дочірнім організаціям, які знаходяться далеко один від одного. Але в підкоренні головного контролера залишаються:

- контролер з маркетингу;
- контролер з логістики;
- контролер з ЗЕЗ (зовнішньоекономічних зв'язків);
- контролер з ресурсів.

Проте питання залишилися в основному не вирішеними. Автори економічних праць дійшли спільної думки про неможливість відокремлення поняття від національних особливостей країни, що використовує контролінг як складову системи управління підприємством.

Для прийняття ефективних управлінських рішень потрібно систематизувати значний обсяг інформації з бухгалтерського обліку, контролю та аналізу. Саме передумови вирішення цих завдань і призвели до того, що в світовій економічній практиці з'явився контролінг як процес, здатний поєднати функції обліку, контролю і аналізу для здійснення ефективного управління економічною інформацією підприємства. Хоча варто зазначити, що значення контролінгу набагато ширше ніж наведене вище і ще в багатьох його аспектах не досить вивчене і сформульоване, що і призводить до багатьох розбіжностей у теорії та практиці з цього питання. Так, серед спеціалістів, що займаються проблемами контролінгу, немає єдиної думки стосовно функцій контролінгу. В основному ці погляди розглядають лише три основні функції контролінгу:

- управлінська;
- контрольна;
- інформаційна.

Функції контролінгу більш ширші ніж наведені і виходячи з його визначення як процесу здатного поєднати функції обліку, контролю і аналізу для здійснення ефективного управління економічною інформацією підприємства, виходить, що цій системі відповідають такі функції:

- функція планування (бюджетування), котра використовується як базова при визначенні основних короткострокових та довгострокових задач в діяльності підприємства; метою цієї функції є обробка інформації для складання і координації планів і бюджетів різного призначення; це створення виробничих планів, планів збуту продукції та багатьох інших;
- обліково-аналітична функція, котра використовується для фіксації, вимірювання і оцінки господарських фактів в діяльності підприємства, що виникає на шляху до поставленої підприємством мети;
- контрольна-аналітична функція, до задач якої входить визначення основних підконтрольних величин, порівняння планових і фактичних показників, виявлення відхилень, негативних явищ та їх причин, встановлення допустимих меж відхилень, розробка заходів зі зниження впливу негативних факторів, запобігання впливу цих факторів у подальшій діяльності підприємства;
- інформаційна функція, суть якої є результатом обробки величезних за обсягом, змістом і якістю даних для трансформації їх в ефективну контролінгову інформацію, для передачі її керівництву, а також формування системи забезпечення інформацією щодо зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства;
- управлінська функція, координація зусиль кожного підрозділу підприємства і адміністративного (управлінського) апарату для досягнення цілей і задач, які ставить підприємство для себе у виробничій, фінансовій та управлінській діяльності, а також оптимізація взаємозв'язків та залежностей інформаційних потоків між усіма основними управлінськими підрозділами для забезпечення можливостей отримання повної і якісної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень. Управлінська функція є найбільш важливою і реалізується вона завдяки іншим функціям.

Вважаємо, що визначаючи функції контролінгу, необхідно, перш за все, визначитись з метою, що поставлена перед підприємством і її організацією та визначити елементи управлінської діяльності, які забезпечують досягнення поставленої мети, до якої відноситься облік, процес планування, контроль, аналіз та інші.

Для забезпечення ефективності контролінгу на підприємстві необхідне досягнення збалансованої роботи всіх складових його організаційно-економічного механізму:

- інформаційного забезпечення контролінгу (сукупності інформаційних потоків, що забезпечують безперервне функціонування процесу);
- матеріально-технічного забезпечення контролінгу (засобів, що забезпечують виконання необхідних операцій щодо збирання, обліку, обробки, зберігання та передавання інформації в системі контролінгу);
- методичного забезпечення контролінгу (сукупності методів оперативного планування, організації, обліку, контролю, аналізу та регулювання в межах системи контролінгу);
- кадрового забезпечення фінансового контролінгу, а також системи розподілу задач і функцій контролінгу між підрозділами підприємства;

- механізму оцінки ефективності системи фінансового контролінгу та окремих управлінських рішень в системі контролінгу;
- конкретних інструментів фінансового контролінгу (системи показників контролінгу, що відображає цілі та обмеження системи фінансового управління та ін.).

Для визначення місця і ролі контролінгу в системі управління підприємством варто зазначити, що він є складовою виробничо-організаційної та фінансово-економічної структури та здійснює координацію елементів управлінської системи, значення якої полягає у визначенні основної мети діяльності підприємства (організації), формулюванні основних завдань, в основному, на багаторічну перспективу (перспективний план), складанні кошторисів (бюджетування) і координації підрозділів, служб та організацій підприємства для вирішення основних планів (завдань). При цьому всі стадії управлінського процесу повинні бути логічно пов'язані між собою і повинні утворювати повний управлінський цикл, що зображено на рис. 2.

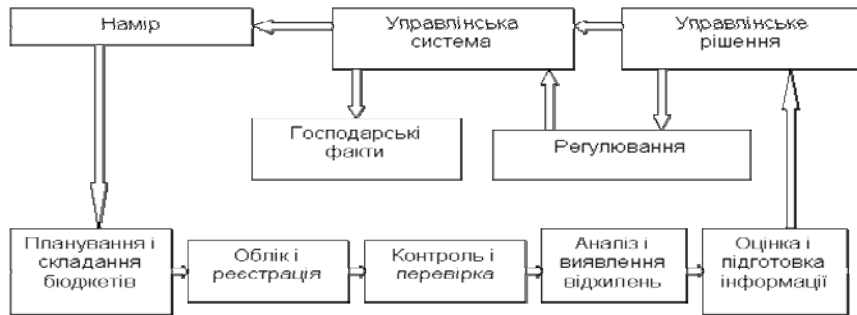


Рис. 2. Модель стадій управлінського циклу

Етапи і блоки зазначеної схеми наведені у загальному вигляді, проте, їх можна легко деталізувати, трансформувати у більш розгорнуту систему. В даному разі вона наведена як укрупнена і скорочена модель управлінського циклу і послідовність його стадій з метою наглядного прикладу взаємозв'язку функцій контролінгу і усвідомлення твердження про логічні зв'язки управлінського циклу, що постійно повторюється. Система контролінгу є новим поєднанням методів та принципів управління, що дозволяє в іншій площині поглянути на проблему довгострокового існування підприємства в умовах ринку. В даному контексті система фінансового контролінгу розглядається не як облікова система, а як концепція управління, виникнення та необхідність застосування якої зумовлені сучасними реаліями ринкової економіки: жорсткою конкурентною боротьбою, великими потоками різноманітної інформації, наявністю великої кількості альтернативних варіантів вирішення проблем.

Висновки

Таким чином можна визначити, що контролінг є підсистемою управління підприємством і його метою виступає надання підтримки та допомоги керівнику. В такому разі контролінг необхідно класифікувати одночасно як концепцію управління підприємством, орієнтовану на ефективне і довгострокове функціонування в сучасному економічному середовищі. Здійснюючи свою діяльність, підприємства (організації) постійно знаходяться під впливом чинників, що впливають на формування фінансово-економічного стану підприємства, до яких відносяться: операційні; фінансові; інвестиційні, надзвичайні та інші. Наведені чинники характеризують стан внутрішнього середовища підприємства і вони ж зумовили появу різних видів контролінгу, таких як оперативний, стратегічний і фінансовий, що використовуються залежно від комплексу задач поставлених керівництвом перед службою контролінгу.

Література

1. Петрусевич Н.Ю. Особливості інституціонального розвитку контролінгу в Україні / Н.Ю. Петрусевич // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2006. – Вип. № 187. – С. 866–874.
2. Терещенко О.О. Контролінг у системі антикризового управління підприємством / О.О. Терещенко // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 48–55.
3. Дайле А. Практика контроллинга / [под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой ; пер. с нем. Deyhle A/ Controller – Praxis. – Management Service]. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 336 с.
4. Манн Р. Контроллинг для начинающих / Манн Р., Майер Э. ; [пер. с нем. Ю.Г. Жукова ; под ред. и с предисл. В.В. Ивашевича]. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 304 с.
5. Пушкар М.С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту : [монографія] / Пушкар М.С., Пушкар Р.М. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 370 с.
6. Портна О.В. Контролінг : [нав. посібник] / Портна О.В. – Львів : «Магнолія-2006», 2007. – 190 с.

Надійшла 12.01.2011

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

УДК 681.5

Н. І. ЧЕРНЯК

Вінницький національний аграрний університет

**ОПТИМІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ СІТКОВОГО АНАЛІЗУ ТА КАЛЕНДАРНОГО
ПЛАНУ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОПРОМИСЛОВОГО
КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ ЗА КРИТЕРІЄМ "ЧАС — ВИТРАТИ"**

В статті обґрунтовано доцільність використання методів сіткового планування та управління при розробці системи управління виробничим потенціалом агропромислового комплексу регіону, наведено математичну модель задачі сіткового планування і управління (СПУ) з оптимізацією за критерієм "час — витрати".

The paper describes expediency of the Net Planning and Management approach in the development of the Production Capacity Management System for a regional agroindustrial complex. The mathematical model provided for the Net Planning and Management (NPM) with optimization by the "time — costs" criterion.

Ключові слова: сіткове планування, графік, оперативно-календарне планування, критичний шлях.

Вступ

Управління аграрним виробництвом носить циклічний характер, що й викликає необхідність регулярного повторення управлінських актів: аналізу ситуації й постановки проблеми; вироблення й вибору варіанту управлінського рішення; організації виконання рішення; контролю; оцінки ситуації. Іншими словами, потреба в інформації для управління аграрним виробництвом постійна, оскільки будь-яке ефективне управління неможливе без належного інформаційного забезпечення. Важливо мати в управлінні агропромисловим комплексом (АПК) регіону комплексну систему, що поєднує в одній інформаційній базі задачі обліку, аналізу і планування, необхідні для прийняття ефективних управлінських рішень. Скорочення термінів обробки документів, які супроводжують технологічний процес аграрного виробництва на регіональному рівні, можливість аналізу і систематизації інформації і на її основі прогнозування показників ефективності виробництва дозволяють приймати більш дієві рішення в процесі управління.

Управління якістю продукції відіграє первинну роль, від його вдосконалення, технічного оснащення і виконання залежить ефективність усієї системи управління. Цим і пояснюється увага спеціалістів агропромислового комплексу до сучасних методів контролю якості продукції, які дають змогу при мінімальних витратах досягти високої стабільності показників якості.

Важливим етапом у процесі управління розвитком виробничого потенціалу агропромислового комплексу регіону є технологічна підготовка виробництва, тобто розробка якісного технологічного процесу на основі оперативно-календарного планування. Впровадження системи оперативного контролю передбачає детальний аналіз всіх особливостей технологічного процесу та встановлення основних взаємозв'язків між якістю та кількістю виробленої продукції та технологічними факторами її забезпечення. Схема цих взаємозв'язків дає можливість управління агропромислового комплексу оперативно виявити конкретні причини відхилень і розробити практичні заходи з їх усунення.

Постановка проблеми

Розв'язок задач технічної підготовки, типізації, управління якістю продукції передбачає їх окреме розв'язання. В межах розв'язання задачі формування виробничого потенціалу їх об'єднує загальна задача календарного планування виробництва, яка реалізує оперативне управління обсягами засобів праці, матеріально-технічних та трудових ресурсів за часом та вартістю в процесі стратегічного управління виробництвом.

З позицій інформаційних технологій розглянуто таку задачу, як класична задача сіткового планування і управління (СПУ) з оптимізацією за критерієм "час — витрати".

В основу такої задачі пропонується покласти задачу оптимального використання за часом та обсягами матеріально-технічних ресурсів при часових та вартісних обмеженнях на вирощування продукції і здійснення технологічної підготовки виробництва, на контроль якості продукції, обробку економіко-організаційної інформації та розробку й прийняття управлінських рішень. Інформаційна структура такої задачі наведена на рис. 1.

Аналіз останніх досліджень

Методологія використання сіткових методів планування знайшла досить широке відображення в науковій літературі. Цим питанням присвячені праці Бреславцева О.В., Бушуєва С.Д., Кліланда Д., Кінга У., Мільнера В.З., Морозова П.І., Поспелова Г.С., Рубана В.Я., Самохіна Ю.М., Сусллова О.П. та інших. В роботах цих вчених вирішено широке коло проблем теорії і практики сіткового планування. Разом з тим, ряд питань цього важливого наукового напрямку залишається невирішеним або вирішеним частково. Зокрема, мало уваги приділено питанням використання сіткових методів управління та оперативно-календарного планування у формуванні виробничого потенціалу АПК регіону.



Рис. 1. Інформаційна структура задачі оптимального використання ресурсів агропромислового виробництва

Основний розділ

Для побудови оперативного-календарного планування у методах СПУ використовується графічна модель у вигляді сіткового графіка. Весь комплекс операцій у моделі розчленований на окремі, чітко визначені роботи. На етапі структурного планування взаємозв'язок робіт і подій зображується на сітковому графіку стрілками, які з'єднують вершини, що означають події. Роботи, що виходять із деякої події, не можуть початися, поки не будуть завершені всі операції, що входять у цю подію.

У сітковій моделі роль вершин графа можуть відігравати події, що визначають початок і закінчення окремих робіт, а дуги в цьому випадку будуть відповідати тривалості робіт. Таку сіткову модель прийнято називати сітковою моделлю з роботами на дугах (Activities on Arrows, Ao). У той же час, можливо, що в сітковій моделі роль вершин графа відіграють роботи, а дуги відображають відповідність між закінченням однієї роботи й початком іншої. Таку сіткову модель прийнято називати сітковою моделлю з роботами у вузлах (Activities on Nodes, Ao) [3, 4].

Нехай множина $A = \{a_1, a_2, a_3, \dots, a_n\}$ – комплекс робіт, виконання яких потрібно для певного етапу технологічного процесу. Тоді, якщо множина $V = \{v_1, v_2, v_3, \dots, v_m\}$ буде являти собою комплекс подій, що виникають у процесі виконання комплексу робіт, то сіткова модель буде задаватися орієнтованим графом $G = (V, A)$, у якому елементи множини V відіграють роль вершин, а елементи множини A – роль дуг, що з'єднують вершини, причому кожній дузі a_i можна поставити в однозначну відповідність пари вершин (v_{si}, v_{fi}) , перша з яких буде визначати момент початку роботи a_i , а друга – момент закінчення цієї роботи. Така сіткова модель буде сітковою моделлю з роботами на дугах.

Тепер нехай множина $A = \{a_1, a_2, a_3, \dots, a_n\}$, як і раніше буде розглядатися як комплекс робіт, виконання яких потрібно для певного завдання, наприклад, запуск у виробництво нової продукції. Тоді, якщо множина $V = \{v_1, v_2, v_3, \dots, v_m\}$ буде являти комплекс відносин передування – проходження робіт у процесі їхнього виконання, то сіткова модель буде задаватися орієнтованим графом $G = (A, V)$, у якому елементи множини A відіграють роль вершин, а елементи множини V – роль дуг, що з'єднують вершини, причому кожній дузі v_i можна поставити в однозначну відповідність пари вершин (a_{si}, a_{fi}) , перша з яких буде безпосередньо попередньою роботою в даній парі, а друга – безпосередньо наступною. Така сіткова модель буде сітковою моделлю з роботами у вузлах.

Структура сіткового графіка утвориться із трьох типів елементів:

- 1) подій – моментів часу, коли відбувається початок або закінчення виконання якої-небудь роботи (робіт);
- 2) робіт – неподільних частин комплексу дій, необхідних для виконання деякого завдання;
- 3) фіктивних робіт – умовних елементів структури сіткового графіка, використовуваних винятково для зазначення логічного зв'язку окремих подій.

Графічно події зображуються кружками, розділеними на три рівних сегменти (радіусами під кутом в 120°); роботи зображуються суцільними лініями зі стрілками на кінці, орієнтованими зліва направо; фіктивні роботи зображуються пунктирними лініями зі стрілками на кінці, орієнтованими зліва направо.

Формалізуємо структуру СПУ. Нехай $A_i, i=1, n$ – найменування робіт, $A_i A_k A_k$ – задана послідовність

попередніх $A_j = \overline{0, m}$ ($B_0 = 0$) та наступних $A_k = \overline{0, l}$ ($C_0 = 0$) робіт; $t_p = \overline{0, b}$ – час виконання робіт, причому $t_p = t_{p,n} + t_{s,\delta}$, де $t_{p,n}$ – час виконання поточної p -ї роботи, $t_{s,\delta}$ – час виконання s -ї допоміжної роботи (наприклад, на переобладнання технологічного етапу), а $s = \overline{1, n}$.

Таким чином, початок і закінчення будь-якої роботи описуються парою подій, які називаються початковою й кінцевою подіями. Тому для ідентифікації конкретної роботи використовують код роботи (i, j), що складається з номерів початкової (i -ї) і кінцевої (j -ї) подій.

Заданий комплекс робіт упорядковується в їхній логічній послідовності з виділенням окремих груп робіт, які можуть і повинні виконуватися паралельно. Для таких груп робіт можуть складатися окремі сіткові графіки (СГ), які потім зшиваються в один зведений СГ.

Для кожної роботи перевіряється можливість перенесення її початку ближче до вхідного, а кінця – ближче до завершальних подій СГ, і за наявності такої можливості перебудовується СГ. Для побудови оптимальної моделі СПУ використовується пакет Microsoft Project 2007 [5].

Застосування методів СПУ повинно забезпечити отримання календарного плану, що визначає терміни початку і закінчення кожної операції. Побудова графіка є лише першим кроком на шляху до досягнення цієї мети. Другим кроком є розрахунок сіткової моделі, що його виконують прямо на сітковому графіку, користуючись простими правилами [2].

До часових параметрів подій відносять: ранній термін настання події i – $T_p(i)$; пізній термін настання події i – $T_n(i)$; резерв часу настання події i – $R(i)$.

$T_p(i)$ – це час, необхідний для виконання всіх робіт, що передують даній події i .

$T_n(i)$ – це такий час настання події i , перевищення якого викличе аналогічну затримку настання завершальної події мережі.

$R(i)$ – це такий проміжок часу, на який може бути відстрочене настання цієї події без порушення термінів завершення розробки в цілому.

Розрахунок ранніх термінів здійснення подій ведеться від початкової до завершальної події.

1) Для початкової події $T_p(i) = T_p(i) = T_n(i) = 0$.

2) Для всіх інших подій $T_p(i) = \max_{k < i} [T_p(k) + t(k, i)]$, де максимум береться по всіх (k, i) , що входить у подію i .

Пізній термін здійснення проміжної події визначається при перегляді СГ у зворотному напрямку, від завершальної до початкової події.

3) Для завершальної події $T_n(i) = T_p(i)$, де мінімум береться для всіх (i, j) , що виходять із події i .

4) $T_p(i) = \min_{j > i} [T_p(j) + t(i, j)]$, де мінімум береться по всіх роботах (i, j) , що виходять із події i .

5) $R(i) = T_n(i) - T_p(i)$.

На основі ранніх і пізніх термінів подій можна визначити часові параметри робіт сіткового графіку. Правильність розрахунку пізніх термінів здійснення подій СГ підтверджується одержанням нульового пізнього терміну здійснення вихідної події. Резерв часу створюється для тих подій, для яких пізній термін здійснення більше раннього, і дорівнює їх різниці. Якщо ж ці терміни рівні, дана подія резерву часу не має, і подія лежить на критичному шляху.

Для робіт, що лежать на критичному шляху, жодних резервів часу не існує, тому коефіцієнт напруженості таких робіт дорівнює одиниці. Якщо робота не лежить на критичному шляху, вона має у своєму розпорядженні резерви часу, і її коефіцієнт напруженості менше одиниці. Його величина підраховується як відношення суми тривалостей відрізків максимального шляху, що проходять через дану роботу і не збігаються із критичним шляхом, до суми тривалостей відрізків критичного шляху, що не збігається з максимальним шляхом і проходять через цю роботу. Залежно від коефіцієнта напруженості всі роботи потрапляють в одну із трьох зон напруженості: критичну, $КН_{ij} > 0,8$; проміжну, $0,5 < КН_{ij} < 0,8$; резервну, $КН_{ij} < 0,5$. Коефіцієнт складності СГ дорівнює відношенню кількості робіт до кількості подій у СГ.

Метою оптимізації за критерієм "час – витрати" є скорочення часу виконання проекту в цілому. Оптимізація сіткового графіка заснована на перерозподілі ресурсів з резервної зони в критичну так, щоб час виконання всього комплексу робіт став мінімальним. Переміщення ресурсів можливе тільки між роботами, у яких час виконання повністю або в більшій своїй частині перекривається. Знімаючи частину ресурсів з резервної роботи й направляючи їх на критичну роботу, подовжується тривалість виконання першої роботи й скорочується тривалість другої.

Нехай ми маємо множину критичних шляхів як множину $G_{кр}$ підграфів $G_{кр,1}, G_{кр,2}, \dots, G_{кр,n}$ графа G_N заданої сіткової мережі. Переміщенню по кожній дузі (i, j) як критичного і резервного шляху поставимо у відповідність певні витрати d_j . Знаючи часовий термін виконання певного виду робіт, позначимо його за час переміщення із вершини i у вершину j , а коефіцієнт дисконтування – через α . В межах означеного існує оптимальна стаціонарна стратегія

$$S_i(t_i) = \min_{i,j} (\alpha S_i(t_i) + d_{ij}), \quad (1)$$

де $0 < \alpha < 1$, а d_{ij} – інтегральні дисконтовані витрати.

За теоремою про стаціонарну стратегію [1], згідно з якою завжди існують однозначно визначені скінченні $S_i(t_i)$, $i = \overline{1, k}$ і, відповідно, стаціонарна стратегія є оптимальною, визначимо умови існування однозначно визначених скінченних Y_i , $i = \overline{1, k}$:

1) для всіх значень y_i , $i = \overline{1, k}$ на гілках резервного шляху існує однозначний і скінченний розв'язок S_i^* , $i = \overline{1, p}$.

2) якщо коефіцієнт напруженості робіт знаходиться в інтервалі (0.5, 0.8), то відповідна стаціонарна стратегія щодо S_i^* є оптимальною.

Розглянемо випадок, коли критерій (1) являє собою середні витрати за інтервал часу. Нехай в межах здійснення певної стратегії розвитку задані мінімальні \overline{D} значення витрат. Тоді еквівалентні середні витрати для кожної вершини орієнтованого критичного шляху доцільно зв'язати співвідношенням:

$$(1 - \alpha)y_i = (1 - \alpha)\beta_i + \overline{D}, \quad 0 \leq \alpha < 1, \quad (2)$$

де β_i – "квота" у вартісному значенні i -ї вершини, тобто у відсотковому: $\beta = \frac{d_{ij}}{100}$. Тоді

$$y_i = \beta_c + \frac{\overline{D}}{1 - \alpha}, \quad 0 \leq \alpha < 1,$$

а функціональне рівняння записується у вигляді

$$\beta_i = \min_{v(i,j)} (\alpha\beta_i + dij - \overline{D}), \quad (3)$$

або у еквівалентному вигляді для всіх вершин і резервного шляху:

$$\beta_i + \overline{D} = \min_{v(i,j)} (\alpha\beta_i + d_{ij}). \quad (4)$$

Для розв'язання функціонального рівняння (4) застосовано метод ітерацій за стратегіями [6]. Оптимізацію календарного плану проведено в середовищі програмного пакета MS Project 2007, модифікованого авторською програмою "Resurs Optimum" на мережі з визначеними критичними шляхами для розв'язання функціональних рівнянь (4) [6].

Висновки

Аналіз календарного плану виконано за технологіями: PERT (Program, Evaluation and Review Technique). Суть технології полягає у використанні трьох сценаріїв: песимістичного (з максимально можливими тривалостями і вартостями завдань), оптимістичного (з мінімальними тривалостями і вартостями) і очікуваного, найбільш реального. Розглянута в статті модифікація класичної моделі календарного планування виробничих процесів в напрямку оптимізації за критерієм "час – витрати" дозволяє розв'язувати практичні задачі календарного планування великого розміру.

Література

1. Ареф'єва А. А. Моделі прийняття економіко-організаційних рішень підвищення ефективності використання виробничого потенціалу та критерії доцільності його застосування / А. А. Ареф'єва, В. М. Михайленко, О. Л. Горяча // Проблеми інформаційних технологій. — 2007. — № 1. — С. 14–23.
2. Бушуев С. Д. Автоматика и автоматизация производственных процесов / С. Д. Бушуев, В. С. Михайлов. — М. : Высш. школа, 1990. — 250 с.
3. Бушуев С. Д. Применение методологии управления проектами при реализации программ регионального развития / С. Д. Бушуев, Э. М. Файзуллина, Е. В. Гарин // Научные и технические аспекты Чернобыля. — К. : Политехника, 2002. — Вып. 4. — С.624–627.
4. Ковальчук К. Ф. Интеллектуальная поддержка принятия экономических решений / Ковальчук К. Ф. — Донецк : ИЗП НАН Украины, 1996. — 222 с.
5. Левина Н. С. MS Excel и MS Project в решении экономических задач / Левина Н. С., Харджиева С. В., Цветкова А. Л. — М. : СОЛОН-Пресс, 2006. — 112 с.

6. Пайрон Т. Использование Microsoft Project 2002 / Пайрон Т. ; [пер. с англ.]. — М. : Издательский дом "Вильямс", 2003. — 1184 с.

Надійшла 19.12.2010

УДК 331.108.4:331.36

В. А. ЛІТИНСЬКА
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕННЯ АТЕСТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ КАР'ЄРНОГО ПРОСУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Дана стаття присвячена аналізу методики проведення атестації персоналу, яка допоможе визначити подальший професійний розвиток персоналу. Визначено необхідність проведення атестації персоналу підприємств за сучасних умов господарювання.

This article is sanctified to the analysis of methodology of realization of attestation of personnel, which helps to define human professional development of personnel. The necessity of realization of attestation of personnel of enterprises is certain at the modern terms of menage.

Ключові слова: персонал, кар'єра, кар'єрне просування.

Вступ. Для будь-якого підприємства персонал є основним видом ресурсів у його діяльності. Тому для ефективного управління ним необхідно проводити атестацію, яка є одним із основних засобів оцінки персоналу. Атестація персоналу підприємств передбачає виявлення і встановлення якісних характеристик персоналу відповідно до посади, яку він займає та сприяє поступовому кар'єрному переміщенні.

Необхідність проведення атестації персоналу підприємств для визначення кар'єрного просування персоналу, за сучасних умов господарювання, зумовлена посиленою дією контролю за виконанням прав людей та соціальних гарантій.

Постановка завдання. Незважаючи на значну частину методів та способів атестації персоналу, дане питання ще недостатньо вивчене на теоретичному рівні щодо управління кар'єрним просуванням персоналу. Саме тому, на сьогоднішній день, постала необхідність у розробці та застосуванні такої методики атестації персоналу підприємства, яка давала б можливість комплексно охарактеризувати діяльність управлінського персоналу та сприяла би покращенню її ефективності у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням та розробкою методик проведення атестації персоналу підприємства з метою визначення його кар'єрного просування займається досить невелика кількість науковців та вчених. Це такі, як Гавалешко М. І., Данюк В. М., Егоршин А. П., Єськов А. Л., Жигло О. О., Злотніков А. Л., Колот А. М., Крушельницька О. В., Лукашевич М. П., Молл Є. Г., Москаленко Н. О., Охотський, Поспелова Т. В., Романов В. Л., Сардак О. В., Сотнікова С. І., Швальбе Б., Якокка Л., однак багато аспектів атестації персоналу підприємства залишаються ще не дослідженими. Це такі як: визначення критеріїв оцінки персоналу, обґрунтування ознак за визначеними критеріями, визначення методу оцінки критеріїв під час оцінки персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Для того, щоб атестацію персоналу на підприємстві провести ефективно необхідно розробити та затвердити Положення про порядок проведення атестації виконавців, дослідників та керівників для встановлення відповідності їхніх професійних знань займаній посаді та визначення їхнього подальшого кар'єрного просування.

Перед атестацією персоналу необхідно провести заходи [1, с. 126]: визначити склад атестаційної комісії; встановити терміни проведення атестації; організувати роз'яснювальну роботу про проведення атестації; провести збір документів про персонал, який атестується.

Організацією та проведенням атестації персоналу на підприємстві повинна займатися атестаційна комісія, яка створюється на кожному підприємстві. Атестаційна комісія повинна складатися з п'яти осіб. Головою атестаційної комісії є заступник керівника підприємства, секретарем – представник профспілкового органу. Членами комісії є провідні фахівці підприємства. Атестаційна комісія затверджується наказом керівника підприємства.

Атестаційна комісія розпочинає свою роботу за три тижні до початку проведення атестації та закінчує роботу після двох тижнів після проведення атестації та підведення підсумків із запропонованими рекомендаціями щодо подальшої роботи персоналу підприємств. Такий термін надається для того, щоб персонал мав можливість ознайомитися із результатами атестації та у разі незгоди оскаржити результати. Скарги щодо результатів атестації до атестаційної комісії приймаються протягом трьох днів після оголошення результатів. У разі наявності таких скарг від персоналу атестаційна комісія на наступний день розпочинає їх розглядати та, у разі необхідності, проводить повторну атестацію [2, с. 123].

Якщо персонал, який атестується вже проходив дану процедуру та має атестаційний лист за попередній період, то він надає його атестаційній комісії для перегляду. Коли ж під час атестації той працівник, який атестується відсутній, його атестують без його присутності.

Умови проведення атестації персоналу підприємств повинно регулюватися відповідними нормативно – правовими актами. Що ж до підприємств, то на багатьох із них існують свої особливості проведення атестації персоналу. Терміни проведення атестації затверджуються керівником підприємства. Також зазначається назва підрозділу, де працює людина, яка атестується, її прізвище, посада, дата пред'явлення в атестаційну комісію необхідних документів для атестації та дата проведення атестації.

Атестацію персоналу підприємств потрібно розпочинати з ознайомленням даних про персонал, а саме: освіта, сімейний стан, фізичний розвиток, стан здоров'я, тип характеру, особливості інтелекту, комунікабельність, головні інтереси, хобі. Вказана інформація надасть можливість краще вивчити життєві інтереси персоналу, які відіграють значну роль під час формування та розвитку професійних здібностей.

За три дні до початку проведення атестації атестаційна комісія надає персоналу матеріали для їхньої оцінки. Той персонал, який підлягає атестації протягом трьох днів опрацьовує наданий матеріал та проставляє оцінки сам собі, тобто сам оцінює свою роботу. Далі матеріали подаються до атестаційної комісії та проводиться атестація комісією.

Як показало дослідження праці персоналу, факторами, які мають істотний вплив на її результати є: стать, вік, стан здоров'я, стан економіки, мотивація праці, рівень життя, складність роботи, умови праці, обсяг та якість отриманої інформації, рівень використання науково-технічних досягнень, відношення до праці, морально-психологічний клімат у колективі, рівень інфляції, рівень безробіття, конкуренція [3, с. 267].

Кожен член атестаційної комісії після підведення підсумків роботи працівника висловлює свою думку та голосують. У разі відхилення думок щодо атестації персоналу остаточне рішення приймає головою комісії. Після оголошення результатів атестації всі висновки та пропозиції щодо подальшої роботи працівника заносяться в атестаційний лист, який завіряється підписами атестаційної комісії. Після цього атестаційний лист зберігають в особовій справі працівника.

Так, розглянемо процес атестацію персоналу підприємств. Аналіз зарубіжного досвіду проведення атестації та опрацювання вітчизняних методик дає змогу запропонувати наступний механізм її проведення. Атестацію доцільно проводити у двох напрямках: самооцінка; оцінка особистих якостей [2, с. 134].

Для того, щоб правильно оцінити персонал та визначити майбутні пріоритети розвитку його кар'єрного просування необхідно визначити його важливість, тобто коефіцієнти значимості.

У табл. 1 визначено коефіцієнти значимості для управлінського персоналу.

Таблиця 1

Коефіцієнти значимості для факторів оцінки персоналу підприємств

№ п/п	Фактори оцінки	Коефіцієнти значимості
1	Самооцінка	0,4
2	Особисті якості	0,6
	Всього	1,00

Результати праці є основним критерієм, за допомогою якого можна оцінити роботу персоналу. Так, атестацію персоналу слід розпочинати із проведення самооцінки (табл. 2).

Таблиця 2

Запитання для самооцінки персоналу підприємств

Запитання	Самооцінка		
	Високий рівень (3 бали)	Середній рівень (2 бали)	Низький рівень (1 бал)
1. Рівень професійних знань			
2. Якість виконаної роботи			
3. Обсяг виконаної роботи			
4. Повнота виконаної роботи			
5. Продуктивність праці			
6. Робота з документами			
7. Співпраця з колегами			
8. Допомога колегам у вирішенні проблем, з якими вони стикаються у своїй роботі			
9. Дотримання трудової дисципліни			
10. Інтенсивність праці			
11. Рівень кваліфікації, який необхідний для виконання посадових обов'язків			
12. Здатність пристосовуватись до нових ситуацій			
13. Здатність до раціональної організації виконувати роботу			
14. Визначення потреби у професійному навчанні, підвищенні кваліфікації			

Запитання	Самооцінка		
	Високий рівень (3 бали)	Середній рівень (2 бали)	Низький рівень (1 бал)
15. Встановлення стандартів виконання роботи			
16. Планування діяльності і розподіл ресурсів			
17. Дисциплінованість			
18. Врівноваженість			
19. Оперативність			
20. Рішучість			
21. Працелюбство.			
22. Принциповість			
23. Самокритичність			
24. Чесність			
25. Енергійність			
26. Наполегливість			
27. Твердість			
28. Працездатність			
29. Цілеспрямованість.			
30. Ініціативність.			
31. Самостійність			
32. Дружелюбність			
33. Відповідальність			
34. Самокритичність			
35. Терпимість			
Всього балів по кожному запитанню			
Всього балів			

У табл. 2 перелічені запитання для самооцінки персоналу підприємств. Відповідь на запитання передбачає три варіанти відповіді (високий, середній та низький рівні). Високий рівень, який дорівнює трьом балам, передбачає виконання своїх обов'язків на високому рівні, робота понад усе. Середній рівень дорівнює двом балам та передбачає виконання обов'язків на належному рівні. Низький рівень дорівнює одному балу та передбачає виконання своїх обов'язків на низькому рівні, можливі невиконання або неналежне виконання певних обов'язків. Відповівши на запитання необхідно підрахувати бали.

Підраховавши кількість балів доцільно визначити коефіцієнт значимості самооцінки персоналу підприємств. У табл. 3 наведені межі самооцінки та коефіцієнти значимості для них.

Проведення атестації персоналу для визначення кар'єрного просування передбачає проведення оцінки особистих якостей персоналу, яка визначає рівень якостей особистості, які притаманні у більшій чи меншій мірі для кожної людини. Так, у табл. 4 відображено 28 якостей особистості. Для визначення важливості кожної із них виділено їх три рівні: високий, середній та низький. Високий рівень дорівнює трьом балам, середній – двом, низький – одному балу.

Таблиця 3

Межі самооцінки персоналу підприємств

Межі самооцінки (в балах)	Коефіцієнт значимості
від 35 до 60	0,20
від 61 до 80	0,30
від 81 до 108	0,40

Таблиця 4

Бальні оцінки особистих якостей персоналу підприємств

№ п/п	Види особистих якостей персоналу	Високий рівень (3 бали)	Середній рівень (2 бали)	Низький рівень (1 бал)
1	Дисциплінованість			
2	Зібраність			
3	Комунікабельність			
4	Лідерство			
5	Працелюбство			
6	Принциповість			
7	Самокритичність			
8	Чесність			
9	Енергійність			
10	Наполегливість			
11	Твердість			
12	Працездатність			
13	Цілеспрямованість			
14	Ініціативність			

№ п/п	Види особистих якостей персоналу	Високий рівень (3 бали)	Середній рівень (2 бали)	Низький рівень (1 бал)
15	Самостійність			
16	Діловитість			
17	Авторитет			
18	Дружелюбність			
19	Відповідальність			
20	Самокритичність			
21	Терпимість			
22	Врівноваженість			
23	Оперативність			
24	Рішучість			
25	Стан здоров'я			
26	Гуманність			
27	Справедливість			
28	Вміння організувати колектив			
	Всього по кожному рівні			
	Всього			

Результати дослідження особистих якостей персоналу дають можливість визначити межі максимальних балів даних якостей для керівників, дослідників та виконавців. Далі визначаються коефіцієнти значимості для кожного напрямку. У табл. 5 вказані коефіцієнти значимості для бальних меж оцінки особистих якостей персоналу підприємств.

Таблиця 5

Межі бальних оцінок особистих якостей для персоналу підприємств

Межі оцінки особистих якостей персоналу (в балах)	Коефіцієнти значимості
від 28 до 42	0,2
від 43 до 69	0,4
від 70 до 84	0,6

Визначивши коефіцієнти значимості для самооцінки та особистих якостей необхідно знайти їхню суму та визначити загальний коефіцієнт, за допомогою якого можна зробити висновок про майбутній розвиток кар'єри персоналу підприємств. Після проведення атестації та визначення загального коефіцієнта комісія робить висновок про підвищення по посаді, залишення на тій же, надання випробувального терміну або звільнення з посади (табл. 6).

Таблиця 6

Результати атестації кар'єрного просування персоналу підприємств

Загальний коефіцієнт	Результати атестації
до 0,40	Звільнити з посади
від 0,45 – до 0,55	Надати випробувальний термін – 6 місяців
від 0,60 – до 0,75	Залишити на тій же посаді
від 0,80 – до 1	Підвищити у посаді

Результати атестації персоналу підприємств дають змогу прийняти рішення про кар'єрне просування персоналу. Висновки атестаційної комісії заносяться в особову справу кожного працівника незалежно від займаної ним посади. Після занесення результатів атестації до особової справи у відділі кадрів затверджуються плани роботи персоналу на перспективу, тобто на наступний рік або на кілька років. Якщо атестаційна комісія зробила висновок, який передбачає звільнення працівника, то керівництво підприємства даним питанням повинно зайнятися протягом двох місяців. Протягом вказаного терміну необхідно провести процедуру звільнення працівника та знайти йому заміну. Що ж до інших висновків атестаційної комісії, то їх необхідно виконати протягом трьох місяців з дня проведення атестації [4, с. 18].

Висновки. Таким чином, проведення атестації персоналу підприємств для визначення кар'єрного просування персоналу підприємств є вкрай необхідним, адже є позитивним явищем як для підприємства, так і для самого персоналу. Для підприємства проведення атестації сприяє покращенню роботи персоналу, її контролю, зростанню продуктивності праці, підвищенню ефективності функціонування всього підприємства. Щодо персоналу, то періодична атестація контролюватиме їх та надасть можливість, у випадку позитивного відгуку атестаційної комісії, просуватися кар'єрними сходинками, а, це, в свою чергу, передбачає вища посада, більша заробітна плата, набуття вищого рівня професійних та кваліфікаційних знань і вмінь. Проведення атестації персоналу дає змогу вирішити ряд завдань: виявити стан розвитку персоналу підприємства; виявити сильні та слабкі сторони кожного співробітника; стрімко розвивати сильні сторони та пригнічувати розвиток слабких сторін.

Література

1. Крамаренко В. І. Управління персоналом фірми : [навч. посіб.] / В. І. Крамаренко, Б. І. Холод. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 272 с.
2. Хміль Ф. І. Управління персоналом : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Ф. І. Хміль. – Київ : Академвидав, 2006. – 488 с.
3. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу : [навч. посіб.] / В. А. Савченко. – Київ : КНЕУ, 2002. – 351 с.
4. Циганова Н. М. Атестація керівників / Н. М. Циганова // Баланс – бюджет. – 2008. – № 26. – С. 17– 18.

Надійшла 12.01.2011

ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 657.1

О. П. ВОЙНАЛОВИЧ, Л. С. СКАКУН
Житомирський державний технологічний університетОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕДУРИ ПРИЙМАННЯ-ПЕРЕДАЧІ СПРАВ У ВИПАДКУ
ЗМІНИ БУХГАЛТЕРА

Досліджено існуючу практику організації процедури приймання-передачі справ у випадку зміни бухгалтера. Запропоновано та узагальнено основні етапи порядку приймання-передачі справ при зміні бухгалтера в умовах використання послуг бухгалтерського аутсорсингу.

The existing practice of the procedures concerning giving and taking documents in case of changing an accountant has been researched. The basic stages of the order of giving and taking documents in case of changing an accountant under conditions of using accounting outsourcing services have been suggested and generalized.

Ключові слова: приймання-передача справ, бухгалтер, бухгалтерський аутсорсинг.

Постановка проблеми. Приймання-передача справ при зміні бухгалтера – це процес, з якого слід розпочинати та завершувати роботу головного бухгалтера як працівника на підприємстві. Однак, дана процедура не знайшла належного врегулювання на рівні вітчизняних нормативних документів. Враховуючи, що зміна бухгалтера пов'язана з відповідальністю конкретних осіб, посада бухгалтера вимагає особливого порядку приймання-передачі справ з документами від бухгалтера, який звільняється, до бухгалтера, який приймає справи. Досягнення визначених цілей зацікавлених осіб (керівника, бухгалтера, який звільняється та особи, яка в подальшому виконуватиме функції останнього) зумовили розробку окремих правил здійснення зазначеної процедури. Практика господарювання свідчить про зростання кількості випадків залучення і обсягу послуг з ведення бухгалтерського обліку сторонніми особами для підприємства (аутсорсингу). Так, за результатами дослідження діяльності 62 малих і середніх підприємств Житомирської області в 2009 р. методом анкетування встановлено, що на 32 % з них ведення бухгалтерського обліку здійснюється зовнішніми суб'єктами. Правомірність використання послуг аудиторських фірм для ведення бухгалтерського обліку та договірне врегулювання відносин між замовником і виконавцем накладають відбиток і зумовлюють потребу вивчення особливостей організації процесу приймання-передачі справ при зміні бухгалтера на підприємстві в умовах бухгалтерського аутсорсингу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вперше в Росії необхідність приймання-передачі справ контролером передбачено Регламентом “Про управління Адміралтейства та верфі” [6, с. 75]. В незалежній Україні питання приймання-передачі справ бухгалтерами уперше розглянув проф. Ф.Ф. Бутинець у 1997 р. [2]. Окремим питанням приймання-передачі справ при зміні бухгалтера присвятили дослідження М. Бойцова, Д. Гарний, О. Дашков, К. Єрохін, З. Рижевська, О. Роганова, Ю. Рудяк, В. Смолякова, Я.В. Соколов, А. Сушкевич. Організаційно-методичні аспекти даної процедури для штатних облікових працівників розкрито в дисертації О.П. Войналович [3, с. 93-98]. Вагомий внесок у формування теоретичних та організаційно-методичних засад бухгалтерського обліку в умовах аутсорсингу здійснили вітчизняні вчені та науковці: С.Л. Безручук, Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.К. Дрозд, С.А. Кузнецова, С.М. Лайчук, Б.М. Литвин, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Л.С. Шатковська, В.Г. Швець; вчені та науковці зарубіжних країн: Б.О. Анікін, С.М. Бичкова, Ж.-Л. Бравар (J.-L. Bravard), Т.М. Єрмакова, Є. Желіньскі (J. Żeliński), С.О. Календжян, Й. Кочар (J. Koczar), М. Лациті (M. Lacity), Д.М. Михайлов, Р. Морган (R. Morgan), І.Л. Рудая, Ф.Н. Філіна, Дж. Хейвуд (J. Heywood), К. Чубаковська (K. Czubakowska), А.Є. Шевельов, А. Янковська (A. Jankowska). Проте невирішеними залишаються питання врегулювання процедури приймання-передачі справ між різними суб'єктами організації та ведення бухгалтерського обліку, що підвищує ризик настання негативних наслідків для підприємства внаслідок неправильного ведення обліку.

Метою дослідження є вивчення особливостей та основних етапів процедури приймання-передача справ у випадку зміни бухгалтера та виконання функцій останнього аудиторською фірмою на договірних засадах.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи, що Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [4] відповідальною особою за організацію бухгалтерського обліку передбачено власника (керівника), саме він зобов'язаний забезпечити організацію приймання-передачі справ. Для того, щоб забезпечити належну організацію процесу звільнення головного бухгалтера та передачі справ новопризначеному бухгалтеру керівнику доцільно затвердити на рівні підприємства Інструкцію про порядок приймання-передачі справ при зміні головного бухгалтера, положення якої визначають правовий статус учасників процедури приймання-передачі справ, комісії, яка забезпечує дану процедуру, та ряд інших організаційних моментів.

У цілому за часів колишнього Радянського союзу окремі питання процедури приймання-передачі справ регулювалися нормативними документами, проте окремо питанню обов'язків і відповідальності посадових осіб підприємства в даній процедурі не приділялася увага. Зі зміною нормативних документів

змінилася ситуація і щодо врегулювання даного питання (табл. 1). Водночас слід відмітити, що положення розглянутих нормативних актів до 1991 р. можуть бути базою для розробки на сьогодні документу, який би регулював процедуру приймання-передачі справ, зокрема в умовах використання послуг з бухгалтерського аутсорсингу.

Таблиця 1

Аналіз нормативних документів щодо врегулювання приймання-передачі справ	
Назва нормативного документу	Що регулює
До 1991 року	
Положення про права та обов'язки головних і старших бухгалтерів № 190 [7]	В інструкціях головним і старшим бухгалтерам повинні передбачатися основні положення щодо організації бухгалтерського обліку та звітності, детальні вказівки про права та обов'язки головних старших бухгалтерів і порядок приймання та передачі ними справ при їх призначенні та звільненні (п. 4)
Положення про головних (старших) бухгалтерів державних, кооперативних (крім колгоспів) і громадських підприємств, організацій і установ № 923 [8]	Приймання і передача справ при призначенні та звільненні головного (старшого) бухгалтера оформлюються актом після перевірки стану бухгалтерського обліку та звітності підприємства, організації і установи. Копія цього акту надсилається вищій організації (п. 6)
Положення про головних бухгалтерів № 59 [9]	Приймання і передача справ при призначенні та звільненні головного бухгалтера оформлюються актом після перевірки стану бухгалтерського обліку та звітності. Копія цього акту надсилається у вищий орган. У необхідних випадках приймання і передача справ головним бухгалтером здійснюються за участю представника вищого органу (п. 6). На період відсутності головного бухгалтера (відрадження, відпустки, хвороба та ін.) права та обов'язки головного бухгалтера переходять до його заступника, а за відсутнього останнього – до іншої посадової особи, про що оголошується наказом по об'єднанню, підприємству, організації, установі (п. 8)
Після 1991 року	
Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні № 250 (скасовано Постановою КМУ від 28.02.2000 р. № 419) [10]	При звільненні головного бухгалтера проводиться передача справ призначеному головному бухгалтеру (а при відсутності такого – працівникові, призначеному наказом керівника підприємства, установи), під час якої перевіряється стан бухгалтерського обліку та достовірність звітних даних, складається відповідний акт, що затверджується керівником підприємства, установи (п. 26)
Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" № 996-XIV [4]	Не передбачено

На сьогодні Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", на відміну від відміненого Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні № 250 [10], не регулює приймання-передачу справ. Таким чином, дане питання в Україні передано на розсуд посадових осіб підприємства.

Важливим інструментом вирішення проблеми виконання бухгалтером на момент звільнення всіх його обов'язків є передбачення в посадовій інструкції обов'язків бухгалтера не лише під час обіймання посади, а й на момент прийняття на роботу та звільнення, зокрема, в частині обов'язку здійснити приймання-передачу справ, виправити, за умов виявлення, помилки у веденні бухгалтерського обліку та складанні звітності.

При звільненні головного бухгалтера та дорученні виконання його обов'язків аудиторській фірмі між замовником та виконавцем укладається договір про надання зазначеного виду послуг. Після укладення договору керівник підприємства-замовника повинен оформити наказ про проведення процесу приймання-передачі справ, в якому доцільно передбачити такі питання: персональні дані про працівників, які приймають та передають справи; склад комісії з проведення процедури та мету її створення (у випадку її формування); терміни здійснення приймання-передачі справ; порядок здійснення контролю справ, які передаються.

Укладання договору про надання послуг з бухгалтерського аутсорсингу та необхідність приймання-передачі справ зумовлюють потребу здійснення перевірки стану обліку та звітності на момент звільнення головного бухгалтера підприємства-замовника. Така перевірка може бути здійснена шляхом укладення договору на проведення аудиту з фірмою, яка в подальшому надаватиме послуги з ведення бухгалтерського обліку. Головний бухгалтер, який звільняється, повинен підготувати всі необхідні бухгалтерські документи для перевірки та надати їх аудитору.

Здійснення перевірки аудитором, який в подальшому вестиме облік на підприємстві-замовнику, надасть змогу детально ознайомитися з особливостями діяльності замовника, виявити порушення, допущені попередником, та розробити пропозиції з їх усунення.

Крім того, перевірка достовірності показників бухгалтерської звітності в частині активів і зобов'язань може також здійснюватися шляхом проведення інвентаризації. Однак Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, коштів і

документів та розрахунків № 69, затверджена наказом Міністерства України від 11.08.94 р. [5], не передбачає обов'язкового проведення інвентаризації при звільненні бухгалтера (лише за умови, що бухгалтер був матеріально відповідальною особою). У цілому питання про те, чи зобов'язане підприємство проводити інвентаризацію при зміні головного бухгалтера, є суперечливим. Ряд бухгалтерів ініціюють проведення інвентаризації лише грошових коштів, дебіторської і кредиторської заборгованості, інші вимагають проведення інвентаризації основних засобів і матеріально-виробничих запасів [12].

Власник (керівник) підприємства може ініціювати обов'язкове проведення інвентаризації майна та зобов'язань підприємства при звільненні бухгалтера, не дивлячись на те, чи був він матеріально відповідальною особою, або проведення внутрішньої ревізії. Участь в процесі здійснення інвентаризації може брати претендент на посаду бухгалтера, зокрема особа, яка надаватиме такі послуги.

Про важливість проведення інвентаризації в процесі здійснення аудиторської перевірки наголошує проф. Ф.Ф. Бутинець, зазначаючи, що "без проведення інвентаризації не можна встановити відхилень даних бухгалтерського обліку від фактичних даних, що перетворює аудиторський висновок на нікому не потрібний папірець. Тому аудиторський висновок без використання даних інвентаризації свідчить про недосконалість механізму здійснення аудиту, про формалізм в справі здійснення контролю. Аудит з проведенням інвентаризації є найбільш об'єктивним і власники отримають достовірну інформацію про реальну вартість і наявність активів підприємства, яка необхідна для прогнозування його здатності здійснювати безперервну діяльність" [1, с. 29].

У фаховій літературі з бухгалтерського обліку можна зустріти позицію дослідників [13, с. 24], що новопризначений бухгалтер відповідає за порушення, вчинені його попередником. У листі Державної податкової адміністрації України № 3125/5/ 26-2119 від 17.04.2002 р. також передбачено обов'язок нового бухгалтера здійснити перевірку бухгалтерського обліку й звітності на підприємстві, а також можливе застосування кримінальної відповідальності за невиконання цього обов'язку.

Такі підходи є неправомірними, оскільки чинним законодавством встановлено, що відповідальність за несвоєчасне складання первинних документів і реєстрів бухгалтерського обліку, недостовірність відображених у них даних несуть особи, які склали та підписали ці документи. Крім того, постає питання до ДПАУ: чому бухгалтер, який звільнився, не повинен перевірити документацію, яку він передавав своєму наступнику? Новопризначений бухгалтер, прийнявши документи від попередника, повинен нести відповідальність лише за їх зберігання, а також помилки, допущені за період його роботи на підприємстві. Наступним етапом є узагальнення та аналіз результатів аудиторської перевірки та інвентаризації, з'ясування причин виникнення відхилень і порушень, встановлення основних способів та шляхів їх усунення.

Вирішення питання контролю облікових даних і звітної інформації, які передаються від одного працівника іншому, здійснюється на основі складання акту приймання-передачі справ, оформлення якого є наступним етапом приймання-передачі справ. Як вказують М. Бойцова та Ю. Рудяк, суб'єкти перевірки можуть здійснити вибірку перевірки певних документів, щоб висловити думку про їх відповідність чинному законодавству [11, с. 50]. З огляду на це, акт може бути формальністю або документом, який може відіграти визначальну роль у визначенні меж відповідальності.

На рівні нормативних документів відсутній затверджений приклад акту приймання-передачі справ. Зазвичай, на практиці в зазначеному документі передбачаються такі положення: а) загальна характеристика бухгалтерського обліку та організації роботи бухгалтерської служби (бухгалтера); б) стан обліку грошових коштів; в) стан обліку розрахункових операцій; г) стан обліку основних засобів та матеріальних активів; д) стан розрахунків з працівниками; е) звітність та порядок зберігання документів; є) перелік бухгалтерських та первинних документів за описом тощо.

Акт складається в трьох екземплярах, з яких перший залишається у керівника, другий – у бухгалтера, який передає справи, третій – у бухгалтера, який їх прийняв. Зазначений документ підписується членами відповідної комісії. Після оформлення акту приймання-передачі справ та узгодження всіх спірних питань оформлюється наказ на звільнення головного бухгалтера. Зміни в частині форми організації бухгалтерського обліку на підприємстві повинні бути зазначені в Положенні про облікову політику. Після закінчення процедури приймання-передачі справ керівник підприємства-замовника повинен повідомити податкову адміністрацію та партнерів про кадрові зміни та використання послуг зовнішніх суб'єктів.

З метою забезпечення виконання бухгалтером всіх його обов'язків на момент звільнення обґрунтовано необхідність врегулювання процедури приймання-передачі справ при зміні бухгалтера. Узагальнені та систематизовані обов'язкові етапи цієї процедури з урахуванням специфіки відносин в умовах використання бухгалтерського аутсорсингу наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Запропонований порядок приймання-передачі справ

Етапи	Адміністрація	Бухгалтер, який звільняється	Представник аудиторської фірми	Документи з результатами дій
1. Затвердження інструкції про порядок передачі справ при зміні головного бухгалтера	затвердження	ознайомлення	ознайомлення	Інструкція про порядок передачі справ

Етапи	Адміністрація	Бухгалтер, який звільняється	Представник аудиторської фірми	Документи з результатами дій
2. Прийняття рішення про звільнення головного бухгалтера та доручення виконання обов'язків останнього аудиторській фірмі на основі укладення договору про надання відповідного виду послуг	затвердження	ознайомлення	оформлення	Договір про надання послуг з ведення бухгалтерського обліку
3. Оформлення наказу про проведення процедури приймання-передачі справ	оформлення	ознайомлення	ознайомлення	Наказ
4. Підготовка документації до перевірки	нагляд	оформлення	оформлення	Ресстр документів
5. Перевірка ведення бухгалтерського обліку та складання звітності (аудиторська перевірка, інвентаризація)	нагляд	участь	участь	Акти перевірки, аудиторський висновок, акти інвентаризації
6. Узагальнення та аналіз результатів перевірки, підготовка документів до передачі	нагляд	оформлення	оформлення	Розпорядчі документи
7. Складання акту приймання-передачі справ	затвердження	підписання	підписання	Акт справ
8. Звільнення головного бухгалтера та надання послуг аудиторською фірмою	затвердження	звільнення	призначення	Розпорядчі документи, договір

Розроблений порядок базується на здійсненні контролю за обліковими даними та звітною інформацією, які передаються, і надає можливість: розмежувати відповідальність між новим бухгалтером і його попередником за вчинені порушення, забезпечивши документальне підтвердження здійснених процедур; усунути приховання порушень у веденні бухгалтерського обліку та контролю на підприємстві. Це дозволяє підвищити оперативність зміни особи, яка виконуватиме функції бухгалтера на підприємстві, та сприятиме збереженню майна власника.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В умовах динамічного розвитку ринку бухгалтерських послуг використання послуг зовнішніх суб'єктів для ведення бухгалтерського обліку стає звичною практикою в діяльності підприємств. За таких умов важливого значення набуває встановлення основних етапів процедури приймання-передачі справ при зміні бухгалтера. Недосконалість законодавчої бази та врегулювання відносин між підприємством-замовником та аудиторською фірмою за допомогою договору цивільно-правового характеру зумовлюють необхідність проведення узагальнення та систематизації обов'язкових етапів зазначеної процедури. Використання в практичній діяльності запропонованого порядку приймання-передачі справ надасть змогу власнику та керівнику підприємства проконтролювати результати кожного з етапів та уникнути в майбутньому сплати штрафних санкцій внаслідок порушень законодавства з бухгалтерського обліку.

Література

1. Бутинець Ф.Ф. Інвентаризація в аудиті: проблеми організації та методики проведення / Бутинець Ф.Ф. // Вісник ЖДТУ. – 2006. – № 1. – С. 19-32.
2. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку. Збірник вправ : [навч. посібник для студ. спец. 7.050106 “Облік і аудит”] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖІПІ, 1997. – 592 с.
3. Войналович О.П. Організація бухгалтерського обліку: теоретико-методичні засади : дис. к.е.н. : 08.06.04 / Олена Петрівна Войналович. – Житомир, 2005. – 305 с.
4. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14&test=4/UMfPEGznhhG4e.ZiF5ebIОНdl1.sFggkRbI1c>.
5. Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, коштів і документів та розрахунків № 69 : [затв. наказом Мінфіну України від 11.08.94 р.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0202-94>.
6. Каверина О.Д. Санкт-Петербург – колыбель нормативного регулирования бухгалтерского учета / О.Д. Каверина // Бухгалтерский учет в Санкт-Петербурге / [под ред. Я.В. Соколова]. – СПб. : Издательство “Юридический центр Пресс”, 2003. – 402 с.
7. Маздоров В.А. История развития бухгалтерского учета в СССР (1917-1972 г.) / Маздоров В.А. – М. : Финансы, 1972. – 320 с.
8. Положение о главных (старших) бухгалтерах государственных, кооперативных (кроме колхозов) и общественных предприятий, организаций и учреждений : [утверждено Советом Министров СССР от 6 ноября 1964 года № 923] [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/901815850/8>.
9. Положение о главных бухгалтерах : [утв. Постановлением Совета Министров СССР от 24 января 1980 г. № 59] [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=187>

10. Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні № 250 від 3 квітня 1993 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=250-93-%EF>.
11. Рудяк Ю. Сучасний бухгалтер: вимоги до професії / Ю. Рудяк, М. Бойцова. – [2-ге вид., перероб. та доп.] – Х. : Фактор, 2006. – 237 с.
12. Рыжовская З. Передача дел от одного главного бухгалтера другому / З. Рыжовская // Московский бухгалтер. – 2002. – № 5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.klerk.ru/buh/articles/1096>.
13. Сушкевич А.Н. Организация бухгалтерского учета в субъектах хозяйствования / А.Н. Сушкевич. – Минск.: Ред. журн. “Пром.-торговое право”, 2004. – 252 с.

Надійшла 15.12.2010

УДК 005.93: 336.225.6- 027. 236

В. В. БАРАБАНОВА, М. А. БАРАБАНОВА
Криворізький факультет “Запорізький національний університет”

СВІТОВИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто світовий досвід стимулювання податкових платежів підприємств. Проаналізовано особливості та розмаїття видів податкових режимів, податкових пільг для підприємств в країнах ЄС. Обґрунтовано необхідність реформування податкової системи України.

A world of experience to stimulate business tax payments. The features and species diversity of tax regimes, tax breaks for companies in EU countries. The necessity of reforming the tax system of Ukraine.

Ключові слова: податкова політика, податкова ставка, податкові пільги, уніфікація податкового законодавства.

Вступ

Сучасна економіка доводить, що ефективне господарювання підприємств і соціально-економічний розвиток суспільства неможливі без його державного регулювання. Одним із найпотужніших таких механізмів є податки. При реалізації наявних та напрацьованих механізмів у податковому законодавстві України велику роль відіграє зарубіжний досвід країн із ринковою економікою як головне джерело накопичення практичних знань у сфері податкового стимулювання. Безумовно, зарубіжний досвід має велике значення для створення власної податкової політики, але слід зважати на те, що економіка розвинених країн сформувалася на базі дрібних підприємств та багатьох інших чинників, внаслідок чого можливості його практичної адаптації до України можуть бути обмежені.

Постановка завдання

Метою статті є спроба розглянути та проаналізувати світовий досвід та принципи податкового регулювання, показати розмаїття видів податкових пільг, знижок і звільнень від сплати податків підприємств, доведено необхідність реформування діючої податкової системи відповідно до нових пріоритетів податкової політики України.

Результати дослідження

Кожна країна світу має свою податкову систему, яка має свої особливості як у методиці обчислення податків, адмініструванні їх, так і у способах надання пільг для підприємств. В нашій державі, як і в інших країнах світу, сформована своя податкова система, яка сьогодні повинна бути гнучкою, мати той же напрямок, що і економічна система, постійно пристосовуватись до змін у внутрішньому та зовнішньому економічному середовищі, тобто постійно змінюватися. Безумовно, зарубіжний досвід має велике значення для створення власної сучасної гнучкої податкової системи.

Проблемі стимулювання податкових платежів підприємств присвячені праці: В. Захожай, Д. Нікітенко, Я. Литвиненко, І. Луніної, В. Мельника, А. Соколовської.

В кожній державі існують свої особливості розвитку економіки, різне законодавство, національні традиції, свій напрямок розвитку економіки. І важливою проблемою стає уніфікація чинного законодавства держав. В першу чергу, це відноситься до законодавства з питань оподаткування. У більшості країн світу зміни податкових систем відбулися на початку 70-80-х рр. XX ст. під впливом двох головних економічних концепцій – неокласичної Д. Кейнса та економіки пропозицій А. Лафера.

В країнах, де прийнята економічна концепція Кейнса, проводиться політика більш активного втручання держави у розвиток країни, тому і податкова політика в основному будується на підвищенні ставок та розмірів податкових платежів. І навпаки, в країнах, де прийнята концепція А. Лафера, податкова політика спрямована на зменшення податкового тиску на платника податку. Згідно з цією теорією оптимальний рівень податків повинен бути в межах 30–35%. Але як свідчить практика, ставки в більшості країн значно вищі і виходять за визначені межі [2, с. 312].

У більшості країн Західної Європи, Америки діюча податкова система більш жорстка, а ставки оподаткування ще вище ніж в Україні. Але на відміну від підприємств України вони не намагаються реєструватися в офшорних зонах, а працюють та сплачують високі податки у своїх державах, навіть коли

ставки з оподаткування прибутку чи доходів становлять на рівні 45–50% (на відміну від офшорних зон, де ставка становить не більше 5%) рис. 1–2.

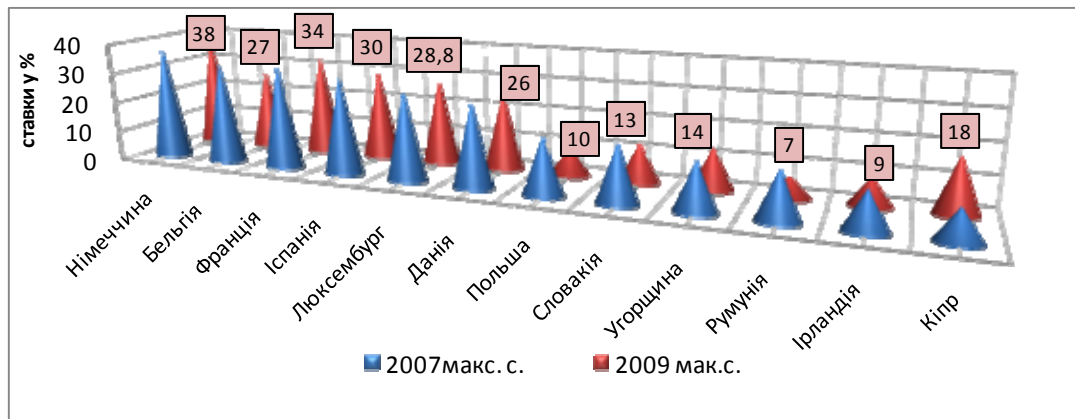


Рис. 1. Розмір ставок доходів на прибутки підприємств в країнах ЄС [5]

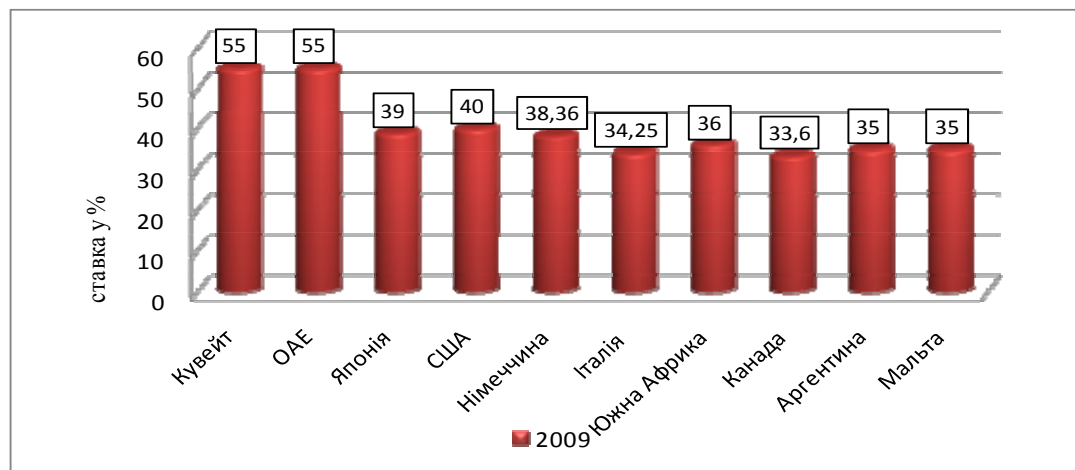


Рис. 2. Рейтинг високих ставок податку на прибуток у країнах світу [5]

На підставі отриманих даних (рис. 1-2) високий податковий тягар в скандинавських країнах супроводжується і високим рівнем якості життя та соціального захисту. Але такі країни, як Японія, мають, наприклад, найменшу ставку ПДВ – 5%, найменшу ставку прибуткового податку в Швейцарії – 11,5%, Канаді – 29%, Ірландії – 12,5 %, але за якістю життя та розвитку економік займають лідируючі місця. Наприклад, в країнах ЄС рекомендована ставка ПДВ дорівнює 15%, але у більшості цих країн ставка значно більша рекомендованої; наприклад, у Данії, Швеції застосовується висока ставка з ПДВ25%, табл. 1.

Таблиця 1

Ставки ПДВ в країнах світу, % до бази оподаткування [5]

№	Країна	Стандартна ставка ПДВ	Зменшена ставка ПДВ
1	Австрія	20	12%–10%
2	Великобританія	17,5	5%–0%
3	Данія	25	-
4	Канада	7	-
5	Іспанія	16	7%–4%
6	Нідерланди	19	6%
7	Німеччина	19	7%
8	Польща	22	7%,3%, 0%
9	Росія	18	
10	Словенія	20	8,5%
11	Франція	19,6	5,5%, 2,1%
12	Швеція	25	12%,6%
13	Японія	5	-
14	Люксембург	15	12%,9%,6%або 3%
15	Україна	20	0%

З огляду на це, більшість країн наближають ставки з ПДВ до 15%. У 2004-2006 рр. 33 країни знизили податкові ставки, 7 – скоротили кількість податків. Так, за останні три роки відповідні реформи провели 65 країн світу.

На нашу думку, все це пояснюється тим, що система оподаткування в інших країнах спрямована на те, щоб зацікавити вітчизняного виробника залишити свої доходи в своїх країнах. Тому навіть висока базова ставка податку в кінцевому варіанті може бути зменшена за рахунок різних пільг або наданих знижок, у виробника є можливість вибору варіанту умови сплати податкових платежів.

На основі теоретичного узагальнення наукових джерел, ми вважаємо, що головне в податковій політиці держав не ставки, а бюджетна ефективність використання цих коштів.

Комісією ЄС майже протягом 30 років проводиться робота по гармонізації податків, особливо тих, що пов'язані з інвестиційною діяльністю. Але сьогодні є дві протилежно спрямовані проблеми, рішення яких затримує процес гармонізації податків в ЄС. З одного боку, це утворення єдиного внутрішнього ринку, що передбачає уніфікацію податкового законодавства, особливо відносно прибутку підприємств та доходів інвесторів, що дає можливість вільно пересуватися капіталу між державами.

Зупинимось на іншій проблемі, яка полягає в тому, що реформи в податковій сфері, тобто зменшення ставок, надання різних пільг по інвестиціях і таке інше, по-перше, зменшують податкові надходження до бюджетів країн ЄС, по-друге, зменшують вплив держав на внутрішніх виробників. З огляду на це ВВП ЄС має тенденцію до зменшення, і на цей процес найбільше впливають нові країни-члени, які вступають до ЄС, рис. 3.

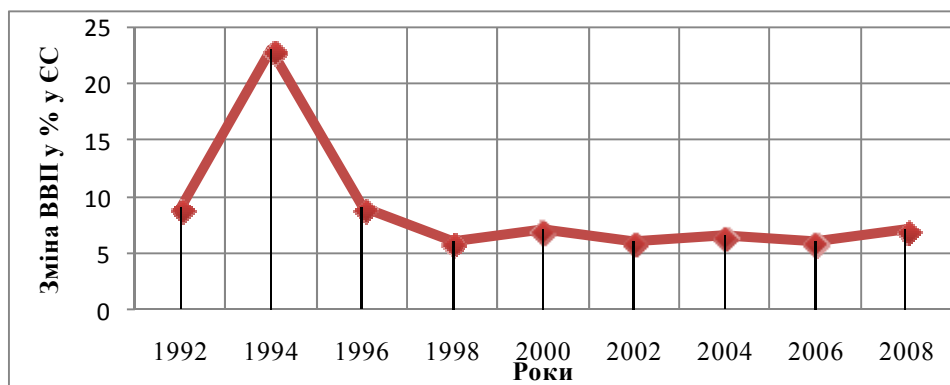


Рис. 3. Сукупний ВВП країн Європейського союзу

Внаслідок цього у старих учасниць Євросоюзу за 2005–2010 рр. ВВП збільшується в середньому на 0,5% (або на 0,1% за рік). З огляду на це ті держави, які тісно підтримували зовнішню торгівлю з країнами ЦВС будуть завжди у виграті. Наприклад, в Австрії загальний ріст ВВП в незмінних цінах складає за цей період 0,75%, що відповідно відповідає середньорічному приросту 0,15%. Для нових країн-членів ЄС: Латвія, Чехія, Польща, Румунія, – економічна ситуація значно погіршилася. Внаслідок вступу до ЄС Латвії в цій державі зараз відбувається найбільш великий економічний спад. В першому кварталі 2009 року в порівнянні з аналогічним періодом 2008 року ВВП знизився на 18%. Більшість підприємств не вийшли із кризи та визначили себе банкрутами. Тому було прийнято рішення збільшити ставку ПДВ з 18% до 21%, але таке тільки рішення призвело до відставки керівництва держави під головуванням Іварса Годманіса та тінзації бізнесу [5, с.2].

Цікавий досвід податкової реформи, що проводився у Німеччині. Головна мета таких реформ – стимулювання економічного зростання, активізація ринкового механізму. В країні відбулися дуже важливі зміни у податковій системі, тобто податкове законодавство було приведено у відповідність до вимог Європейського Союзу. Так, в цій державі встановлені дві ставки: на прибуток, який не розподілений – 50%, та на розподілений прибуток – 36%. При нерозподіленому прибутку оподатковуються дивіденди акціонерів прибутковим податком з громадян. Широко застосовується підприємствами прискорена амортизація, яка дозволяє в перший рік придбання обладнання списувати до 50% його вартості, а в перші три роки – до 80%. Цікавий досвід застосовується при встановленні іншого дуже важливого податку на додану вартість для підприємств Німеччини, де основна діюча ставка – 19%, а зменшена складає 7%. В країні встановлюється неоподатковуваний мінімум за попередній календарний рік, але при цьому ці суб'єкти не мають права на відшкодування цього податку від інших підприємств. Підприємства сільського та лісового господарств взагалі звільняються від сплати ПДВ. Взагалі у більшості країн відносно ПДВ діють пільги при оподаткуванні на більшість продовольчих товарів, особливо повсякденного попиту, на продукцію сільського господарства, лікарняні засоби, книги, друковані видання, на вантажні та пасажирські перевезення, готельні послуги та інше. Впровадження таких пільг у європейських країнах дозволяє проводити активну соціальну політику по захисту населення.

Досить цікавий досвід оподаткування прибутку застосовується у Швеції. Так, при сплаті національного податку на прибуток всі платники податку поділяються на резидентів та нерезидентів. Резиденти сплачують податок з усієї суми доходів, а нерезиденти тільки з прибутку, який отриманий тільки в Швеції. Ставка податку на прибуток – 28%. В цій державі не існують місцеві податки для підприємств. База оподаткування зменшується на витрати, які пов'язані з бізнесом, у тому числі відсотки по кредитах, по інвестуванню філій, по придбанню нового обладнання, прибуток від реалізації матеріальних і нематеріальних основних засобів активів.

В системі податкового регулювання Великобританії закладені такі стимулюючі засоби, як прогресивні ставки оподаткування (шкала ставок прибуткового податку, основу якої складає прибуток, що підлягає оподаткуванню). Залежність величини податків від суми прибутку виражена у прямій прогресії – що вищі доходи, то вищі податки. Для малих підприємств, це без сумніву, дуже сприятлива система. Значну роль відіграє стимулювання капіталовкладень у будівлі та споруди. Діюча у Великобританії податкова система та правила амортизації будівель та устаткування з метою оподаткування дають змогу здійснювати списання за ставкою 25% від вартості придбання з урахуванням балансової вартості, що знижується – так звана "Податкова знижка по списанню на знос". Для низки малих підприємств вирахуванню може підлягати до 49% від вартості нових будівель і устаткування. Водночас у Великобританії діють різноманітні податкові стимули для інвесторів в акції малих підприємств.

На наш погляд, доцільно було перейняти такий досвід для українських підприємств, особливо відносно податкових знижок на витрати, зв'язані з науково-дослідницькими роботами, застосування методу регресивного балансу при нарахуванні амортизації, та можливість проводити відрахування із доходу на інвестиції за схемами підприємств, відсутність нарахування податку на дивіденди(в Україні це питання досі не вирішено).

В цілому можна зробити висновки, що в більшості країн діють досить високі стандартні ставки оподаткування підприємств в порівнянні з діючими ставками в Україні. Але наявність великої кількості пільг, знижок, можливість вибору різних варіантів оподаткування дозволяє знизити загальні та індивідуальні ставки в 1,5–2 рази, а значить і податковий тягар на підприємства зменшується. Підсумовуючи сказане, можна стверджувати, що в Євросоюзі існує багато проблем та невирішених питань, податкові реформи мають крім переваг ще й недоліки, а цей досвід треба враховувати при здійсненні власних податкових реформ в Україні.

Таким чином, проведений аналіз підтверджує про існування багатого зарубіжного досвіду, елементи якого можуть бути успішно застосовані при реформуванні вітчизняної податкової системи.

На думку Мельника В. М., механізм оподаткування доданої вартості та прибутку підприємств в Україні демонструє надлишкове обмеження тиску шляхом запровадження економічно необґрунтованих пільг, тому будь-які зміни в оподаткуванні потребують наукового опрацювання. Конче потрібні, на наш погляд, зміни пільгових механізмів оподаткування спеціальних економічних зон, а також механізмів оподаткування доданої вартості й прибутку [3, с. 33].

Література

1. Адаптація податкового законодавства України до законодавства Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main>
2. Система оподаткування та податкова політика / [Захожай В. Б., Захожай К. В., Литвиненко Я. В., Литвиненко Р. Я.]. – К. : ЦНЛ., 2006. – 465с.
3. Мельник В. М. Обмежувальна та стимулююча роль податків / В. М. Мельник // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 31–37.
4. Проблеми податкової системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.icps.com.ua/lichylnyk>.
5. Пріоритети податкових стимулів: світовий досвід [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.academia.org.ua.

Надійшла 26.12.2010

СУТТЄВІСТЬ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено сутність поняття «суттєвість» в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності; підкреслено роль суттєвості у формуванні показників бухгалтерського обліку та фінансової звітності; представлені рівні суттєвості.

The article defines the essence of the concept of materiality in the accounting and financial reporting; emphasizes the role of «materiality» in shaping of indicators of the accounting and financial reporting and represents the levels of materiality.

Ключові слова: суттєвість, поріг суттєвості, положення (стандарту) бухгалтерського обліку, бухгалтерський облік, фінансова звітність, облікова політика підприємства.

Актуальність дослідження: Ринкові методи господарювання вимагають досконалих, конкретних і незмінних правил ведення бухгалтерського обліку та звітності на підприємстві. Одним з важливих питань організації системи бухгалтерського обліку на підприємстві є формування облікової політики, у складі якої повинна бути оцінка рівня суттєвості інформації. Вона впливає на якість та достовірність фінансової звітності, а значить і на довіру з боку користувачів такої звітності. Тому питання визначення рівня суттєвості інформації при формуванні облікової політики підприємства в останній час набуло важливого значення.

Аналіз публікацій. Окремі питання суттєвості в обліковій політиці підприємства досліджувалися деякими вітчизняними вченими-економістами, а саме: В.О. Ганусич, Д.Л. Волковим, В.Б. Клевець, М.П. Кондраковим, М.І. Кутером, В.С. Ленем та ін.

Зважаючи на актуальність проблеми формування облікової політики підприємства, своє відображення вона знаходить у наукових дослідженнях вітчизняних вчених таких, як Чумаченко М.Г., Сопко В.В., Кірейцев Г.Г., Мних Є.В., Пушкар М.С., Гарасим П.М., Дерій В.А., Хомин П.Я., Смоленюк П.С., які в своїх працях розкривають різноманітні аспекти формування облікової політики, а саме визначення межі суттєвості.

Питання застосування суттєвості під час формування облікової політики підприємства не є комплексними і узагальнюючими, тому потребують подальшого дослідження.

Отже, метою статті є дослідження поняття суттєвості, визначення ролі суттєвості у формуванні показників фінансової звітності та обґрунтування можливих рівнів суттєвості.

Виклад основного матеріалу. Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 [4], суттєвою інформацією визнається інформація, відсутність якої в фінансовому звіті і примітках до нього може вплинути на рішення їх користувачів.

Отже, суттєвість виступає певним порогом та якісною характеристикою, яка здатна впливати на економічні рішення користувачів фінансової звітності.

Критеріями суттєвості є її кількісні та якісні характеристики. Кількісний вираз суттєвості визначається за допомогою порогу суттєвості. Поріг суттєвості – абсолютна або відносна величина, яка є кількісною ознакою суттєвості облікової інформації [1].

Поріг суттєвості підприємства визначається самостійно з урахуванням вимог національних П(С)БО та рекомендацій Листа Міністерства фінансів України «Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності» від 29.07.2003 р., № 04230 – 04108, в яких встановлено поріг суттєвості до окремих об'єктів обліку. На основі означених документів нами побудовано табл. 1.

Наведена таблиця дає можливість керівнику підприємства при формуванні облікової політики звернути увагу на всі головні аспекти суттєвості об'єктів. При некоректному відображенні в обліковій політиці рівня суттєвості за певним об'єктом підприємство може звернутись до П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах». Так, згідно з п. 9 П(С)БО 6, облікова політика змінюється, якщо зміни забезпечать достовірне відображення облікових об'єктів і операцій у фінансовій звітності підприємства [4].

Встановлений для всіх підприємств відсоток суттєвості не завжди буде відображати реальний стан справ у частині достовірності ведення обліку на підприємстві. Це пояснюється тим, що на підприємствах різні обороти за рік, тому відсоток суттєвості має бути величиною розрахунковою:

$$P = 2 \times \left[1 + \sqrt{\frac{T}{B}} \right], \quad (1)$$

де P – відсоток суттєвості;

T – грошовий оборот за звітний період;

B – підсумок балансу на кінець звітного періоду [5].

Показник обороту по рахунках бухгалтерського обліку беруть з підсумкового рядка оборотно-сальдової відомості за звітний період.

Рекомендації щодо визначення порогу суттєвості для окремих об'єктів обліку

№п/п	Об'єкт визначення суттєвості	Поріг суттєвості	Базовий показник для визначення порога суттєвості
1.	Окремі об'єкти обліку активів, зобов'язань і власного капіталу	до 5 %	Підсумок відповідно всіх активів, усіх зобов'язань і власного капіталу
2.	Окремі види доходів і витрат	до 2 %	Чистий прибуток (збиток) підприємства
3.	Переоцінка або зменшення корисності об'єктів обліку	до 1 %	Чистий прибуток (збиток) підприємства
		до 10 %	Відхилення залишкової вартості об'єктів обліку від їх справедливої вартості
4.	Окремі види доходів, витрат і відображення переоцінки або зменшення корисності об'єктів обліку неприбуткових організацій	до 0,5 %	Сума надходжень на провадження статутної діяльності
5.	Строк оренди для визнання оренди фінансовою	до 75 %	Строк корисного використання об'єкту оренди
6.	Визначення звітного сегмента	до 10 %	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) або фінансових результатів сегмента або активів усіх сегментів підприємства
7.	Визначення подібних активів	Не більше 10 %	Різниця між справедливою вартістю об'єктів обміну
8.	Інші господарські операції та об'єкти обліку	У межах 1 – 10 %	Обсяг діяльності підприємства, характер впливу об'єкта обліку на рішення користувачів та якісних чинників, які можуть впливати на визначення порогу суттєвості
9.	Визначення суттєвості для окремих статей	Частка відповідної статті в базовому показнику	За базовий показник рекомендують використовувати: - для статей Балансу – суму власного капіталу та підсумок відповідного класу активів або зобов'язань; - для статей Звіту про фінансові результати – суму прибутку (збитку) від операційної діяльності або суму доходу або витрат за звітний період; - для статей Звіту про рух грошових коштів – чистий рух грошових коштів (надходження або витрачання) відповідно від операційної, інвестиційної або фінансової діяльності за звітний період

В наказі про облікову політику на багатьох підприємствах України відсутній такий показник, як поріг суттєвості. В деяких випадках помилка щодо «Порогу суттєвості» відображає лише певну суму, що суперечить вимогам нормативних документів, зокрема П(С)БО 6 та рекомендаціям Листа Міністерства фінансів України «Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності» від 29.07.2003 р., № 04230 – 04108. Згідно з П(С)БО 6 та вищевказаним листом для кожного об'єкта бухгалтерського обліку рекомендовано певний поріг суттєвості, а не єдиний для всіх об'єктів бухгалтерського обліку.

Концепція суттєвості існує як у бухгалтерському обліку, так і в аудиті. Суттєвість є одним з основних понять аудиту. Суттєвими в аудиті вважаються обставини, які значно впливають на достовірність фінансової звітності клієнта. Як кількісна характеристика таких обставин виступає рівень суттєвості, тобто граничне значення перекирчувань бухгалтерської звітності, починаючи з якого не можна приймати на її основі правильні рішення.

Існує взаємозв'язок між суттєвістю і ризиком аудиторської перевірки – чим суттєвіше здійснюється перевірка, тим нижчим є ризик аудиту, і навпаки. Аудитор бере до уваги такий зв'язок при визначенні характеру, часу і розміру процедур перевірки. На стадії початкового планування попередня оцінка аудитором межі суттєвості і ризику аудиторської перевірки можуть відрізнятися від оцінок на стадії обробки результатів процедур аудиторської перевірки. Це може статися з причин змін обставин під час проведення перевірки. Якщо дійсні результати діяльності підприємства відрізняються від фінансового стану, оцінка суттєвості і ризику аудиторської перевірки може переглядатися.

Розглянувши суттєвість в аудиті, ми побудували рис. 1, в якому пов'язали варіанти рівнів суттєвості в аудиті з аудиторським висновком.

У Листі Міністерства фінансів України «Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності» також вказано, що кожен суттєву статтю слід наводити у фінансовій звітності окремо, а несуттєві статті об'єднувати зі статтями, подібними за характером або функціями. Суттєвість статті визначається її величиною і характером, що розглядаються разом. Окремі, однакові за характером об'єкти бухгалтерського обліку доцільно об'єднувати в одну статтю, навіть якщо величина кожного виду об'єктів є суттєвою.

Статті, які мають суттєву величину і відрізняються за характером або функціями, слід подавати окремо. Зокрема, не можна об'єднувати такі статті фінансової звітності: монетарні та немонетарні; поточні та непоточні; операційні та не операційні; відсоткові та не відсоткові.

У вищезазначеному документі вказано, що застосування суттєвості для статей у фінансовій звітності здійснюється, якщо форми фінансової звітності не встановлені П(С)БО або іншими нормативно-правовими актами [1]. Це суперечить принципам складання фінансової звітності, так як в Україні всі форми фінансової звітності регламентовані нормативно-правовими актами (П(С)БО тощо) і тому не підлягають під об'єкт застосування суттєвості. Але це не означає, що підприємство не має визначати рівень суттєвості.

Таким чином, п. 7 Листа Міністерства фінансів України «Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності» можна використовувати лише для форм внутрішньої звітності, яку складають для власників і керівництва підприємства та не подають до органів статистики. Критерії суттєвості для цілей управлінського обліку законодавчими актами та нормативними документами не передбачено. Суттєвість інформації для цілей управлінського обліку визначається самим керівництвом підприємства.

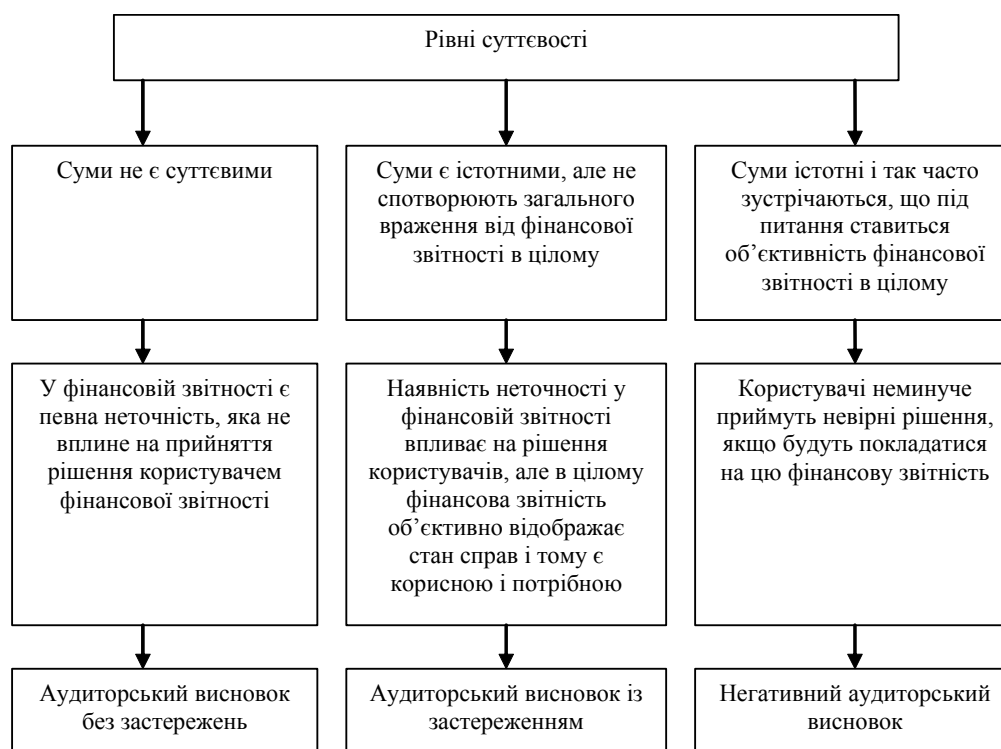


Рис. 1. Рівні суттєвості в аудиті

Таким чином підприємство формуючи свою облікову політику, самостійно вирішує, що вважати суттєвою інформацією, а що ні. Але в наказі про облікову політику підприємство самостійно обов'язково повинно вказати поріг суттєвості щодо окремих об'єктів обліку, окремих господарських операцій тощо відповідно до затверджених П(С)БО та рекомендацій Листа Міністерства фінансів України «Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності» [3].

Висновок. На підставі викладеного матеріалу зауважимо, що підприємства, при формуванні облікової політики, можуть встановити свої критерії порога суттєвості, зазначивши і обґрунтувавши їх у наказі про облікову політику.

Провівши дослідження, ми розробили рівні суттєвості в аудиті, в якій пов'язали суттєвість з аудиторським висновком, а також представили формулу для визначення порогу суттєвості, яка враховує грошові обороти підприємства за звітний період та підсумок балансу.

В статті представлена точка зору удосконалення наказу про облікову політику та розглянуто суттєвість в аудиті згідно з МСА.

Література

1. Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності : лист Міністерства фінансів України від 29.07.2003 р., № 04230 – 04108 // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. г № 8. – С. 59–60.
2. Соколов Я. В. История развития бухгалтерского учета / Соколов Я. В. – М. : Финансы и статистика, 1985. – 367 с.
3. Щирба М. Суттєвість в обліковій політиці підприємства / М. Щирба // Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 3 (19). – С. 337 – 341.
4. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку // Все про бухгалтерський облік. – 16.09.02. – № 84 (751).
5. Шкіря Н. Л. Нові підходи до визначення та розподілу суттєвості в аудиті [Електронний ресурс] / Н. Л. Шкіря, Н. В. Залізник. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2007mart/3_shkirya.htm

Надійшла 16.01.2011

ПРАВОВІ АСПЕКТИ РОЗПОДІЛУ НЕРОЗПОДІЛЕНОГО ПРИБУТКУ

У статті досліджуються питання формування, встановлення граничних розмірів нерозподіленого прибутку підприємствами України, зроблені пропозиції щодо вдосконалення системи розподілу нерозподіленого прибутку в складі власного капіталу підприємств.

The issues of formation and establishment of the surplus marginal amount by Ukrainian enterprises are investigated in the article; the suggestion on the surplus system improvement at join-stock capital are offered.

Ключові слова: нерозподілений прибуток, власний капітал, чистий прибуток, резервний капітал, дивіденди, статутний капітал, фінансовий план.

Актуальність теми. Головними напрямками розвитку на сьогодні є створення економіки відкритого типу, тобто відкритої для співпраці з зарубіжними партнерами, взаємного інвестування та кредитування з боку зарубіжних та міжнародних фінансових організацій. Україна поступово прилучається до процесу гармонізації та стандартизації бухгалтерського обліку. Початком цього процесу було прийняття Постанови Кабінету Міністрів України № 1706 «Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів» від 28.10.1998 року.

Питання формування, нормування, встановлення граничних розмірів нерозподіленого прибутку як джерела збільшення власного капіталу підприємства, є одним з актуальних питань сьогодення, оскільки в умовах безперервного загострення фінансової кризи та нехтування необхідністю створення для підприємств законодавства з більш досконалішими правилами перевірки фінансової звітності, що включаються в більш широку систему легітимних правил, обов'язкового небюрократичного контролю та відповідних санкцій може призвести до зменшення довіри у фінансах як одного з ключових факторів міжнародного співробітництва.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питання теорії і практики обліку формування та використання власного капіталу та його складових досліджувалися у працях Голова С.Ф., Бутиця Ф.Ф., Задорожного З.В., Кіндрацької Л.М., Кужельного М.В., Сопка В.В., Крупки Я.Д., Ловінської Л.Г. Незважаючи на велику кількість порушених наукових проблем та глибину їх дослідження, окремі їх аспекти залишаються недостатньо розв'язаними в напрямі вдосконалення ролі нерозподіленого прибутку в складі власного капіталу підприємства, його розподілу як джерела формування власного капіталу.

Метою роботи є аналіз сутності нерозподіленого прибутку як джерела збільшення власного капіталу підприємства, його раціонального використання як складової власного капіталу, необхідності встановлення нормативних значень цього показника на законодавчому рівні для забезпечення більш ефективного його розподілу.

Виклад основного матеріалу. Питання формування та обліку власного капіталу підприємства регламентуються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», П(С)БО 5 «Звіт про власний капітал», а також обліковою політикою підприємства. Власний капітал згідно з П(С)БО 5 складається з таких елементів: статутний капітал, пайовий капітал, додатково вкладений капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, неоплачений капітал, вилучений капітал.

Власний капітал підприємства збільшується на суму нерозподіленого прибутку і зменшується на суму непокритих збитків. Сума нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) наводиться в балансі як прибуток (збиток), що спрямований на поповнення резервного капіталу; збільшення статутного капіталу; виплату дивідендів. Розподіл прибутку здійснюється у порядку, передбаченому установчим договором чи статутом.

Тобто нерозподілений прибуток – це сума прибутку, яка може бути реінвестована у підприємство. Він визначається як сума чистого прибутку, що залишається у підприємства після поповнення статутного капіталу, резервного фонду, нарахування дивідендів та проведення інших виплат власникам. За умови неефективної господарської діяльності підприємства та здійснення значних вилучень прибутку власниками підприємство може мати непокриті збитки, що зменшують розмір власного капіталу. Сума нерозподіленого прибутку поточного року розраховується як сума нерозподіленого прибутку за попередній рік і сума чистого прибутку за поточний рік. Від цієї суми вираховуються суми нарахованих дивідендів за поточний рік і суми на поповнення резервного капіталу чи на поповнення статутного капіталу та на інше використання прибутку. Порядок визначення нерозподіленого прибутку нами представлений на рис. 1.

Професор Голова С.Ф. зазначає, що міжнародні стандарти містять вимоги щодо розкриття певних статей власного капіталу в балансі, а саме відображений капітал і резерви (в тому числі нерозподілений прибуток), віднесені до власного капіталу, що належить материнській компанії [1, с. 46–48]. Відповідно до МСБО розглядається нерозподілений прибуток, а нерозподілений дохід – це накопичена сума доходу за вирахуванням всіх збитків та дивідендів, виплачених акціонерам. При цьому на суму нерозподіленого доходу можуть бути накладені вимушені або добровільні обмеження щодо його використання. Такі

обмеження формують резервний капітал. Ці обмеження тимчасово видаляють певну суму нерозподіленого доходу із суми, яка б могла бути сплачена у вигляді дивідендів. В українській системі обліку рахунок 44 «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)» використовується для обліку інформації з розподілу дивідендів, формування або поповнення резервного капіталу та покриття збитків і зазвичай не коригується за МСБО (нерозподілений прибуток підлягає коригуванню за рахунком фінансових результатів) [2].

Нерозподілений прибуток на 31.12. минулого звітнього року (ряд 350 бухгалтерського балансу)	
	+
Чистий прибуток за звітний рік (ряд 220 звіту про фінансові результати)	
	=
Прибуток до розподілу і виплати дивідендів за привілейованими і простими акціями	
	-
Нарахування дивідендів за привілейованими і простими акціями	
	-
Використання прибутку на поповнення резервного капіталу	
	-
Використання прибутку на поповнення статутного капіталу	
	-
Виправлення помилок попередніх звітних періодів)	
	=
Нерозподілений прибуток на на 31.12. поточного звітнього року	

Рис. 1. Порядок визначення нерозподіленого прибутку на кінець звітнього періоду

Наявність резервів по балансу не гарантує наявності коштів для виконання конкретних цілей, тому що компанії можуть мати значний залишок нерозподіленого прибутку, не маючи в достатньому обсязі ліквідних активів. Адже видатки ніколи не відносяться на нерозподілений прибуток. Коли відбувається подія, для якої був створений резерв, сума показує використання нерозподіленого прибутку. Тому при повному розкритті інформації про нерозподілений прибуток, як про одне з двох джерел формування акціонерного капіталу, інформація про формування і використання резервів є лише приміткою до фінансового звіту.

Розглянемо вітчизняну нормативну базу регулювання розподілу нерозподіленого прибутку на підприємствах різних форм власності. Так, порядок розподілу прибутку підприємств державного та комунального секторів регулює Положення Міністерства фінансів України «Про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій підприємств державного, комунального секторів економіки і господарських організацій, які володіють та/або користуються об'єктами державної, комунальної власності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 19.12. 2006 р. № 1213.

Порядок розподілу прибутку будь-якого іншого підприємства, відповідно до ч.2 ст.57 ГКУ, має бути визначений його установчими документами. Згідно з ч.3 ст.142 ГК, порядок використання прибутку суб'єкта господарювання визначає власник або уповноважений ним орган відповідно до законодавства та установчих документів.

Згідно з ч.9 ст.75 ГКУ, прибуток державних комерційних підприємств розподіляється відповідно до затвердженого фінансового плану з урахуванням вимог чинного законодавства. (Відповідно до ч.9 ст.78 ГКУ особливості діяльності комунальних підприємств в основному визначаються особливостями діяльності державних та казенних підприємств, а це означає, що певні правові норми їхньої діяльності поширюються і на комунальні комерційні підприємства).

Таким чином, державні й комунальні комерційні підприємства, згідно з ч.8 ст.75 та ч.9 ст.78 ГКУ, утворюють за рахунок прибутку (доходу) спеціальні (цільові) фонди, призначені для покриття витрат, пов'язаних з їхньою діяльністю. Перелік таких спецфондів визначається відповідно до затвердженого фінансового плану: 1) амортизаційний фонд; 2) фонд розвитку виробництва; 3) фонд споживання (оплати праці); 4) резервний фонд; 5) інші фонди, передбачені статутом.

Створення за рахунок прибутку амортизаційного фонду не знайшло відображення у Положенні № 1213, мабуть, тому, що воно повністю суперечить національним і міжнародним стандартам обліку та звітності і не має економічного змісту. Проте інші фонди Мінфін спробував вписати у правовий механізм

обліку. При цьому фонд споживання (оплати праці) перетворився у Положенні № 1213 на спрямування прибутку на матеріальне заохочення.

Розділом IV Положення № 1213 передбачається можливість спрямувати прибуток державних і комунальних підприємств на: 1) сплату до бюджету суми прибутку за встановленим нормативом; 2) розвиток виробництва; 3) матеріальне заохочення; 4) створення інших фондів; 5) відрахування до централізованого фонду.

Однак це не означає, що підприємства зобов'язані всі ці фонди формувати. Формування є обов'язковим, якщо його передбачено щодо конкретних фондів статутними документами та/або фінансовим планом. Звичайно, належна до сплати до бюджету сума прибутку відображається як його використання (розподіл) в обов'язковому порядку.

Комунальні підприємства планують свою діяльність згідно з рішеннями відповідних місцевих рад чи їхніх виконкомів. Але на практиці має розподілятися саме фактичний прибуток, а не плановий, і показники останнього зазвичай є досить віддаленими від реальної картини. Тим часом бухгалтера цікавить підстава для відображення в обліку та розкриття у звітності розподілу конкретного отриманого за рік прибутку.

Отже, на практиці, визначаючи розмір коштів, що спрямовуються на формування цільових фондів, варто виходити з нормативів, встановлених статутними документами (у деяких підприємств положення про формування фондів залишилися у статутах (положеннях), затверджених до 2000 року). Саме відповідно до цих показників належить планувати розподіл прибутку при складанні фінансового плану.

Якщо ані фінансовим планом, ані статутними документами формування фондів та їх конкретний розмір не передбачені, підприємство може такі фонди не створювати. За бажання їх сформувати, з огляду на ч.3 ст.142 ГКУ, варто отримати дозвіл органу управління на формування відповідних фондів у встановлених розмірах.

В українській практиці на законодавчому рівні порядок відображення нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) підприємств недержавної форми власності зазначений у фінансовій звітності (форма 1), порядок розподілу прибутку відкритих акціонерних товариств затверджений Рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, а також в Господарському та Цивільному кодексах України, в законах України: «Про господарські товариства», «Про акціонерні товариства», де пропонуються розміри щорічних відрахувань від чистого прибутку та напрями його використання.

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) відображається в П(С)БО 2 «Баланс» або як сума нерозподіленого прибутку, або як сума непокритого збитку. Сума непокритого збитку наводиться в дужках при визначенні підсумку власного капіталу [3].

Згідно з Рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 08.04.2004 року №123 «Про затвердження зразкових Статуту та внутрішніх Положень відкритого акціонерного товариства» «порядок розподілу прибутку і покриття збитків Товариства визначаються рішенням загальних зборів відповідно до чинного законодавства України та Статуту Товариства; за рахунок чистого прибутку, що залишається в розпорядженні Товариства; виплачуються дивіденди; створюється та поповнюється резервний фонд (капітал); накопичується нерозподілений прибуток (покриваються збитки); напрями використання додаткових фінансових ресурсів Товариства, отриманих за рахунок накопичення нерозподіленого прибутку, затверджуються загальними зборами акціонерів» [4].

Так, Закон України «Про господарські товариства», від 19.09.1991 № 1576-ХІІ згідно з ст. 15 говорить, що прибуток товариства утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці. Чистий прибуток залишається у повному розпорядженні товариства, яке відповідно до установчих документів визначає напрями його використання. Ст. 14. цього закону «Фонди товариства» говорить про те, що у товаристві створюється резервний (страховий) фонд у розмірі, встановленому установчими документами, але не менше 25 відсотків статутного (складеного) капіталу, а також інші фонди, передбачені законодавством України або установчими документами товариства. Розмір щорічних відрахувань до резервного (страхового) фонду передбачається установчими документами, але не може бути меншим 5 відсотків суми чистого прибутку.

В законі України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 № 514-VI в розділі III. «Капітал акціонерного товариства» згідно з ст.19. «Резервний капітал» сказано, що акціонерне товариство має право формувати резервний капітал у розмірі не менше ніж 15 відсотків статутного капіталу, якщо інше не визначено статутом товариства. Резервний капітал формується шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку товариства або за рахунок нерозподіленого прибутку. Лише за наявності нерозподіленого прибутку здійснюється нарахування дивідендів за простими акціями згідно з законом України «Про акціонерні товариства». За рахунок нерозподіленого прибутку здійснюється також нарахування дивідендів за привілейованими акціями, за його відсутності – за рахунок резервного фонду. До досягнення встановленого статутом розміру резервного капіталу розмір щорічних відрахувань не може бути меншим ніж 5 відсотків суми чистого прибутку товариства за рік.

У Господарському кодексі України зазначено, що у господарському товаристві створюється резервний (страховий) фонд у розмірі, встановленому установчими документами, але не менш як

п'ятнадцять відсотків статутного фонду, а також інші фонди, передбачені законодавством України або установчими документами товариства. Розмір щорічних відрахувань до резервного (страхового) фонду передбачається установчими документами, але не може бути меншим п'яти відсотків суми прибутку товариства. (Частина четверта статті 87 зі змінами, внесеними згідно із Законом № 514-VI від 17.09.2008).

Висновки. Таким чином, власний капітал є основним показником фінансової стабільності підприємства, де нерозподілений прибуток є одним з основних джерел його формування. Будь-яка зміна власного капіталу протягом звітного року повинна бути проаналізована власниками підприємства, потенційними інвесторами, кредиторами, державними органами для прийняття відповідних рішень.

Надмірно накопичений залишок нерозподіленого прибутку в складі власного капіталу прикрашає фінансове становище підприємства для інвесторів, кредиторів та інших користувачів фінансової звітності, але це не гарантує наявності коштів для виконання конкретних цілей у майбутньому.

Перевищення власних коштів над позиковими вказує на те, що підприємство має достатній рівень фінансової стійкості і незалежне від зовнішніх джерел фінансування. Якщо нерозподілений прибуток займає дуже велику частку в структурі власного капіталу, то така ситуація може у майбутньому призвести до фіктивного банкрутства тому, що такий прибуток може бути розподілений між учасниками. У такому випадку власний капітал, відображений в пасиві балансу, значно зменшиться і, можливо, навіть буде набагато нижчим, ніж позиковий капітал.

Нерозподілений прибуток може бути переведений до резервного капіталу чи розподілений на інші цілі підприємства протягом звітного року. Граничний розмір нерозподіленого прибутку, на наш погляд, необхідно встановити на рівні 40–50% від суми власного капіталу підприємства, а на кінець звітного періоду він повинен реінвестуватися у розширення виробництва. Це забезпечить більш ефективне використання нерозподіленого прибутку в складі власного капіталу підприємства.

Література

1. Тягнирядно Л. Л. Інформаційні аспекти обліку, аналізу та розкриття інформації про зміни балансової вартості власного капіталу акціонерних товариств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/full/684/35/>
2. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Нормативна база. Нова редакція. – Х. : Курсор, 2008. – 268 с. – (Бібліотека офіційних видань).
3. Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 08.04.2004 року №123 «Про затвердження зразкових Статуту та внутрішніх Положень відкритого акціонерного товариства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua
4. Закон України „Про господарські товариства”, від 19.09.1991 № 1576-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua
5. Закон України "Про акціонерні товариства" від 17.09.2008 № 514-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua

Надійшла 16.01.2011

УДК 65.012.7

Г. М. ДОРОЖКІНА, Л. В. РІЗНИЧЕНКО, О. В. МИХНО
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано формування конкретних економічних проблем вітчизняних підприємств, доведена необхідність започаткування реформ у сфері внутрішнього контролю. Розроблено стратегію організації внутрішнього контролю стосовно підвищення рівня ефективності системи управління, забезпечення її гнучкості. Запропоновано оптимальну модель внутрішнього контрольного процесу.

Concrete economic problems of domestic enterprise were analyzed, is proved need of reforms spheres internal checking. The designed strategy to organizations of the internal checking for increasing level to efficiency managerial system, provision to its flexibility. The optimum model of checking internal process is offering at this artical.

Ключові слова: фінансовий контроль, економічний контроль, функція управління, стратегія.

Постановка проблеми. Контролювання – один із найвідповідальніших процесів управління організацією, що стосується будь-якої сфери його діяльності та дозволяє уникнути непередбачуваних витрат та фінансових боргів. Контроль – процес забезпечення досягнення організацією своїх цілей. Процес контролю складається із встановлення стандартів, виміру фактично досягнутих результатів і здійснення корегування [1]. За необхідності система контролю порівнює, де організація перебуває за фактичним рівнем виконання, і де вона повинна бути. У ширшому сенсі контроль пов'язується із процесом, за допомогою якого організація адаптується до зовнішньої обстановки.

Контроль в організації займається як стратегічними проблемами, тобто яким чином організація

взаємодіє з внутрішнім та зовнішнім середовищем, так і оперативними проблемами, тобто ефективною реалізацією планів, розроблених для досягнення загальних цілей. Його можна визначити як діяльність, направлену на виявлення і ліквідацію відхилень від прийнятих цілей і норм (технологічних, поведінкових та ін.) організації. На практиці контроль проводиться в два етапи: здійснюється оцінка існуючого об'єкту і порівняння його з еталоном (наприклад, з нормативним або плановим показником); запроваджується вживання санкцій, направлених на приведення контрольованого об'єкту в стан, близький або співпадаючий з нормативним або запланованим. Контроль забезпечує організацію засобами для пристосування до змін середовища, зменшує нагромадження організаційних помилок та допомагає в їх подоланні, мінімізує втрати. Правильно спроектована система контролю допоможе менеджерам діяти, проводити моніторинг та реагувати на зміни умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню однієї із основних функцій менеджменту – контролю – приділено багато уваги як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед них Мескон М.Х., Армстронг М., Осовська Г.В., Мельник Л.Г., Ілляшенко С.М., Савицька Г.В., Шегда А.В. [1–7].

Результати проведених досліджень свідчать, що можливості контролю як функції управління використовуються на вітчизняних підприємствах недостатньо. У деяких випадках система внутрішнього контролю не відповідає вимогам наукового управління з причин методичного та організаційного характеру.

Постановка завдання. Основною метою виступає визначення основних засад внутрішнього контролю, його складових елементів та частин для формування нової стратегії внутрішнього контролю у підприємстві.

Результати досліджень. Більшість організацій визначають сфери контролю залежно від чотирьох головних типів ресурсів, які вони використовують: матеріальних, людських, інформаційних та фінансових. Контроль матеріальних ресурсів передбачає управління запасами (зберігання не надто малих і не надто великих запасів), контроль якості (підтримання відповідного рівня стандартів) та контроль устаткування (забезпечення стану потрібних потужностей і обладнання). Контроль людських ресурсів – це підбір, відбір та зарахування на посади, навчання та підвищення кваліфікації, оцінка виконання та оплата праці. Контроль інформаційних ресурсів стосується прогнозування продажів та маркетингу, аналізу середовища, зв'язків із громадськістю, графіку виробництва та економічного прогнозування. Фінансовий контроль передбачає обслуговування боргів організації, щоб вони не сягнули критичної межі, гарантування достатньої кількості готівки у організації, для виконання її зобов'язань, уникнення зайвої готівки на поточному рахунку, нагромадження надходжень та своєчасну сплату рахунків.

Контроль розділяють залежно від рівня організаційної системи: операційний охоплює процеси, які організація використовує для трансформації ресурсів у продукцію або послуги; фінансовий стосується фінансових ресурсів організації; структурний покликаний стежити за тим, як елементи організаційної структури відповідають визначеним цілям.

Традиційно за наглядом над системами контролю відповідальні менеджери. Вони вирішують, які типи контролю застосовуватиме організація, впроваджують системи контролю і вживають заходів, що ґрунтуються на інформації цих систем. На рис. 1 визначено складові процесу контролю, які здійснює організація.



Рис. 1. Сутність процесу контролю

Незалежно від типу чи рівня систем контролю, які потрібні організації, у будь-якому процесі контролювання є чотири головні етапи.

Першою стадією у процесі контролювання є затвердження стандартів. Стандарт контролю – це контрольна цифра, з якою порівнюватимуть фактичне виконання. Стандарти контролю повинні відповідати цілям організації [3, 6, 7]. Вони можуть бути вузькі або широкі щодо рівня діяльності, якого вони логічно домагаються із огляду на організаційні цілі. Кінцевим аспектом затвердження стандартів є визначення показників виконання.

Другим етапом у процесі контролювання є оцінка виконання. Вона повинна бути сталою для більшості організацій, а щоб підвищити ефективність контролю, ще й обґрунтованою. Кількісні обсяги денного, тижневого та місячного продажу визначають рівень виконання нормативів у сфері продажу. Рівень виконання у сфері виробництва може бути виражений у показниках вартості одиниці виробу, якості продукції або обсягу виробництва.

Третім етапом у процесі контролювання є порівняння виконання із затвердженими стандартами. Виконання може бути нижчим, вищим або відповідати стандартам. Методи порівняння показників виконання та стандарти залежать від низки чинників, у тому числі від значення та складності того, що контролюють. Для тривалих періодів і високих стандартів прийнятні порівняння за роками. Інші обставини можуть потребувати частіших порівнянь.

Останньою стадією у процесі контролювання є визначення потреби в корективах. Рішення щодо коректив залежать від аналітичних та діагностичних навиків менеджера. Після порівняння виконання зі стандартами можлива одна з трьох дій: збереження status quo (нічого не робити); скоригувати відхилення; змінити стандарт [2]. Перша дія прийнятна тоді, коли виконання суттєво відповідає стандарту, однак, швидше за все, потрібна буде дія для коригування відхилення від норм. Виконання на вищому рівні, ніж очікували, також може зумовити проблеми для організації.

Зміна затверджених стандартів потрібна, якщо вони зависокі або занижкі. Ця умова очевидна, коли велика кількість працівників постійно та набагато перевищує стандарти, або якщо ніхто з працівників не може їх виконати. Можлива і така ситуація, що стандарти, які вважали прийнятними під час затвердження, потребують коригування внаслідок зміни обставин.

Перехід економіки України до ринкових умов господарювання призвів до радикальних змін в плануванні, обліку та контролі виробничо-господарської діяльності, трансформації системи управління підприємствами та організаціями. Разом з цим суттєвих змін зазнало і ВАТ «Кредмаш» – провідне вітчизняне підприємство, що спеціалізується на розробці й серійному випуску асфальтозмішувальних установок, автопаливозаправників, автобітумовозів, автогудронаторів, поливомийних і піскорозкидувальних машин, а також запасних частин до них.

Найкращим інструментом оптимізації діяльності підприємства, відповідно до вимог ринкового господарювання, виступає запровадження ефективної системи внутрішнього контролю. У зв'язку із цим існує об'єктивна необхідність у формуванні основних засад внутрішнього контролю, його складових елементів та частин задля забезпечення стабільності функціонування підприємства. На сучасному етапі внутрішній контроль розглядається як система заходів, визначених управлінським персоналом підприємства та здійснюваних на підприємстві з метою найбільш ефективного використання усіма працівниками своїх обов'язків щодо забезпечення господарських операцій. Внутрішній контроль визначає закономірність цих операцій та їх економічну доцільність.

В сучасних умовах внутрішній контроль набуває дедалі більшого значення, адже виступає засобом поліпшення показників діяльності підприємства та його подальшого розвитку й удосконалення. Внутрішній контроль на підприємстві фіксує та відслідковує дотримання суб'єктами контролю вимог чинних законодавчих та нормативних актів щодо ефективності та цільового використання бюджетних або власних коштів, збереження майна; правомірності та ефективності використання фінансових, матеріальних й трудових ресурсів, достовірності бухгалтерського обліку і звітності тощо.

Не менш важливим аспектом внутрішнього контролю є забезпечення зворотного зв'язку між суб'єктом та об'єктом управління щодо оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень. Зворотний зв'язок завдяки функціонуванню підрозділів системи внутрішнього контролю дає змогу уявити стан не лише окремих її елементів, а й усієї системи в цілому.

В результаті проведених досліджень стану внутрішнього контролю у ВАТ «Кредмаш», впливають факти недостатньої ефективності контролю, неправильної його організації та незадовільного дотримання його вимог. Серед основних недоліків найчастіше зустрічаються неякісне виконання службових обов'язків, неправильна оцінка операцій із заготівлі, виробництва чи реалізації із точки зору доцільності та економічності.

Основною причиною виникнення даних проблем є те, що на підприємстві, не завжди розуміючи сутність, мету і завдання внутрішнього контролю, не приділяють належної уваги побудові більш ефективної системи його здійснення. Сукупність даних порушень повинна виявлятися на рівні внутрішнього контролю, а не на рівні державного контролю. Це зумовлено не тільки недостатньою організацією внутрішнього контролю, а й наявністю певних проблем на державному рівні, які створюють тенденції щодо зростання кількості та обсягів основних фінансових порушень.

В організаційній та управлінській роботі підприємства фінансова діяльність займає особливе місце. Від неї багато в чому залежить своєчасність та повнота фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвиток самого підприємства, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання.

Фінансову діяльність підприємства спрямовано на вирішення таких основних завдань як: фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності; пошук резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності; виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками; мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування виробничого й соціального розвитку, збільшення власного капіталу; контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів.

Фінансова робота конкретного підприємства здійснюється за такими основними напрямками: фінансове прогнозування та планування; аналіз та контроль виробничо-господарської діяльності; оперативна, поточна фінансово-економічна робота. Фінансове прогнозування та планування є однією з найважливіших ділянок фінансової роботи. На цій стадії визначається загальна потреба у грошових засобах для забезпечення, нормальної виробничо-господарської діяльності та можливість одержання таких засобів.

За ринкових умов підприємство самостійно визначає напрямки та розмір використання прибутку, який залишається в його розпорядженні після сплати податків. Метою складання фінансового плану є визначення ресурсів, капіталу та резервів на основі прогнозування величини фінансових показників: власних оборотних засобів, амортизаційних відрахувань, прибутку, кредиторської заборгованості, суми податків.

Планування виручки є необхідним для розробки плану прибутку від реалізації продукції, визначення суми планових платежів у бюджет. Від обґрунтованості та правильності розрахунку виручки великою мірою залежить реальність основного джерела надходження грошових засобів та розмір запланованого прибутку. Мета планування витрат - визначення можливості економнішого витрачання матеріальних, трудових та грошових ресурсів на одиницю продукції. Зменшення витрат виробництва та обігу є важливим фактором збільшення ефективності виробництва підприємства. Зниження собівартості за рахунок економії сировини, матеріалів, палива, енергії та живої праці дає змогу виробити значну кількість додаткової продукції, збільшити прибуток та рентабельність підприємств, створює реальні можливості для самофінансування. Скорочення витрат на виробництво одиниці продукції є матеріальною підставою для зниження цін на неї, а відтак – прискорення оборотності оборотних засобів.

Спираючись на опрацьовані фінансові показники у ВАТ «Кредмаш» складають перспективні, поточні та оперативні фінансові плани. Поточний фінансовий план складається у формі балансу доходів та витрат, оперативний – у формі платіжного календаря.

Аналітична робота ділиться на два блоки: аналіз фінансових результатів і рентабельності та аналіз фінансового стану підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Види аналітичної роботи ВАТ «Кредмаш»

Аналіз фінансових результатів і рентабельності	Аналіз фінансового стану підприємства
<ul style="list-style-type: none"> - аналіз та оцінка рівня й динаміки показників прибутковості, факторний аналіз прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг; - аналіз взаємозв'язку витрат, обсягів виробництва продукції та прибутку; - аналіз взаємозв'язку прибутку, руху оборотного капіталу та грошових потоків; - аналіз та оцінка впливу інфляції на фінансові результати; - факторний аналіз показників рентабельності. 	<ul style="list-style-type: none"> - аналіз та оцінка складу та динаміки майна; - аналіз фінансової стійкості підприємства; - аналіз ліквідності балансу; - комплексний аналіз і рейтингова оцінка підприємства.

Поточна та оперативна фінансова робота спрямовується на практичне втілення фінансового забезпечення підприємницької діяльності, постійне підтримування платоспроможності на належному рівні. Зміст поточної оперативної фінансової роботи полягає: в постійній роботі зі споживачами стосовно розрахунків за реалізовану продукцію, роботи, послуги; своєчасності розрахунків за поставлені товарно-матеріальні цінності, послуги із постачальниками; забезпеченні своєчасності сплати податків, інших обов'язкових платежів у бюджет та цільові фонди; своєчасності погашення банківських кредитів та сплата відсотків.

Метою економічного контролю є сприяння раціональному використанню ресурсів, засобів, предметів праці та самої праці у процесі господарської діяльності. Система внутрішнього економічного контролю на підприємстві визначається правилами та процедурами контролю, які запроваджуються власниками для досягнення поставленої мети – забезпечення (в межах можливого) стабільного і

ефективного функціонування підприємства, дотримання внутрішньої господарської політики, збереження та раціонального використання активів, запобігання та викриття фальсифікацій і помилок, достовірності бухгалтерських записів та своєчасності підготовки фінансової інформації

В результаті проведеного дослідження, запропонована система внутрішнього економічного контролю для умов функціонування підприємства, що виходить за межі аспектів, котрі безпосередньо стосуються тільки бухгалтерського обліку. Вона включає в себе середовище контролю, де відбуваються операції – заходи і записи, які характеризують загальне ставлення керівника та власників до діючої системи внутрішнього контролю, важливість діючої системи внутрішнього контролю для підприємства та специфічні заходи контролю (рис. 2). Для досягнення мети за наслідками економічного контролю на підприємстві необхідно періодично коригувати: правила здійснення господарських операцій; існуючі норми і нормативи.

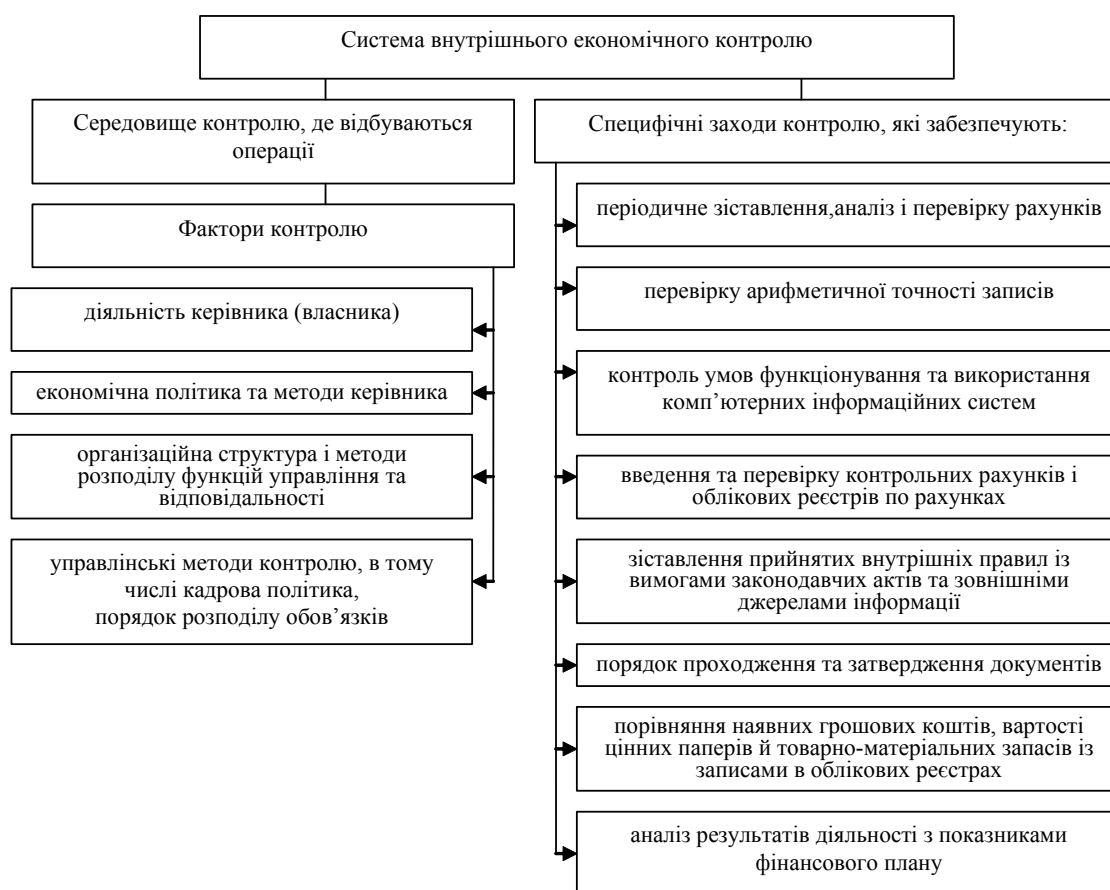


Рис. 2. Система внутрішнього економічного контролю для умов функціонування ВАТ «Кредмаш»

Функції внутрішнього економічного контролю за господарською діяльністю підприємства, крім власника, від його імені здійснює бухгалтерська служба через систему бухгалтерського і внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, ревізійна комісія та аудиторські організації (аудитори). Бухгалтерський облік на підприємстві централізований і здійснюється центральною бухгалтерією.

В поточному році вводиться в експлуатацію ERP-система ІТ-підприємство, яка обіймає всі сторони виробничої, фінансової та господарської діяльності товариства. Ця система складається із багатьох модулів, кожний із яких автоматизує певний вид задач. На заводі автоматизовано по системі ІТ – підприємство: облік банківських рахунків та складання ж/ордеру №2; облік касових операцій та складання ж/ордеру №1; облік готової продукції на складах відділу збуту; облік основних засобів виробництва. Частина робіт із бухгалтерського обліку ведеться на персональних комп'ютерах, а саме: облік матеріалів на центральних складах; облік та складання звіту з ремонтів; складання форми 1ДФ та персоніфікації; складання оборотного балансу; облік підзвітних осіб та складання ж/ордеру №7; складання звіту з податку на прибуток; складання ж/о №6 та інші.

Нарахування заробітної плати та складання необхідних форм для обліку ведеться механізованим способом в НТЦ «Інформсистеми». Крім нарахування заробітної плати центр виконує роботи із складання форм витрат на виробництво, обліку браку та інші. Дані бухгалтерського обліку використовуються у виробничій діяльності, при економічному аналізі роботи заводу, при складанні звітів для статистичних й галузевих організацій, розрахунків для податкового обліку й здійсненні фінансового аналізу.

Протягом року працівниками Відділу внутрішнього аудиту, згідно затвердженого плану роботи, проведено перевірки правильності та достовірності ведення бухгалтерського та податкового обліків. Загалом за рік на ВАТ «Кредмаш» тільки по роботі центральної бухгалтерії проведено 65 перевірок. За результатами яких, у разі виявлення недоліків, відповідними лінійними керівниками приймалися рішення, що направлені на їх виправлення та правильне виконання діючого законодавства.

Здійснюючи контроль менеджери повинні пам'ятати, що багато працівників сприймають цю функцію негативно, оскільки побоюються критики та стягнень за виявлені помилки в їх діяльності. Тому слід знати, що під впливом контролю можливі такі види поведінки людей: при якій люди будуть найліпше працювати над тим, що потрапляє під контроль, тобто є його предметом; яка може сприяти передачі працівниками неправдивої або не точної інформації; спрямована на приховування необхідної для контролю інформації. Розробляючи процедури контролю на підприємстві менеджери повинні враховувати поведінку персоналу.

Контроль, як інструмент управління, має стимулювати продуктивність праці, розвиток персоналу організації та об'єднання його для подолання недоліків на шляху досягнення поставленої мети. З огляду на дані проблеми та недоліки важливого значення набуває розробка конкретних пропозицій та дієвих заходів щодо покращення функціонування внутрішнього контролю на підприємстві, тобто формування його стратегії.

Для того щоб контроль міг якісно виконувати своє завдання, тобто забезпечити досягнення цілей організації, він повинен: відображати пріоритети організації відповідно до стратегічної спрямованості її діяльності, тобто відбивати стратегічні цілі організації; орієнтуватися на досягнення конкретних кінцевих результатів. Кінцева мета контролю полягає не в тому, щоб зібрати інформацію, визначити стандарти і виявити проблеми, а в тому, щоб допомагати працівникам розв'язати завдання, які стоять перед підприємством. У підсумку контроль можна назвати ефективним тільки тоді, коли організація фактично досягає запланованих цілей і в змозі оформлювати нові цілі, які забезпечать її виживання в майбутньому; відповідати тому виду діяльності, яка є основною для організації. Контроль має об'єктивно оцінювати те, що дійсно важливе. Так, для ВАТ «Кредмаш», контроль прибутку більш важливий, ніж контроль обсягу реалізації, оскільки товарообіг може збільшуватися і при низькій ефективності діяльності внаслідок зростання цін на товари та послуги; забезпечувати своєчасність контролю. Своєчасність контролю повинна полягати не в частоті чи швидкості його проведення, а в оптимальній періодичності; відзначитися простотою, тобто необхідно використовувати прості методи контролю. Вони потребують менше зусиль і витрат, а головне зрозумілі персоналу. Дуже складна система контролю неефективна, оскільки працівники її не розуміють і не підтримують; забезпечувати гнучкість застосування контрольних операцій. Контроль, як і плани, має бути досить гнучким і пристосовуватися до змін, які відбуваються в діяльності підприємства; бути економічним, тобто ґрунтуватися на порівнянні витрат на контроль з його дієвістю.

Серед методів підвищення ефективності системи внутрішнього контролю на підприємстві найбільш доцільними та дієвими є методи розподілу повноважень й відповідальності між працівниками, ротация кадрів, здійснення контролю за окремими напрямками підприємницької діяльності, удосконалення контролю при плануванні продажу, формування справи-дос'є на покупців і замовників, діагностика і прогнозування проблем.

Особливо важливим методом оптимізації контрольної системи досліджуваного підприємства є бюджетний контроль, який забезпечує своєчасне виявлення відхилень фактичних показників від запланованих, їх причини та забезпечує відповідну реакцію на них. Результати здійснення такого контролю повинні відображатися у щоденних, тижневих, декадних, місячних і кварталних контрольних звітах. Для посилення боротьби із нестачами й розкраданнями необхідно здійснювати внутрішньогосподарський контроль об'єднаними зусиллями всіх спеціалістів, керівників підрозділів та бухгалтерських служб. При цьому особливе значення має щоденний контроль за переміщенням цінностей на окремих об'єктах підприємства. Підвищення ефективності контролю полягає не лише в його своєчасності, але й повноті операцій і процесів, розробці внутрішніх стандартів контролю.

Висновки. Для того щоб контроль міг виконати своє справжнє завдання, бути ефективним, він повинен мати такі властивості як: стратегічну спрямованість, тобто відображати загальні пріоритети товариства і підтримувати їх; орієнтацію на результати, тобто його кінцева мета полягає в тому, щоб зібрати інформацію, встановити стандарти й виявити проблеми, для реалізації місії організації; об'єктивно вимірювати й оцінювати те, що дійсно важливо для організації; своєчасність контролю, що полягає не у високій швидкості або частоті проведення, а в часовому інтервалі між проведенням оцінок, який адекватно відповідає явищу, що контролюється; гнучкість й простоту контролю та економічність контролю.

Таким чином, застосування наведених методів в практичній діяльності безсумнівно забезпечить перетворення контролю із формальної констатації фактів і результатів діяльності, в дієвий і ефективний засіб ефективного управління ним, тобто сприятиме якісному вирішенню практичних завдань щодо динамічного розвитку підприємства та його економічного зростання. Формування нової стратегії внутрішнього контролю із урахуванням запропонованих заходів та методик й досвіду інших високорозвинених підприємств, стане запорукою ефективною діяльності та покращить стан усіх секторів їх діяльності.

Література

1. Мескон М.Х. Основы менеджмента / Мескон М.Х., Ф. Альберт М., Хедоури Ф. ; [пер. с англ.]. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 702 с.
2. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / Армстронг М. ; [пер. с англ. ; под ред. Н.В. Гринберга]. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 328 с.
3. Осовська Г.В. Основы менеджменту : навч. посібн. [для студ. вищ. навч. закл.] / Г.В. Осовська. – К. : Кондор, 2003. – 556 с.
4. Бізнес-адміністрування: магістерський курс : [підручник ; за ред. Л.Г. Мельника, С.М. Ілляшенка, І.М. Сотник]. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 896 с.
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г.В.Савицька. – [3-є вид., випр. і доп.] – К. : Знання, 2007. – 668 с.
6. Шегда А.В. Менеджмент : [підручник] / А.В. Шегда. – К. :Знання, 2004. – 687 с.
7. Менеджмент для бакалаврів : підручник : у 2 т. / Т. 1: Менеджмент для бакалаврів [за ред. О.Ф. Балацького, О.М. Теліженка]. – Суми : Університетська книга, 2009. – 605 с.

Надійшла 26.12.2010

УДК 657.421.3

Н. М. ЛЕВЧЕНКО, Н. С. ПОНІКАРОВА
Запорізький національний технічний університет

ТРАНСФОРМАЦІЯ СУБРАХУНКІВ РАХУНКУ 12 «НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ» ЯК ЗАХІД ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ОБЛІКУ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

У статті розглянуто проблеми та шляхи удосконалення обліку нематеріальних активів. Проаналізовано сутність та склад нематеріальних активів. На дане авторське визначення поняття «нематеріальні активи» та з урахуванням авторського підходу щодо сутності та складу «нематеріальних активів» запропоновано трансформацію окремих субрахунків рахунку 12 «Нематеріальні активи», яка дозволить підвищити якість відображення в обліку операцій, пов'язаних з нематеріальними активами.

Problems and ways of improvement of account of immaterial assets are considered in the article. The matter of the category "immaterial assets" and structure of immaterial assets are analysed. The author's definition of immaterial assets is given and subject to the author's approach to the immaterial assets' essence and structure, transformation of separate subaccounts of the account 12 "Immaterial assets", which will allow to improve the representation quantity while accounting the operations, connected with immaterial assets.

Ключові слова: нематеріальний актив, розробка, бухгалтерський облік, рахунки, інтелектуальна власність, трансформація.

Вступ. В умовах сьогодення жодне підприємство не працює без використання у виробничій діяльності різних об'єктів нематеріальних активів. Тож, на сучасному етапі становлення ринкових відносин методика та організація обліку нематеріальних активів широко обговорюються та є об'єктом пильної уваги науковців та практиків. Це пояснюється тим, що категорія нематеріальних активів певною мірою є новою для господарської практики України, а також маловивченою і не до кінця розробленою. Поняття "нематеріальні активи" тільки недавно почало застосовуватися в міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 38 "Нематеріальні активи" і Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи". Його зміст розкритий недостатньо, тож і методику обліку визнати досконалою було б не вірно [2].

Аналіз наукових досліджень. Нематеріальні активи є предметом обговорення багатьох науковців і практиків, серед яких варто згадати таких зарубіжних учених-основоположників, як Свейбі, Каплана, Нортон, Едвінсона; вітчизняних науковців, які досліджували методику обліку нематеріальних активів: В. Пархоменко, Ф. Бутинець, Н. Ткаченко, Р. Джога, В. Матвєєва, О. Кендюхов та ін. Кожен з авторів висвітлює свій погляд на нематеріальні активи і своє бачення сутності даного поняття. Проте огляд літературних джерел не дає вичерпного розуміння визначення «нематеріальних активів».

Мета статті. Метою статті є спроба уточнити сутність та склад нематеріальних активів, дослідити основні проблеми обліку нематеріальних активів, здійснити пошук шляхів щодо удосконалення ведення обліку нематеріальних активів.

Виклад основного матеріалу. Однією з найголовніших проблем відображення в обліку нематеріальних активів є неправильне та неповне розуміння поняття «нематеріальні активи», що призвело до того, що в П(с)БО 8 «Нематеріальні активи» та Плані рахунків наведені об'єкти, які лише частково можна віднести до складу нематеріальних активів.

Відповідно до п. 4 П(с)БО 8 під нематеріальними активами слід розуміти немонетарні активи, що не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані і утримуються підприємством з метою використання протягом періоду більше 1 року для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях або

надання в оренду іншим особам [4]. Тобто, виходячи з даного визначення відмінними рисами нематеріальних активів слід визнати:

- 1) нематеріальні активи це немонетарні активи;
- 2) це активи, які не має матеріальної форми.

Для кращого розуміння сутності та змісту нематеріальних активів вважаємо варто зупинитись на детальному розгляд кожної з перелічених рис.

Так, в п. 4 П(с)БО 19 «Об'єднання підприємств» п. 4 зазначено, що немонетарні активи - всі активи, крім грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій (або визначеній) сумі грошей.

Згідно п.3 П(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» активи – ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до одержання економічних вигід в майбутньому.

Тож, виходячи з вищевикладеного, нематеріальний актив – це ресурс, що не є:

– по-перше, фінансовим капіталом відповідно до першої ознаки – «немонетарний актив»;

– по-друге, згідно з другою ознакою – «не має матеріальної форми», тобто не може бути ані матеріальним ресурсом, ані землею.

Таким чином, нематеріальний актив – це ресурс, який є результатом фізичної або розумової діяльності людини, що представляє собою інтелектуальний продукт, який після державної реєстрації стає інтелектуальною власністю, на яку у фізичних та юридичних осіб виникають права власності, що підтверджуються документом про реєстрацію відповідно до чинного законодавства [1].

До об'єктів права інтелектуальної власності згідно діючого Цивільного кодексу України належать: літературні та художні твори, комп'ютерні програми, копії даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення, наукові відкриття, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, раціоналізаторські пропозиції, сорти рослин, породи тварин, комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення, комерційна таємниця.

Із наведеного можна зробити висновок, що до нематеріальних активів належать лише об'єкти інтелектуальної власності.

Якщо ретельно розглянути рахунок 12 «Нематеріальні активи», його субрахунки (табл. 1) та їх зміст, що наведений у П(с)БО 8, то можна зробити висновок, що деякі наведені об'єкти не відповідають категорії нематеріальні активи, та не можуть бути віднесені до них. Зокрема субрахунки 121 і 122 на нашу думку не відповідають поняттю «нематеріальні активи».

Таблиця 1

Субрахунки рахунку 12 «Нематеріальні активи» за Планом рахунків та П(с)БО 8 «Нематеріальні активи»

Субрахунки	Види нематеріальних активів
121, «Права корис-тування природними ресурсами»	Права користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище
122, «Права користування майном»	Права користування земельною ділянкою, будівлею, право на оренду приміщень тощо
123, «Права на знаки для товарів і послуг»	Права на товарні знаки, торговельні марки, фірмові назви тощо
124, «Права на об'єкти промислової власності»	Права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорт рослин, породи тварин, „ноу-хау“, захист від недобросовісної конкуренції тощо
125, «Авторські і суміжні з ними права»	Права на літературні і музичні твори, програми для ЕОМ, бази даних тощо
126	Відмінили наказом Міністерства Фінансів № 1012 від 09.12.2002
127, «Інші нематеріальні активи»	Права на здійснення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо

Зупинимось на розгляді субрахунку 121 «Право користування природними ресурсами». Так у п.1 ст.324 Цивільного кодексу України (ЦКУ) зазначається «земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, що перебувають у межах території України, природні ресурси її континентального шельфу... є об'єктами права власності українського народу». Проте, «від імені українського народу право власника здійснюють органи державної влади й органи місцевого самоврядування в межах, установлених Конституцією України» (п. 2, ст. 324 ЦКУ) [3].

Природні ресурси – матеріальний об'єкт, а право користування ними – лише дозвіл органів державної влади (ліцензія або рішення органів державної влади), що саме по собі не може бути використане у виробництві, торгівлі, в адміністративних цілях або для надання в оренду іншим особам, тому не може бути активом. Проте щоб одержати такий дозвіл необхідно понести певні витрати. Ці витрати у бухгалтерському обліку доцільно відображати не як матеріальний актив, а як витрати майбутніх періодів на рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів».

Інша справа, коли мова йде про право користування геологічною й іншою інформацією про природне середовище. Якщо у підприємства виникає потреба у володінні правом користування

інформацією, то дане право може бути визнане об'єктом обліку у випадку, якщо зазначена інформація має комерційну цінність та доступ до неї обмежений, тобто якщо інформація є комерційною таємницею. Комерційна таємниця відповідно до діючого законодавства є об'єктом інтелектуальної власності, тож має бути визнана складовою нематеріальних активів.

Щодо субрахунку 122 «Право користування майном», то слід наголосити, що право користування чужим майном (сервітут, або емфітевзис) може бути встановлене щодо земельної ділянки, інших природних ресурсів (земельний сервітут) або іншого нерухомого майна й виникає з моменту державної реєстрації договору про встановлення сервітуту. Право користування майном аналогічно, як і право користування природними ресурсами, слід визнати як сукупність певних витрат, тож в обліку мають відображатись аналогічно, як витрати майбутніх періодів, тобто на рахунок 39.

Таким чином, вартість придбаного права не що інше, як сукупність понесених витрат, від яких очікується отримання доходу в майбутніх періодах. Тож, по логіці ці витрати мають відображатись на рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів», а отримання очікуваного доходу від придбаних прав на «Доходи майбутніх періодів».

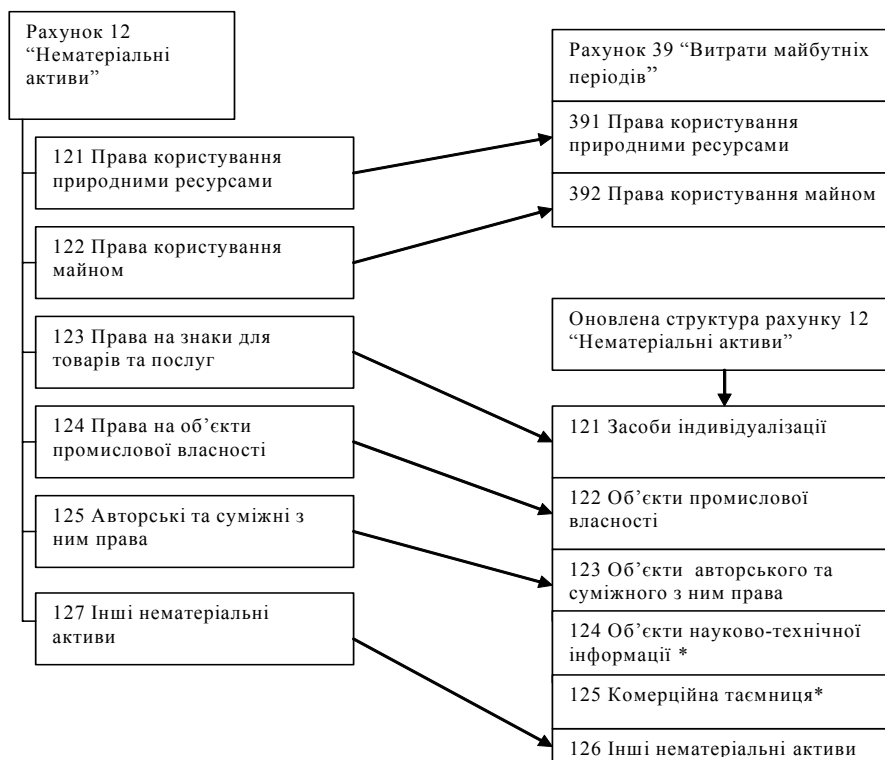
Таблиця 2

Субрахунки рахунку 12 «Нематеріальні активи» з урахуванням трансформації

Субрахунки	Види нематеріальних активів
121 Засоби індивідуалізації	Знаки для товарів і послуг, фірмові найменування
122 Об'єкти промислової власності	Винаходи, корисні моделі, промислові зразки, топографії інтегральних мікросхем
123 Об'єкти авторського та суміжного права	Твори літератури та художні твори, комп'ютерні програми, бази даних, виконання творів, фонограми і відеограми, передачі (програми) організацій віщання
124 Об'єкти науково-технічної інформації	Селекційні досягнення (сорти рослин, породи тварин), раціоналізаторські пропозиції, наукові відкриття
125 Комерційна таємниця	
126 Інші нематеріальні активи	Права на здійснення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо

Субрахунки 121, 122 доцільно віднести до рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» (рис. 1), а рахунок 12 доповнити субрахунками, які б дозволили вести облік у розрізі окремих груп об'єктів інтелектуальної власності, що в свою чергу суттєво наблизить облік нематеріальних активів до норм і принципів Європейського співтовариства [5].

Таким чином, ведення обліку нематеріальних активів доцільно вести за оновленою структурою субрахунків, наведеною в табл. 2, враховуючи трансформацію субрахунків, відображену на рис. 1.



* Додаткові субрахунки, запропоновані автором

Рис. 1. Схема трансформації субрахунків рахунку 12 «Нематеріальні активи»

Висновок. Використання інтелектуальної власності як нематеріальних активів у господарській діяльності підприємств та відображення в бухгалтерському обліку операцій з використання таких об'єктів дозволить:

- документально підтверджувати довгострокові майнові права на підставі їх обліку на балансі підприємства;
- здійснювати амортизацію нематеріальних активів у встановленому порядку залежно від терміну їх корисного використання, що дозволяє отримати амортизаційні фонди для подальшого оновлення нематеріальних активів;
- отримувати додатковий прибуток від передачі прав використання об'єктів інтелектуальної власності, а також забезпечувати обґрунтоване регулювання цін на інноваційну продукцію підприємства;
- сплачувати фізичним та юридичним особам авторську винагороду у вигляді роялті;
- здійснювати комерційні операції у вигляді застави, обміну на надійні активи, реалізації тощо з метою отримання доходів і залучення відповідних кредитних ресурсів;
- оновлювати технічний стан виробництва і технології шляхом впровадження інтелектуального капіталу в господарський оборот підприємств;
- здійснювати корпоративні (трансакційні) операції шляхом внесення до статутних фондів інших підприємств (господарських товариств) власного інтелектуального продукту, що дозволяє додатково залучити фінансові ресурси і отримати відповідні корпоративні права з метою впливу на діяльність господарських товариств.

Література

1. Масаковський В.П. Про побудову обліку в Україні в сучасних умовах / В.П. Масаковський. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 12. – С. 3–7.
2. Микерин Г.И. Международные стандарты оценки / Микерин Г.И., Артеменков И.Л., Павлов Н.В. – [6-е издание]. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mrsa.ru>.
3. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / [кол. авт. : Г.Л. Знаменський, В.В. Хахулін, В.С. Щербина та ін; за заг. ред. В.К. Макутова]. – К. : Юрінком Інтер, 2004. – 688 с.
4. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 8 «Нематериальные активы». Учет по новому в соответствии с положениями (стандартами) бухгалтерского учета в Украине // Все о бухгалтерском учете. Спец. Выпуск. – К. : Универсал – Бизнес, 2008.
5. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий учет на підприємствах України : [учебное пособие] / Ткаченко Н. М.. – К. : А.С.К., 2004. – 864 с.

Надійшла 29.12.2010

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 658.15:621

А. І. ПІВЕНЬ

Дніпропетровський університет економіки та права ім. А. Нобеля

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО СТАБІЛІЗАЦІЙНОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ
МАШИНОБУДІВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті розглянуто ознаки системного управління машинобудівним підприємством. Досліджено елементи системності в підходах до управління підприємством. Визначено, що являє собою система стабілізаційного фінансового управління та представлено авторське бачення побудови системи стабілізаційного фінансового управління на підприємствах машинобудівної галузі.

The article reviews the features of machine-building enterprises' system management. The system elements in management approaches are investigated. The system of stabilization financial management is determined. The author vision of the stabilization financial management system in engineering industry is presented.

Ключові слова: підприємство як система, система управління, стабілізаційне управління.

В сучасному світі в умовах розвитку нових економічних відносин, значної конкуренції, економічної кризи, що призвела до істотного падіння вітчизняного машинобудування, все більшої актуальності набувають дослідження, пов'язані з удосконаленням систем управління підприємством як інструмента підвищення ефективності його діяльності, стабілізації розвитку. Підвищення життєздатності підприємства залежить, перш за все, від якості управління та здатності пристосовуватися до швидкозмінних економічних умов, тобто готовності системи підприємства до позитивних змін і обмеження трансформацій, що ведуть до негативних наслідків. При цьому система управління, в свою чергу, повинна забезпечувати максимальне використання можливостей підприємства і створювати умови його сталого функціонування і розвитку.

Висока імовірність виникнення і розвитку нестійкості в процесі діяльності будь-якого машинобудівного підприємства зумовлює необхідність здійснення спеціального управління, спрямованого на усунення явищ, що перешкоджають запланованому розвитку. У економічній літературі питанню вдосконалення методів управління машинобудівним підприємством присвячено значну кількість наукових робіт, серед яких роботи Небієридзе А.З., Яковлева Ю.В., Партин Г.О., Ясінська А.І. та ін. [1–3]. Проте розуміння сутності цього управління, його змісту, особливостей, теоретичного підґрунтя ще знаходиться на стадії формування. Це викликає різні підходи та тлумачення, неадекватність оцінок окремих положень забезпечення надійності діяльності підприємства.

Отже, метою даної статті є удосконалення концептуального положення формування системного підходу до стабілізаційного фінансового управління машинобудівним підприємством на основі дослідження публікації, які присвячені питанням підвищення ефективності функціонування системи управління підприємством, що дозволить удосконалити управлінські дії для сталого розвитку підприємства.

Будь-яку виробничу організацію, у тому числі і промислове підприємство, можна розглянути як систему. Широке використання системного підходу до проблеми управління підприємствами пов'язано з тим, що цей підхід, особливістю якого є дослідження будь-якого об'єкту як складної цілісної системи, дозволяє всебічно, на рівні конкретної характеристики оцінити об'єкт, проаналізувати ситуацію в межах даної системи і відповідно найкращим чином організувати процес прийняття рішення. Так, професор О. Сизелоуф вважає: «Всю діяльність підприємства можна розглядати як єдину складну систему, що складається з мережі підпорядкованих, менш складних, – у деяких випадках простих – підсистем» [4].

Визначення поняття «система» наведено у працях зарубіжних та вітчизняних вчених: Л. фон Бертоланфі, Дж. де С. Коутиньо, В.В. Мильников, Г.В. Назарова, А.І. Радченко та ін. [5–9]. Мають місце різні підходи до визначення «системи»: як будь-якої сукупності змінних, властивостей або сутностей [8]; сукупність пов'язаних між собою і в той же час різних і незалежних частин [6]; комплекс елементів, що перебувають у взаємодії [5]; сукупність взаємодіючих елементів, властивості яких якісно відрізняються від суми властивостей цих елементів [9], як процесу цілеспрямованої діяльності [7].

Аналізуючи визначення поняття «система» і враховуючи ряд інших ознак, можна зробити висновки, що найбільш істотними рисами системи є такі:

- наявність різних елементів, складових системи;
- взаємозв'язок та взаємозалежності між елементами системи;
- наявність мети, що є початком системи, що пов'язує і визначає взаємодію елементів;
- централізація, яка визначає одну зі складових, домінуючу в системі;
- ієрархічність, послідовна підпорядкованість елементів і підсистем в системі;
- суперечливість (вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на систему);
- тяжіння системи до стану стійкої рівноваги в процесі розвитку, що має циклічний характер;
- надійність системи (можливість системи досягати кінцевого результату);
- емерджентність (шляхом об'єднання елементів в окрему систему або підсистему виникають нові властивості, які їм раніше не були притаманні).

Розвитку підприємства, як і будь-якій мікроекономічній системі, притаманні властивості циклічності. Усі без винятку підприємства, незалежно від форми власності, галузі та масштабів діяльності, змушені швидко адаптуватись до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі та проявляти гнучкість і динамічність, необхідні для їх стабільного росту. Сформульована К.Марксом і Ф.Енгельсом теорія економічної рівноваги конкурентно-ринкової системи господарства узгоджувалася з уявленнями ньютонівської механіки про рівновагу макросистем (рис. 1).

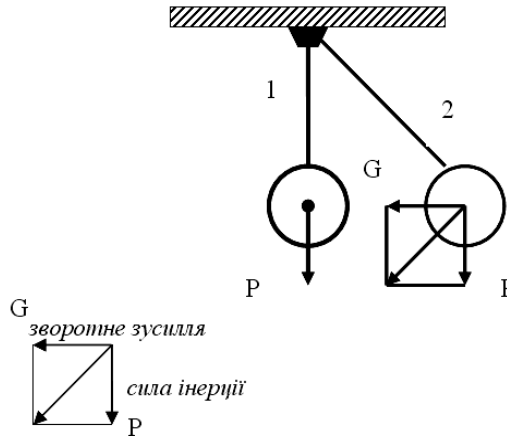
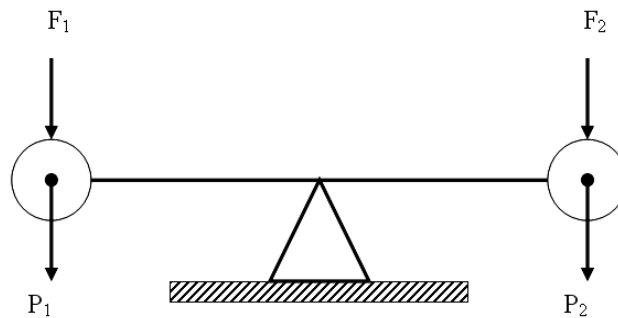


Рис. 1. Самопідтримуюча рівновага закритих систем [10]



Умови рівноваги:

$$P_1 + F_1 = P_2 + F_2$$

(при цьому необов'язково $P_1 = P_2$, $F_1 = F_2$)

Рис. 2. Рівновага відкритої системи [10]

Згідно з цим уявленням накопичення негативних сил у міру видалення маятника від точки рівноваги (положення «2») приводить його в початкове положення (положення «1»), оскільки чим далі від вертикальної осі маятник, тим більше плече рівнодіючої доцентрової сили. Така модель економічних процесів дозволяє досить успішно аналізувати внутрішні чинники функціонування підприємства як системи і, абстрагуючись від зовнішнього середовища, розробляти оптимізаційні моделі управління підприємством. Недоліком такого підходу є зневага чинниками зовнішнього середовища, які в міру ускладнення національних господарських систем, загальної інформатизації, глобалізації економіки різко посилюються.

Більш наближеною до економічних реалій представляється модель функціонування промислового підприємства, що враховує ключові чинники його зовнішнього середовища прямої (ділове середовище) і непрямої дії. В такій постановці рівновага в системі настає автоматично лише за рахунок внутрішніх засобів, а за рахунок цілеспрямованих зовнішніх дій, які посилюються у міру віддалення системи від рівноважного стану. Це робить підприємство елементом саморегуляції більш крупної макросистеми (рис. 2).

Подібна модель рівноважного функціонування підприємства як системи задовольняє необхідній точності економічних розрахунків і може використовуватися як базова на мікро- і макрорівнях. Проте не можна не враховувати, що розвиток підприємства припускає нерівність протидіючих економічних сил (чинників) і наявність в системі рівнодіючої сили (чинника) прогресивного напрямку.

Таке явище співпадає з висновками теорії катастроф, яка допускає, що економічні системи не обов'язково повинні бути рівноважними [11]. На практиці це проявляється в тому, що промислове підприємство, розвиваючись, проходить різні етапи своєї життєдіяльності, що в економічній теорії і практиці господарювання визначається як життєвий цикл підприємства.

З позиції системно-синергетичного підходу підприємство – це надскладна імовірнісна цілеспрямована система, що здатна до саморегулювання [6]. Оскільки надскладні відкриті системи функціонують в умовах дії різноманітних впливів (зовнішніх, внутрішніх, керуючого імпульсу), досягнення ними стану рівноваги на довгострокову перспективу неможливе. Однак, ми можемо говорити про стійкість системи. Поняття стійкості системи властиві структурна та функціональна стійкість, під якими розуміють здатність та спроможність системи зберігати свої параметри в межах маргінального коридору (в діапазоні між верхнім та нижнім допустимими значеннями певної змінної) протягом деякого періоду часу. Нерівновагу можна визначити як стан відкритої системи, за якого відбувається зміна її макроскопічних параметрів, тобто складу, структури та поведінки [11].

Кризовий стан характерний для будь-якої економічної системи в процесі її еволюції і сигналізує про накопичення в ній певної критичної маси «сповільнювачів» (стримуючих чинників), усунення або активізація яких необхідне або для продовження відтворювального процесу (функціонування підприємства), або для переходу в іншу якість. В кризовий стан система, як правило, входить достатньо тривалий період у міру накопичення «сповільнювачів». Вихід з кризового стану може бути як миттєвим (східчастим) в результаті разової акції (дефолт, оголошення банкрутом, поглинання, зміна профілю діяльності, дроблення та ін.), так і тривалим за часом в ході еволюційних перетворень.

Саморегулювання системи в умовах ринку – це постійний рух до рівноваги, яка досягається лише епізодично і в певних межах. На думку вітчизняного науковця Василенко В.А., «система управління додає підприємству здібність до пристосування і навчання, тобто риси саморегульованої гомеостатичної системи» [12].

На нашу думку, промислове підприємство – це система, що самостійно розвивається, основна особливість якої – незалежна розробка мети свого розвитку і критеріїв її досягнення, зміни своєї структури і функції елементів (підсистем) залежно від ступеня досягнення обраних напрямів розвитку. Саморозвиток, на відміну від самоорганізації, полягає в тому, що він здійснюється з ініціативи самої системи в процесі управління на основі достовірних прогнозів про зміну середовища і власних характеристик.

Отже, розвиток будь-якої системи, зокрема і економічної, багато в чому залежить від управління. Управляти, за твердженням А. Файоля, «означає вести підприємство до мети, намагаючись якнайкраще використати його ресурси». Управління – це цілеспрямовані дії на об'єкт з метою змінити його стан або поведінку у зв'язку із зміною обставин [13].

Існують різні підходи до управління господарською діяльністю підприємства, зокрема: системний, логічний, функціональний, комплексний, ситуаційний, процесний інтеграційний, відтворювально-еволюційний, директивний тощо. Елементи системності містяться у всіх перелічених наукових підходах, визначаючи підприємство як систему або елемент глобальнішої системи (табл. 1).

Однак забезпечити оптимальний розвиток підприємства у високодинамічному підприємницькому середовищі, а також швидке і комплексне реагування на зміни умов діяльності підприємства вдосконалювати механізм управління можливо лише, застосовуючи системний підхід, який сьогодні, на нашу думку, є найефективнішим.

Таблиця 1

Елементи системності в підходах до управління підприємством

Найменування підходу	Підприємство як		Елементи системності
	система	елемент глобальнішої системи	
Логічний	+	+	Об'єктивність
Комплексний	+		Єдність економічного, технічного, організаційного, соціального, екологічного аспектів управління
Глобальний		+	Підприємство як частина світової спільноти
Інтеграційний	+		Посилення взаємозв'язків підрозділів і служб підприємства. Розширення співробітництва підприємства на рівні міста, регіону, країни
Маркетинговий	+		Орієнтація діяльності підприємства на споживача як цільова спрямованість системи
Функціональний	+		Представлення продукту у вигляді сукупності функцій, що задовольняють потребу
Процесний	+		Управління підприємством – ланцюг взаємопов'язаних процесів
Відтворювально-еволюційний	+		Умова життєздатності системи – розвиток
Структурний	+		Ранжування елементів системи за пріоритетністю
Директивний	+		Встановлення обмежень у напрямках розвитку і методах управління підприємством
Ситуаційний	+		Культивування гнучкості і адаптивності

Під системою управління розуміється сукупність взаємозалежних елементів і підсистем управління, які взаємодіють між собою та приймають участь у процесі впливу на об'єкти управління та зовнішнє середовище для досягнення головної та інших цілей системи (підприємства) [13].

Зазначимо, що системний підхід можна застосовувати на різних рівнях – від якогось підрозділу до всього підприємства. У кожному випадку об'єкт управління розглядається як цілісна система. Управління ним тим ефективніше, чим оптимальніше підібрані елементи системи і скоординовані дії. У даному контексті, доречним є порівняння підприємства як системи з живим організмом, в якому взаємопов'язані мозок, тіло, дух і для забезпечення здоров'я потрібне не хірургічне втручання в той або інший орган, а всебічна узгоджена дія.

А.В. Шегда систему управління підприємством в ринкових умовах розглядає як своєрідний механізм управлінських відносин, що включає:

- закони управління, тобто найбільш вагомі взаємозв'язки між елементами системи управління, що повторюються та забезпечують її цілісність та дієвість;
- функції та методи управління, тобто конкретні форми та прийоми цілеспрямованого впливу органів управління на інтереси й умови життєдіяльності учасників колективної праці;
- інформацію, тобто сукупність даних, відомостей про соціальні та виробничі процеси;
- інструментарій та важелі такого впливу як плани, рішення, державні замовлення, норми та нормативи, форми матеріального й морального стимулювання;
- організаційну структуру, тобто внутрішню будову системи управління, що відображає розподіл праці та його кооперацію, специфіку виконання конкретних функцій і методів управлінської діяльності;
- технічні засоби збору, обробки та збереження інформації, які істотно збільшують продуктивність управлінської праці;
- кадри управління, тобто керівників, спеціалістів, допоміжний персонал [14].

О.С. Курочкин наголошує на таких блоках (ланках) системи управління, як орган управління (блок цілебудови), блок формування програми управління, блок збирання інформації та контролю за виконанням прийнятих рішень та об'єкт управління. Управління розглядається не як сума процесів перетворення інформації у кожній ланці системи, а як єдиний круговий процес [15].

М.М. Максимцов і М.А. Комаров визначають наступні властивості системи управління:

- значна кількість елементів;
- наявність декількох, у тому числі, суперечливих цілей;
- декілька рівнів і способів їх досягнення;
- між елементами циркулює не тільки енергія і речовина, але й сигнали (інформація);
- наявність обмежених ресурсів (предмет, засіб праці; люди; інформація);
- розбіжність інтересів груп суб'єктів;
- наявність елементів, які функціонують в умовах невизначеності [16].

С.М. Пилипенко та О.О. Пилипенко вважають, що в системі управління суб'єкт управління здійснює управляючий вплив на об'єкт управління, використовуючи інформацію як із зовнішнього середовища, так і від самого об'єкта управління [17].

На думку вітчизняних та зарубіжних вчених, до складових елементів поняття «система управління підприємством» відносять:

- 1) сукупність елементів, розташованих ієрархічно (наявність суб'єкту і об'єкту управління) [15–18];
- 2) мета управління [14–19];
- 3) наявність прямого та зворотного зв'язків [15–20];
- 4) зв'язок із зовнішнім середовищем [14, 17, 18];
- 5) наявність обмежених ресурсів [15, 19, 20];
- 6) збір, аналіз, обробка інформації [14, 16, 19];
- 7) людський капітал [18];
- 8) інструментарій та важелі впливу [15, 18, 19];
- 9) безперервність [20].

Проведений аналіз виявив, що більшість авторів вважають, що система управління – це сукупність елементів, які розташовані ієрархічно, пов'язані між собою двостороннім зв'язком і мають мету управління. В той же час автори [14, 15, 18] не розглядають систему управління як цілеспрямований процес. Це пов'язано з тим, що ключовим словом в їх дослідженнях обрано систему, а не управління.

Системний підхід до управління підприємством є засобом вирішення складних проблем, в його основі лежать наукові методи, які забезпечують одержання результатів відповідно до діяльності системи, і будь-яка система розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, яка має вхід (ресурси), вихід (мету), зв'язок із зовнішнім середовищем та зворотний зв'язок. М.І. Твердохліб [21] вважає, що системний підхід – це «сукупність методологічних принципів і положень, що дають змогу всебічно розглядати систему як одне ціле з узгодженим функціонуванням усіх її елементів». Б.М. Мізюк підкреслює, що системний підхід є «дослідженням способів організації елементів системи в єдине ціле і взаємодії процесів функціонування системи, її підсистем та елементів» [22].

Особливість системного підходу до управління підприємством полягає в тому, що в допустимих межах об'єкт досліджується як одне ціле з врахуванням внутрішніх взаємозв'язків між окремими елементами і зовнішніх зв'язків з іншими елементами та об'єктами.

Отже, системний підхід застосовується як спосіб упорядкування управлінських проблем, завдяки якому здійснюється їхнє структурування, визначаються цілі рішення, обираються варіанти, встановлюються взаємозв'язки та залежності елементів проблем, а також фактори й умови, які сприяють їх вирішенню.

Науковці відзначають, що особливо важливим системний підхід є при виникненні нових проблемних ситуацій, з якими підприємство раніше не зустрічалася [3, 21]. Вирішення таких проблем і є одним з завдань стабілізаційного управління. Безперечною перевагою системного підходу управління діяльністю промислових підприємств є спрямування на слабо структуровані проблеми, пошук оптимального варіанта їх вирішення.

Під стабілізаційним управлінням підприємством ми розуміємо спеціальний, комплексний процес моніторингу впливу кризоутворюючих факторів на діяльність підприємства з метою вжиття заходів щодо попередження переходу підприємства до кризового стану та забезпечення його стійкого розвитку у довгостроковій перспективі [23].

Системний підхід до стабілізаційного управління машинобудівним підприємством дозволяє виявити фактори та причини, що можуть призвести до появи проблем на підприємствах в цілому та їх складових.

Таким чином, необхідність звернення до системного підходу управління машинобудівним підприємством спричинена:

- 1) ускладненням внутрішньої структури об'єкту управління;
- 2) розширенням і розгалуженням зв'язків;
- 3) швидким і безперервним зростанням обсягу інформації;
- 4) нестабільністю навколишнього середовища;
- 5) посиленням конкурентної боротьби.

Отже, враховуючи сучасні економічні, організаційні та соціальні проблеми підприємства, складність яких зростає в умовах нестабільного ринкового середовища доцільно використовувати системний підхід в управлінні машинобудівним підприємством, метою якого має бути забезпечення ефективної діяльності і стабільного розвитку підприємства.

Особливість системного підходу щодо стабілізаційного управління машинобудівним підприємством полягає у:

- врахуванні складності об'єкта, що досліджується;
- ґрунтуючись на притаманних системі управління властивостях, можна виявити нові конкретні властивості та їх взаємозв'язки з конкретним об'єктом дослідження;
- орієнтація системи на правильний вибір відповідних методів та засобів для вирішення проблеми, а також правильного визначення завдання для розв'язання.

Системі управління належить вирішальна роль у забезпеченні ефективного функціонування промислового підприємства.

У системі стабілізаційного управління машинобудівним підприємством можна виділити дві основні її підсистеми: керовану і керуючу. Безумовно, на загальну функцію системи впливають усі елементи, але ступінь впливу окремих елементів різний. Під впливом інформації про зміну (відхиленні) параметрів зовнішнього та (або) внутрішнього середовища, що перешкоджає досягненню визначеної перед підприємством мети, у системі управління формується модель необхідного стану системи. У процесі порівняння існуючого і бажаного стану системи визначаються параметри регулюючого імпульсу, спрямованого на приведення системи в потрібний стан (рис. 3).

У різних джерелах керуюча система підприємства розглядається з різних точок зору. Одні автори ототожнюють її з апаратом управління, але, на нашу думку, апарат управління є найважливішим, але не єдиним елементом керуючої системи. Інші керуючу систему розглядають як сукупність трудових процесів.

Таким чином, на основі аналізу літератури, під керуючою системою машинобудівного підприємства розумітимемо певним чином організовану сукупність трудових ресурсів, засобів праці, предметів праці, необхідних для здійснення процесу управління, що є сумою взаємопов'язаних безперервних регулюючих дій.

Керована система машинобудівного підприємства, або об'єкт управління, якщо розглядати з організаційної сторони, являє собою ряд взаємозалежних підсистем таких як виробництво, маркетинг, персонал, фінанси та ін. Але це чисто організаційне, структурне вираження керованої системи. Керована система під впливом управлінських рішень забезпечує досягнення цілей організації.

Процес управління формує рішення, яке поступає на вхід в систему і стає частиною набору у відповідь на дії підприємства. Якщо підсистема управління містить всі елементи, необхідні для управління підприємством, то нова реакція з'явиться правильною відповіддю на події, що відбулися, а фактично одержує організацією блага будуть рівні очікуванім [22].

Взаємозв'язки підсистем стабілізаційного фінансового управління витратами машинобудівного підприємства полягають у взаємодії між усіма елементами системи та зовнішнім середовищем прямого і непрямого впливу на підприємство. Використання та реалізація такої моделі взаємозв'язків дає можливість без значних затрат коштів і часу здійснити оцінку та виявити потенційні можливості покращання фінансового стану підприємства.

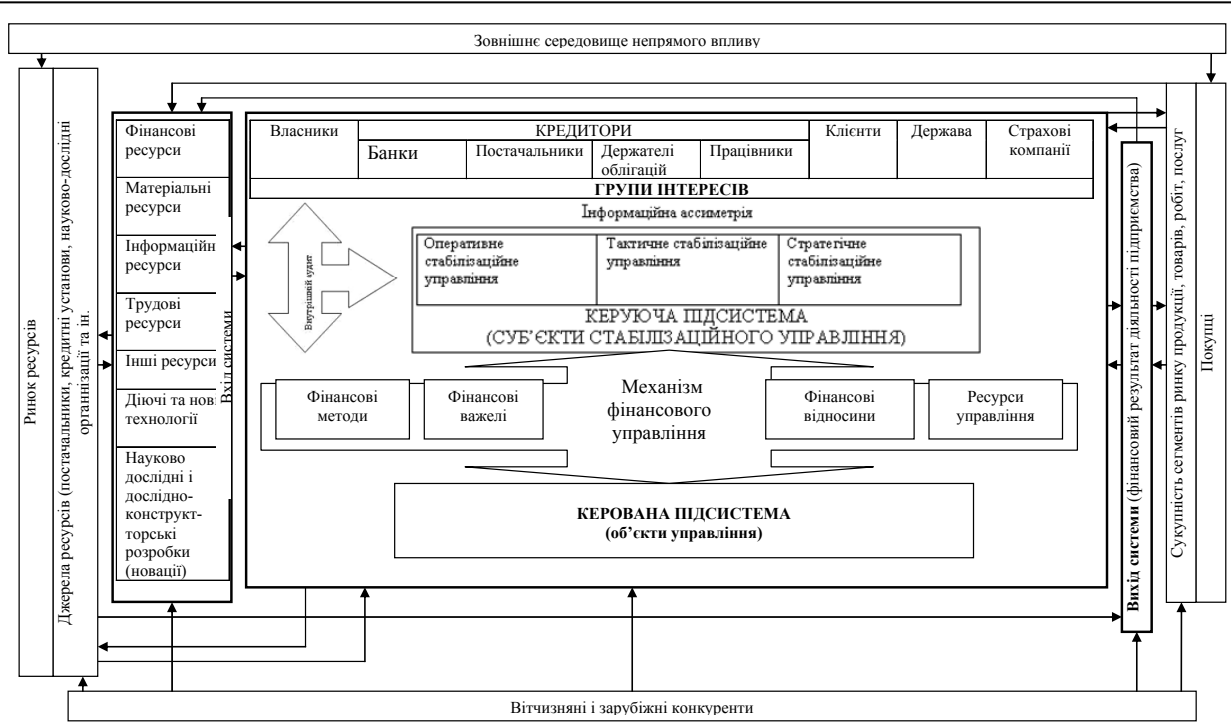


Рис. 3. Система стабілізаційного фінансового управління машинобудівним підприємством

Вхід системи передбачає залучення ресурсів (фінансових, матеріальних тощо), необхідних для ефективної діяльності підприємства. Суб'єкти управління (керуюча підсистема) повинні контролювати вчасне надходження ресурсів, а також їх відповідність встановленим нормам якості, цінам тощо. Для цього необхідно встановити чіткі значення або діапазон значень параметрів входу і ретельно їх дотримуватись.

Суб'єкти управління повинні мати конкретні завдання, які мають відповідати меті, довготерміновим і короткотерміновим цілям підприємства, його стратегії, тактиці і політиці. На основі вищезазначеного суб'єкти управління вибирають і застосовують методи, способи і засоби управління витратами, причому як в перерізі оперативного, так і стратегічного управління.

Стабілізаційне фінансове управління здійснюється на основі наявного потенціалу підприємства для отримання проміжних, а згодом і кінцевих результатів.

Вихід системи є результатом діяльності підприємства з урахуванням методів, важелів та інструментів стабілізаційного управління (чистий прибуток підприємства та стабільний розвиток у довгостроковому періоді). Для виходу також необхідно встановлювати значення параметрів, які повинні відповідати місії, цілям і стратегії підприємства. Як вже було обґрунтовано в першому розділі роботи, саме результат діяльності підприємства є основним системоутворюючим параметром, тобто якщо суб'єкти управління не контролюватимуть якість виходу системи, то підприємство може втратити як ділову репутацію, так і перспективу подальшого розвитку загалом.

Між елементами системи стабілізаційного фінансового управління існує багато різних прямих та зворотних зв'язків. Керуюча і керована підсистеми взаємодіють між собою за допомогою інформаційних потоків, які проходять через канали зв'язку. Необхідною умовою ефективного функціонування будь-якої системи управління є наявність адекватного механізму впливу керуючої підсистеми на керовану підсистему [9]. Метою керуючої підсистеми є розроблення і прийняття управлінських рішень, які передаватимуться для виконання керованій підсистемі каналами прямого зв'язку. Використовуючи елементи фінансового механізму суб'єкти стабілізаційного управління спрямовують свою діяльність на досягнення цільових значень окремих параметрів керованої підсистеми. Цілі антикризового управління мають бути сформовані таким чином, щоб забезпечити максимальний компроміс між окремими групами інтересів, що мають відношення до підприємства (власники, кредитори, постачальники, клієнти, держава). Керована підсистема повинна забезпечити виконання прийнятих рішень, а інформацію про відхилення від запланованих результатів на виході системи стабілізаційного фінансового управління каналами зворотного зв'язку передати керуючій підсистемі. За допомогою інформаційних потоків, які проходять через зворотні зв'язки, керуюча підсистема має змогу здійснювати вплив на ресурси, які акумулюються на вході системи управління. В такий спосіб здійснюється взаємозв'язок між входом і виходом системи. Система стабілізаційного фінансового управління поєднана також взаємними зв'язками із зовнішнім середовищем непрямого та прямого впливу на підприємство.

Основні кількісні та якісні цільові параметри об'єкта стабілізаційного фінансового управління, а також загальні механізми досягнення визначених цілей складають основу концепції управління

підприємством. Вирішення проблеми інформаційної асиметрії між суб'єктами фінансово-економічних відносин, перевірка достовірності розроблених планів та контроль за керуючою підсистемою є завданням внутрішнього та санаційного аудиту.

Особлива роль в управлінні промисловим підприємством належить фінансово-економічному механізму, як найбільш складному й важливому при прийнятті управлінських рішень. Адже, як показує практика, у сучасних умовах господарювання змогли успішно вижити лише ті підприємства, які перебудували свою систему управління відповідно до умов сьогодення. Тому механізм стабілізаційного управління доцільно впроваджувати як на підприємствах, які є порівняно благополучними і функціонують успішно, так і на тих, які опинилися у фінансовій кризі. У першому випадку, основне завдання системи стабілізаційного управління полягає в попередженні фінансової кризи на основі впровадження системи ранньої діагностики, а в другому - подолання фінансової кризи.

Таким чином, система управління підприємством складається з низки підсистем, які також мають свої елементи з певними властивостями та характеристиками, взаємозв'язки, функції і загальний кінцевий результат, який є основним чинником створення системи. На нашу думку, саме результат діяльності підприємства є вирішальним системоутворюючим чинником, який, будучи недостатнім, активно впливає на відбір саме тих ступенів свободи у компонентів системи, які при їх інтеграції визначають надалі отримання повноцінного результату. Ми погоджуємося з думкою [22], що до системи з корисним результатом її діяльності більш придатний не термін "взаємодія", а термін "взаємосприяння". Адже зусилля всіх компонентів системи повинні сприяти отриманню кінцевого корисного результату. А це значить, що будь-який компонент може увійти до системи тільки в тому випадку, якщо він вносить свою частку сприяння в отримання запрограмованого результату.

Слід зазначити, що попереджувальні заходи, на яких ґрунтується стабілізаційне фінансове управління, так само як і планомірні організаційні зміни, як правило, пов'язані з тимчасовим спадом системоутворюючого показника підприємства. Це об'єктивне явище цілком відповідає закону трансформаційного спаду [5], який свідчить: якщо система при існуючій структурі досягла максимуму певного показника, то його подальше підвищення можливо лише за умови зміни структури системи, перехід до якої пов'язаний з обов'язковим тимчасовим зниженням даного показника.

Попереджувачі заходи неминучі для підприємства, що здійснює об'єктивні і закономірні процеси ускладнення. Головним чинником ускладнення є прибуток, оскільки саме він сприяє розширенню діяльності підприємства, збільшенню капітальних вкладень, ускладненню організаційної структури і пов'язаних з нею комунікацій. Практика показує, що підприємства розвинутих західних країн проводять організаційні зміни не рідше 1 разу в 3–5 років. Цілеспрямовано скорочуються або змінюють деякі функції, штат, кількість персоналу, керівну ланку, комунікації, систему управління, проводиться товарна і фінансова диверсифікація [24].

До основних елементів попереджувального впливу відносять: товар, ринок збуту, структура власного капіталу, галузь або область бізнесу, організація і логістика бізнесу, персонал, зовнішнє середовище і технологія роботи з нею.

Попереджуючи і вчасно змінюючи один або декілька елементів, підприємство забезпечує собі тимчасовий незначний спад системоутворюючого параметра з його подальшим зростанням. Графічно це представлено на рисунку 4. СП – це системоутворюючий параметр роботи підприємства – чистий прибуток.

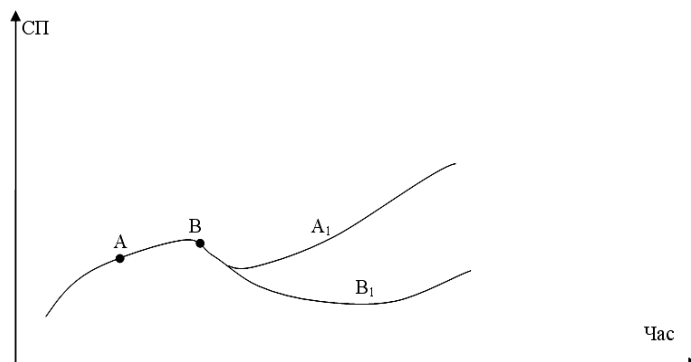


Рис. 4. Динаміка системоутворюючого параметру підприємства

Практика показує, якщо керівництво починає проводити планомірні організаційні і фінансові заходи, не чекаючи погіршення показників роботи в крапці А, то підприємство чекає менший спад (AA1). У випадку якщо заходи реорганізації починають проводитися після фіксації факту погіршення в крапці В, то підприємство чекає більший спад (BB1).

Таким чином, планові стабілізаційні заходи з попередженням подій, що проводяться, більш ефективні з погляду глибини спаду системоутворюючого параметра. Своєчасна модифікація товару або

реорганізація діяльності стає стратегічним ресурсом підприємства. Чим швидше підприємство здатне забезпечити реорганізацію діяльності або модифікацію товару, тим швидше вийде на зростання чистий прибуток підприємства.

Таким чином, у результаті проведеного дослідження, спираючись на основні принципи системного підходу за допомоги схеми представимо базис для розробки та впровадження стабілізаційного фінансового управління на машинобудівних підприємствах (рис. 5).

Авторське бачення побудови стабілізаційного фінансового управління на підприємствах машинобудування містить три блоки рішень: теоретичні, концептуальні і методичні. Разом з тим, науковці що використовують системний підхід у своїх дослідженнях [25, 26], окремо виділяють ще й блок аналітичних рішень.

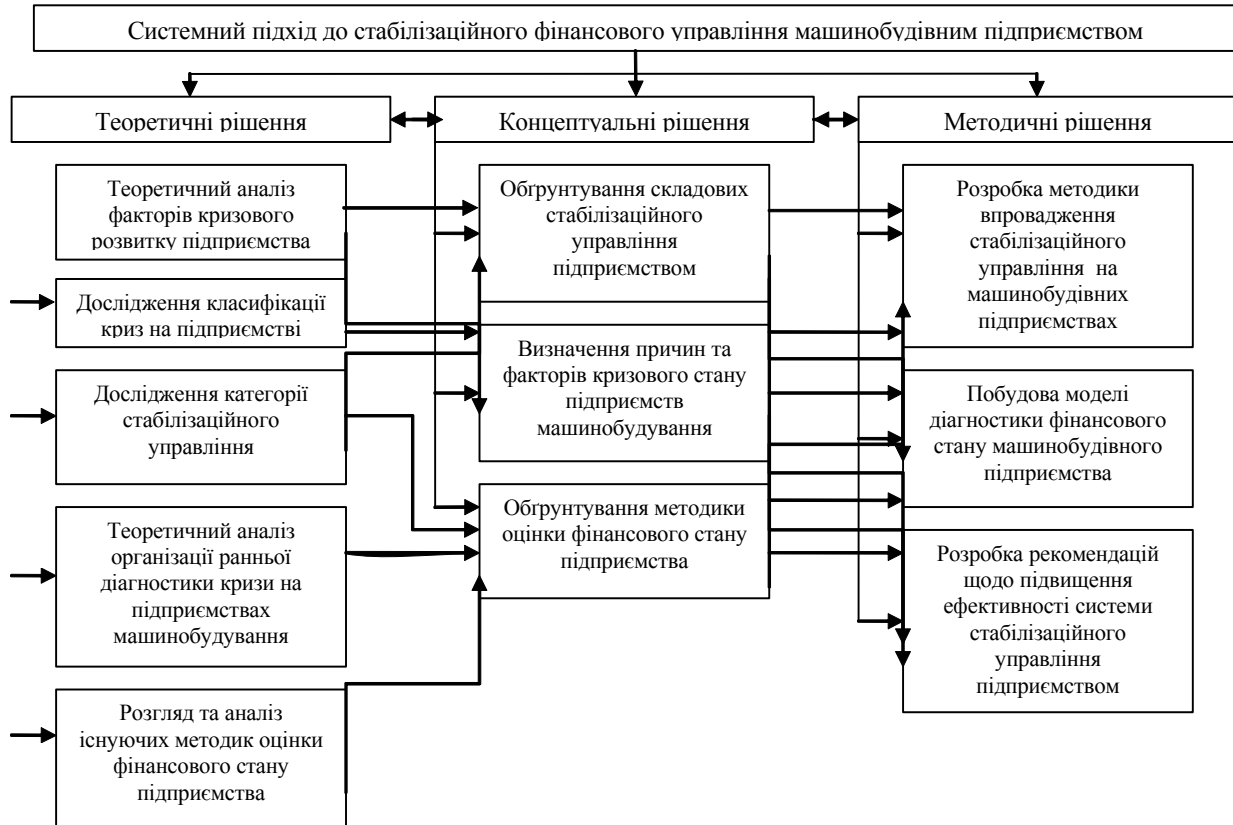


Рис. 5. Схема системного підходу до стабілізаційного фінансового управління машинобудівним підприємством

Ми погоджуємося з думкою Шелковникової О.В. [27] відносно недоцільності виділення окремим блоком аналітичних рішень, а розосередженості їх у теоретичному, концептуальному та методичному блоках і підтвердимо їх наступними міркуваннями:

- дослідження кожного окремо виділеного питання запропонованих блоків ґрунтується на аналізі чи то праць вітчизняних та зарубіжних науковців, чи стану стабілізаційного управління на підприємствах машинобудування;

- встановлення причинно-наслідкових зв'язків між окремими питаннями певного блоку та між окремими блоками зменшить помилковість перетворення теоретичних досліджень у практичні результати;

- оскільки предметна сутність аналізу полягає в розкладанні об'єкта дослідження на певні частини, то найбільш обґрунтованою буде оцінка кожного окремого питання з виділених блоків та блоку в цілому, що дозволить не тільки констатувати факти невідповідності досліджуваних питань науковим працям та результатам їх практичної реалізації, а й оперативно виявити недоліки на теоретичному й концептуальному рівнях підходу.

Блок теоретичних рішень (рис. 5) передбачає, перш за все, теоретичний аналіз кризоутворюючих факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства, класифікацію криз, дослідження категорії стабілізаційного управління.

До концептуального блоку відносяться питання раціональної організації системи стабілізаційного фінансового управління на підприємстві, виявлення сильних та слабких сторін методик діагностики фінансового стану підприємства та вірогідності кризового розвитку, обґрунтування складових стабілізаційного управління підприємством та визначення причин кризового стану підприємств машинобудівної галузі України.

Методичний блок включає рекомендації щодо процесу впровадження системи стабілізаційного фінансового управління на підприємстві, побудова моделі діагностики фінансового стану підприємства, розроблені методики контролю та розробка матриці прийняття управлінських рішень.

З огляду на вищезазначене вважаємо, що система стабілізаційного фінансового управління машинобудівним підприємством – це сукупність взаємодіючих між собою елементів, які ґрунтуються на діагностиці фінансового стану підприємства, змінюють свій стан у процесі діяльності, взаємодіють між собою під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища та орієнтовані на підвищення ефективності діяльності підприємства та стабілізацію його розвитку. Подальший розгляд системного підходу до стабілізаційного управління підприємством машинобудівної галузі передбачає детальне опрацювання питань, які складають зміст наведених блоків та їх взаємозв'язків.

Література

1. Небиеридзе А. З. Разработка механизма оценки производственного потенциала машиностроительного предприятия : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 “Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность)” / А. З. Небиеридзе. – Москва, 2008. – 26 с.
2. Яковлева Ю. В. Системний підхід до вдосконалення методів управління машинобудівними підприємствами / Ю. В. Яковлева // Вісник Хмельницького національного університету – 2010. – № 2. Т. 2. – С. 48–51.
3. Партин Г. О. Особливості управління витратами машинобудівного підприємства на засадах системного підходу / Г. О. Партин, А. І. Ясінська // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. – 2009. – № 647. – С. 157–163.
4. Сизелуоф О. Проектирование систем: Организация производства на промышленных предприятиях США / Сизелуоф О. – М. : Наука, 1969. – С. 23–24.
5. Bertalanfy L. von. General system theory. Foundations, development applications. / L. von Bertalanfy – N.Y.: Braziller, 1969. – 483 p.
6. Коутиньо Дж. де С. Управление разработками перспективных систем / Дж. де С. Коутиньо ; [пер. с англ. В. И. Кондратенко, Ю. А. Савослицкий ; под ред. О. Л. Смирнова]. – М. : Машиностроение, 1982. – 448 с.
7. Мыльник В. В. Исследование систем управления / В. В. Мыльник, Б. П. Титаренко, В. А. Волоченко. – М. : Академический проспект, 2003 – 315 с.
8. Назарова Г. В. Організаційні структури управління корпораціями / Назарова Г. В. – [2-е вид., доп. і перероб.]. – Харків : ВД «НЖЕК», 2004. – 420 с.
9. Радченко А. И. Основы государственного и муниципального управления: системный подход : [учебник] / А. И. Радченко. – Р.-на Д. : Март, 2007. – 620 с.
10. Попов Р. А. Антикризисное управление : [учебник]. / Попов Р. А. – [2-е изд., перераб. и доп.] – М. : Высш. шк., 2008. – 480 с. : ил.
11. Арнольд В. И. Теория катастроф / Арнольд В. И. – М. : Едиториал УРСС, 2004. – 128 с.
12. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : [навч. посібник] / Василенко В. О. – [2-е вид., виправл. і доп.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
13. Кузьмін О. Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : [навч. посібник] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник – [3-є вид. доп. і перероб.]. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», “Інтелект-Захід”, 2007. – 384 с.
14. Шегда А. В. Менеджмент : [навч. посіб.] / Шегда А. В. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2002. – 583 с.
15. Курочкін О. С. Управління підприємством (процесний аспект) / Курочкін О. С. – К. : МАУП, 1998. – 144 с.
16. Менеджмент / [под ред. М. М. Максимцова, М.А. Комарова]. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2002. – 359 с.
17. Пилипенко С. М. Менеджмент / С. М. Пилипенко, А. А. Пилипенко, В. І. Оленко. – Харків : ХДЕУ, 2002. – 208 с.
18. Иванова Т. Ю. Теория организации / Т. Ю. Иванова, В. И. Приходько. – СПб. : Питер, 2004. – 268 с.
19. Мишин В. М. Исследование систем управления / Мишин В. М. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 527 с.
20. Сумин В. А. Система управления: системообразующий базис / В. А. Сумин // Наукові праці Донецького нац. техн. ун-ту. Сер. Економічна. – Донецьк, 2004. – Вип. 70. – С. 145–155.
21. Твердохліб М. Т. Інформаційне заміщення менеджменту : [навч. посібник]. / Твердохліб М. Т. – [2-е вид., доп. та перероб.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 224 с.
22. Мізюк Б. М. Системне управління : [монографія] / Мізюк Б. М. – Львів : Вид-во комерційної академії, 2004. – 338 с.

23. Півень А. І. Формування фінансово-економічного механізму стабілізаційного управління підприємством / А. І. Півень // Вісник ДонНУЕТ. – Донецьк : ДНУ імені Туган-Барановського, 2010. – № 3 (47). – С. 121–126.
24. Большаков А. Менеджмент / Большаков А. – СПб. : Питер, 2000. – 160 с.
25. Лоханова Н. О. Облік та контроль витрат на обслуговування виробництва і управління : дис. ... канд. екон. наук. : 08.06.04 / Лоханова Н. О. – Одеса : ОДЕУ, 1998. – 201 с.
26. Шурупов Г. В. Механізм управління матеріальним забезпеченням діяльності промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук. : 08.06.01 / Шурупов Г. В. – Одеса : ОГЭУ, 2000. – 186 с.
27. Шелковникова О. В. Поглиблення інтеграційних можливостей обліку в управлінні формуванням витрат підприємств водопровідно-каналізаційного господарства : дис. ... канд. екон. наук. : 08.06.04 / Шелковникова О. В. – Кіровоград : КНТУ, 2005. – 200 с.

Надійшла 15.12.2010

УДК 336.22:336.27:332.13:69 «313»

А. О. КАСИЧ, О. І. АВРАМЕНКО

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКОВОГО КРЕДИТУ У ПРОЦЕСАХ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ

У статті проаналізовано використання податкового кредиту в розвинутих країнах ринкової економіки та внесено пропозиції щодо використання його у процесах формування регіонального будівельного комплексу в Україні.

In the article the use of tax credit is analysed in the developed countries of market economy and suggestions are brought in relation to the use of him in the processes of forming of a regional build complex in Ukraine.

Ключові слова: будівельний комплекс, фінансові ресурси, податковий кредит, мультиплікатор.

Постановка проблеми. Формування регіонального будівельного комплексу в післякризовий період ускладнює відсутність фінансових ресурсів. Першочерговим завданням є розширення фінансових можливостей підприємств будівельної галузі.

Вступ. Головним завданням сучасного етапу формування регіонального будівельного комплексу є пошук джерел фінансування серед, формально, широкого спектру пропозицій. Оскільки наслідки світової економічної кризи до цього часу в повній мірі не ліквідовано, вільних фінансових ресурсів немає ні у самих підприємств, ні у кредиторів (банківський сектор України, незважаючи на надлишок ліквідності, так і не відновлює кредитування національного господарства). Так як будівельний комплекс відноситься до системоутворюючих видів економічної діяльності, а його розвиток є індикатором виходу економіки з кризи, важливу роль у розширенні фінансових можливостей підприємств будівельної галузі може відіграти держава шляхом застосування податкового кредиту.

Огляд публікацій. Останнім часом тема становлення та розвитку податкового кредиту висвітлювалась в наукових роботах вітчизняних учених-економістів Демянюка О.Б. [1], Шаблістої Л.М. [2], Затонацької Т.Г. [3] та інших. Однак до цього часу у науковій літературі відсутні дослідження питань використання інвестиційного податкового кредиту для розвитку пріоритетних галузей та видів економічної діяльності, зокрема в розрізі активізації розвитку будівельних підприємств та формування регіонального будівельного комплексу.

Мета статті – узагальнити світову практику застосування інвестиційного податкового кредиту для активізації розвитку господарюючих суб'єктів системоутворюючих галузей, зокрема будівництва та визначити можливості використання даного механізму податкової системи у національному господарстві у контексті формування регіонального будівельного комплексу.

Результати. Для активізації розвитку системоутворюючих видів економічної діяльності, до яких відноситься будівництво, держава може і повинна використовувати механізми, які б сприяли розширенню їх фінансових можливостей. Враховуючи обмеження фінансових ресурсів держави, можна рекомендувати при цьому застосування регіонального підходу, що дасть можливість створити центри виникнення вторинних витрат та росту на території країни. Однак, «принциповим недоліком оподаткування в Україні є відсутність дієвих механізмів, які б могли забезпечити цілеспрямований стимулюючий вплив на інвестиційно-інноваційну активність усіх суб'єктів господарювання» [1, с. 243]. Таким механізмом може стати інвестиційний податковий кредит. Проте механізм використання цього інструменту не є «...достатньо чітко сформульований вітчизняним законодавцем в частині його повернення, виключення з валового доходу для спеціалізованих підприємств сум, що надаються на інноваційну діяльність тощо» [1, с. 243].

Під інвестиційним податковим кредитом розуміють відстрочення податкового платежу, що надається органами державної влади або податковими органами.

Загальновідомо, що у розвинутих країнах ринкової економіки податкова політика традиційно є

одним з важливих інструментів стимулювання інвестиційної діяльності. У країнах з ринковою економікою інвестиційний податковий кредит почав застосовуватися на початку 60-х років [2]. Розміри і терміни подібних пільг розрізнялися в окремих країнах. Так, інвестиційний податковий кредит в США, що існував в 60–70-х рр., складав 7-10% вартостей нового устаткування; за податковими субсидіями у Великобританії дозволялося зменшувати прибуток шляхом вирахування 20% вартостей нового устаткування з величини валового доходу [4]. У США з 1962 р. по 1986 р. фірми мали право зменшувати податок на прибуток до 10% витрат на нове устаткування [5, с. 21]. При цьому розмір знижки пов'язувався з термінами амортизації устаткування. У 1981–1986 рр. фірми мали право віднімати з податку на прибуток 6% витрат на устаткування з терміном амортизації до 4 років і 10% витрат на устаткування з терміном амортизації більше 4 років [6]. Величина вказаної знижки обмежувалася певною частиною податку на прибуток (у різні роки – від 50% до 90% податку на прибуток). Якщо розміри знижки перевищували встановлену межу, фірма могла переносити відповідну частину знижки або на 3 роки назад (в цьому випадку вона отримувала право на повернення частини виплаченого податку на прибуток), або на 15 років вперед, з правом на вирахування відповідної суми з податку на майбутній прибуток. Так, в США в 1986 р. інвестиційний податковий кредит зменшував щорічні податкові платежі у виробництві будівельних матеріалів на 19,5%.

У Франції інвестиційний податковий кредит надавався «галузям майбутнього»: біотехнології, суднобудуванню, робототехніці, альтернативним енергетичним технологіям. У Італії ця пільга використовувалася протягом 1994–1995 рр. для стимулювання загальнонаціональних інвестицій (всі види підприємництва в ці роки отримали право на зниження прибутку у розмірі 50% інвестицій, що перевищують середньорічний обсяг за попередні 5 років). У 1996 р. ця пільга збереглася для депресивних регіонів півдня Італії, а також для дрібного підприємництва. У Бельгії дозволено зменшувати оподатковуваний прибуток на 13,5% інвестиційних витрат для дрібних і середніх компаній і на 100% обсяг інвестиційних витрат, пов'язаних з нововведеннями для всіх компаній. У Голландії з 1 січня 1990 р. з прибутку до оподаткування можна вилучати частину інвестиційних витрат (по певних нормативах залежно від величини інвестицій – приблизно 20–25% для малих обсягів інвестицій і зі ступінчастим зниженням для значніших обсягів).

У окремі роки, коли спостерігався інвестиційний бум, дія податкового кредиту призупинялася.

Як інструмент регіональної політики застосовувалася інвестиційна податкова знижка. Наприклад, в Канаді фірмам дозволялося віднімати з податку на прибуток 7% їх витрат на виробниче будівництво. Для фірм, що інвестували в райони із складними природно-кліматичними умовами, розмір підвищувався відповідно до 20-50%, а в райони з низькими темпами економічного розвитку – до 10%.

У Росії порядок застосування інвестиційно-податкового кредиту був визначений Федеральним законом «Про інвестиційний податковий кредит», проте внаслідок складності оформлення кредиту і недосконалості правової бази даний вид податкових пільг не набув поширення. У Податковому кодексі РФ інвестиційний податковий кредит розглядається як основний вид пільг, стимулюючих інвестиції в реальний сектор економіки. Підприємство може отримати декілька інвестиційних податкових кредитів по різних підставах при дотриманні певних обмежень. Зокрема, в кожному звітному періоді суми, на які зменшуються платежі з податку, не можуть перевищувати 50% платежів, визначених без врахування наявності договорів про інвестиційний податковий кредит. Накопичена протягом податкового періоду сума кредиту не може перевищувати 50% сум податку, що підлягає сплаті організацією за цей період. Інвестиційний податковий кредит може надаватися на термін від одного до п'яти років. Відсотки, що нараховуються на отриману суму, не мають бути менше 1/2 і більше 3/4 ставки рефінансування Центрального банку. Крім того, органи місцевої самоврядності можуть встановлювати інші підстави і умови надання інвестиційного податкового кредиту на своїх територіях [7].

Сьогодні інвестиційний податковий кредит використовується рідше. У США він був скасований в 1986 р.; немає його у Німеччині та Норвегії [8]. Але у ряді інших розвинених країн податковий інвестиційний кредит зберігається. Наприклад, в Англії компаніям дозволено використовувати близько 10% корпоративного податку для заздалегідь обумовлених законом інвестицій. У Франції інвестиційний кредит використовується з тим, щоб стимулювати створення нових підприємств, у тому числі і для прискорення розвитку економічно відсталих регіонів. Так, компанії, що виникли після 1 жовтня 1988 р., перші 24 місяці повністю звільнялися від корпоративного податку; у подальші три роки – відповідно на 75, 50 і 25% його величин. У менш розвинених північних регіонах Франції знов створені компанії протягом перших трьох років мають право зменшувати корпоративний податок на 22% інвестиційних витрат. Податковий інвестиційний кредит широко використовується в Італії для стимулювання розвитку південних регіонів [8].

За 80-і роки в багатьох країнах з ринковим господарством посилювалися сумніви у ефективності інвестиційних податкових пільг. Вони базувалися на результатах дослідження, які свідчили, що використання інвестиційних податкових пільг призводить до різких відмінностей у фактичній прибутковості (тобто після вирахування податків з врахуванням інвестиційних пільг) інвестицій в різні види капітальних активів (включаючи устаткування). Крім того, фактична прибутковість інвестицій залежить і від особливостей амортизації вартості різних видів устаткування і споруд. В результаті фірми при ухваленні інвестиційних рішень вимушені орієнтуватися не стільки на оцінки можливого прибутку до вирахування податків і співвідношення між цим прибутком і величиною інвестицій (а саме ці показники, швидше за все,

найчіткіше відображають рівень ринкової ефективності інвестицій), скільки на оцінки прибутковості інвестицій з врахуванням особливостей податкової системи країни.

В той же час можлива негативна дія впливу відміни інвестиційного податкового кредиту на загальні обсяги внутрішніх джерел фінансування капіталовкладень американських фірм, швидше за все, була нейтралізована одночасним пониженням податкової ставки на прибуток з 46 до 34%. Ці ставки в другій половині 80-х років значно знизилися і в інших провідних західних країнах.

Таким чином, інвестиційний податковий кредит зіграв на певному етапі розвитку багатьох країн свою позитивну роль для стимулювання інвестицій, перш за все, у системоутворюючих галузях.

В Україні проектом Податкового кодексу, а саме ст. 5.13 проекту Закону України «Податок на прибуток підприємств» передбачено застосування інвестиційно-інноваційного податкового кредиту [9]. Він надається на період виконання інвестиційного (інноваційного) проекту (програми), але не більше, ніж на три роки, шляхом відстрочення податкових зобов'язань із податку, нарахованих із прибутку від діяльності суб'єкта господарювання в межах виконання інвестиційного (інноваційного) проекту (програми) в загальному порядку, встановленому цим розділом. Проценти за користування зазначеним кредитом нараховуються на суму відстроченого податкового зобов'язання з цього податку у розмірі 50 відсотків облікової ставки Національного банку України, розрахованої за кожний день користування кредитом, та сплачуються щомісяця.

Для України доцільно використання механізму податкового кредиту, на нашу думку, для інвестиційно-активних підприємств, галузей, видів економічної діяльності, які здатні формувати значні вторинні витрати. Відповідно у проекті окремим пунктом необхідно виділити застосування інвестиційного податкового кредиту для системоутворюючих галузей (у нашому випадку для будівництва). Він повинен містити такі положення:

– так як інвестиційна діяльність передбачає збільшення прибутку, а звідси приріст податкових платежів підприємства через його загальне зростання внаслідок реалізації інвестиційних програм, недоцільною є сплата відсотків за користування кредитом;

– період використання кредиту необхідно ув'язувати з періодом виконання будівельного проекту без обмежень;

– надати право регіональним органам влади встановлювати інші підстави і умови надання інвестиційного податкового кредиту на своїх територіях.

На нашу думку, у будівництві механізм інвестиційного податкового кредиту необхідно застосовувати у тих випадках, коли підприємство може отримати від цього навіть незначне збільшення прибутку. Основним принципом кредитування є повернення отриманої суми коштів. Обсяги повернення кредиту залежать від приросту прибутку підприємства порівняно з базовим роком. Особливістю будівництва є те, що будівельний проект може бути розрахований на термін, який перевищує один рік. При цьому втрати бюджету від застосування кредиту повинні компенсуватись майбутніми податковими платежами (з врахуванням інфляції), які можна визначити через використання механізму податкового мультиплікатора.

Загальновідомо, що сума податку, що підлягає сплаті до бюджету, визначається сумою доходу (прибутку), генерованого підприємством. Приріст доходу підприємства та податку з прибутку, який підлягає сплаті до бюджету у році, наступному після зменшення суми податку та спрямування її на фінансування будівництва, повинен відбуватись з врахуванням мультиплікативного ефекту.

Базові мультиплікативні моделі дають можливість визначити мультиплікатор податку з прибутку:

$$m = \frac{P_m}{P_t}, \quad (1)$$

де m – мультиплікатор податку з прибутку;

P_m – податок, що підлягає сплаті у році, наступному після використання суми податку з прибутку;

P_t – податок з прибутку, який використано у якості інвестиційного податкового кредиту.

Модель надходжень до бюджету суми податку з прибутку з врахуванням мультиплікативного множника матиме вигляд:

$$B = m \times i \times P_t, \quad (2)$$

де i – темп інфляції.

Відповідно сума майбутнього прибутку становитиме:

$$V_m = \frac{m \times i \times P_t}{C_p}. \quad (3)$$

Розглянемо застосування податкового кредиту на прикладі умовного підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Розрахунок суми прибутку підприємства, який воно може отримати в результаті використання інвестиційного податкового кредиту

Рік	Сума прибутку підприємства (ставка податку з прибутку 25%), тис. грн	Сума податку з прибутку, тис. грн	Сума податку, спрямована на інвестування, тис. грн	Мультиплікатор	Податкові надходження до бюджету, тис. грн
1 рік	400	100	-	-	100
2 рік	800	200	200	2	-
3 рік	1920	480	-	-	480

Відповідно, $B = 2 \times 1,2 \times 200 = 480$, а $V_m = \frac{2 \times 1,2 \times 200}{0,25} = 1920$, що свідчить про суттєве збільшення

податкових платежів підприємства вже на третій рік після надання податкового кредиту.

Модель надходжень до бюджету податку з прибутку в році, наступному після спрямування його суми на фінансування будівництва, дасть можливість серед кількох проектів обрати той, який забезпечить надходження коштів до бюджету з врахуванням мультиплікативного ефекту.

Особливості застосування податкового кредиту в будівництві пов'язані з тим, що фінансування будівельних робіт вимагає значних коштів і відбувається зазвичай авансовим способом, а прибуток отримується через певний період часу, після закінчення будівельних робіт. На нашу думку, сума податкового кредиту повинна надаватись за умови наявності прибутку підприємства за попередній рік та становити до 100% податку з прибутку попереднього звітного року. Це зменшить ризик втрати коштів бюджетом і стимулюватиме підприємства до прибуткової діяльності, хоча і буде неприйнятним для новостворених підприємств. Обов'язковою умовою повинно бути надання звітності податковим органам щодо напрямів використання коштів, отриманих за рахунок звільнення від сплати податку. «Крім того, доцільно передбачити, що правами на податкові пільги у випадку здійснення інвестиційних проектів можуть користуватись тільки ті підприємницькі структури, які протягом 3-х попередніх років не порушували податкове законодавство» [10]. Концептуальний механізм надання інвестиційного кредиту повинен працювати таким чином, щоб у кожному наступному році підприємство за умови збільшення прибутку могло отримувати більшу суму кредиту. Алгоритм його може мати такий вигляд:

Крок 1. Визначення наявності та розрахунок суми прибутку підприємства за попередній рік.

Крок 2. Розрахунок суми прибутку звітного року (на підставі бізнес-плану).

Крок 3. Розрахунок суми інвестиційного податкового кредиту залежно від прибутку попереднього звітного року.

Крок 4. Зменшення суми податку з прибутку звітного року на суму інвестиційного податкового кредиту.

Крок 4. Сплата податку з прибутку, який повинен бути більшим від попереднього року на суму інвестиційного податкового кредиту з врахуванням мультиплікативного ефекту.

Крок 5. Прийняття рішення про надання податкового кредиту на наступний період.

Висновок. Таким чином, суттєвих зрушень у питаннях інвестиційної активності національного господарства, хоча б в межах системоутворюючих видів економічної діяльності, можна очікувати лише за умови застосування комплексу механізмів, які б сприяли розширенню їх фінансових можливостей. Одним з таких механізмів повинен стати податковий кредит, доцільність застосування якого і обґрунтовано авторами. Даний механізм повинен стати основою регіональної інвестиційної політики, сприяти забезпеченню власними коштами підприємств та збільшенню податкових надходжень до бюджетів податку з прибутку.

Література

1. Демянюк О. Б. Податкові важелі стимулювання інноваційної діяльності / О. Б. Демянюк // Інноваційна економіка. – 2010. – № 2. – № С. 241 – 245.
2. Шабліста Л. М. Державне регулювання структурних зрушень в економіці України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.02.03 / Л. М. Шабліста ; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2003. — 32 с [Електронний ресурс]. – Режим доступу : / www.lib.ua-ru.net/inode/33971.html.
3. Затоначка Т. Г. Економіко-правові аспекти бюджетного інвестування в інноваційній сфері / Т. Г. Затоначка // Фінанси України. – 2007. – Випуск 4 (137). – С. 36–43.
4. Донцова Л. В. Система регулирования инвестиционных процессов в развитых странах / Л. В. Донцова // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №4 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : /http://mevriz.ru/articles/1999/4/.

5. Кудинова О. Государство в инновациях / О. Кудинова // The Chemical Journal. – 2010. – С.20–24 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : /tcj.ru/2010/5/Innovation.pdf
6. Ленский Е. Государственная промышленная политика: какой ей быть? / Е. Ленский // Промышленные ведомости: экспертная общероссийская газета. – 2001. – №8–9(19–20) [Електронний ресурс]. – Режим доступа : www.promved.ru/aprel2_2001_03.shtml
7. Осипов М. А. Методи податкового стимулювання інвестицій в інноваційний розвиток економіки / М. А. Осипов // Проблеми сучасної економіки. – 2008. – № 1(25) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.m-economy.ru/art.php3?artid=23612
8. Податок з прибутку: досвід розвинутих країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : /www.masters.donntu.edu.ua/2002/fem/chalaya/libr/...
9. Проект податкового кодексу України. Розділ III. Податок на прибуток підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/Проект Податкового кодексу.
10. Шаблуста Л. М. Податкова політика України в трансформаційний період [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nam.kiev.ua/ape/n_01_3-4/shablust.htm

Надійшла 19.12.2010

УДК 330.45

Б. Ю. КИШАКЕВИЧ

Дрогобицький державний педагогічний університет ім. Івана Франка

ВИМІРЮВАННЯ ФАКТОРНОЇ КОНЦЕНТРАЦІЇ РИЗИКУ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

У статті запропоновано концепцію факторної концентрації ризику кредитного портфеля, яка ґрунтується на визначенні питомої ваги впливу кожного фактору на сукупний ризик портфеля. Запропоновано також різні підходи до вимірювання факторної концентрації.

Conception of credit portfolio factor concentration which is based on the estimation of the risk factor contribution to portfolio risk was offered. Different approaches for numerical evaluation of factor concentration were developed.

Ключові слова: факторна концентрація, кредитний портфель, секторна концентрація, декомпозиція Хофдінга, проєкція Хаека, факторні моделі, CVaR.

Постановка проблеми. Недавні потрясіння фінансових ринків не в останню чергу пов'язані із недостатньою увагою менеджменту банків та інших кредитних установ до якості своїх портфелів, а саме недооцінкою важливості контролю за рівнем їх концентрації. Якщо у стандартах Базеля II та інших наукових дослідженнях згадується про необхідність оцінки рівнів секторної концентрації та концентрації позичальника, то питання впливу факторів ризику на величину сукупного ризику портфеля фактично не висвітлюється. Розроблення концепції факторної концентрації кредитного портфеля є дуже актуальною задачею, яка дає важливу інформацію стосовно рівномірності впливу різних ризикоутворюючих чинників на загальний ризик, що в умовах безпрецедентної світової фінансової кризи може суттєво допомогти диверсифікувати кредитні портфелі, з тим, щоб не допустити значної залежності від певних факторів ризику. Оскільки невирішеними є проблеми побудови чітких методик обчислення факторної концентрації, то це обумовлює потребу у розробці нових підходів до оцінки внесків кожного із факторів до сукупного ризику кредитного портфеля.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблема обчислення концентрації кредитного портфеля у сучасній науковій літературі, як правило, розглядається лише у контексті оцінки концентрації галузевої та позичальника. У роботах Ван дер Варта [1], А. Дасгупта [2], Д. Розена, Д. Сандерса [3], Б. Кишакевича [4, 5], А. Корвалана [6] та інших досліджуються методи оцінки рівня концентрації у розрізі окремих секторів економіки або стосовно окремих позичальників. Задача обчислення факторної концентрації практично не розглядається, за виключенням роботи Г. Бонті, М. Кальбренера [7], у якій згадується термін факторна концентрація, проте у дещо іншому сенсі, як це зроблено у даній статті.

Мета статті – розроблення концепції факторної концентрації кредитного ризику портфеля та відповідних методик її обчислення.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі при аналізі кредитного портфеля, як правило, виділяють концентрацію окремого позичальника та секторну концентрацію. У статті пропонується окрім вищезгаданих видів концентрації розглядати факторну концентрацію, яка визначає ступінь концентрації кредитного ризику у розрізі факторів ризику. Такий підхід має сенс лише для факторних моделей ризику, де сукупні втрати портфеля можна представити як функцію деяких K факторів $Z_1, \dots, Z_K : L = g(Z_1, \dots, Z_K)$. Цілком природно у такому випадку поставити задачу обчислення не лише концентрації позичальника чи секторної концентрації, обчислення яких ґрунтується на представлення втрат L як лінійної комбінації втрат субпортфелів, які формуються за певною ознакою, але й більш складнішу задачу визначення концентрації портфеля стосовно факторів, від яких залежить розмір втрат портфеля. Фактори як правило переставляють

різні макроекономічні показники і, очевидно, що кредитний портфель, який суттєво залежить від того чи іншого чинника є більш вразливим до потенційних економічних негараздів на відміну від портфеля, на який ці чинники впливають більш менш в однаковій мірі.

Слід зазначити, що Бонті у роботі [7] уже застосовував термін факторної концентрації, проте він вкладає у це поняття дещо інший зміст. Під факторною концентрацією він розуміє вплив стресових сценаріїв для одного або більше систематичних факторів на розподіл втрат кредитного портфеля. Бонті пропонує вимірювати факторну концентрацію для відомого розподілу втрат L портфеля у вигляді функції:

$$FC_X(p, q) = P(L \geq F_L^{-1}(1-q) | X \leq F_X^{-1}(p)).$$

Легко бачити, що у такій трактовці показник концентрації кредитного ризику має ймовірнісне трактування і залежить від двох параметрів p та q , що є більш підходящим для побудови стресових сценаріїв, але не для оцінки рівня концентрації портфеля, який повинен бути єдиним для конкретного портфеля.

У подальшому пропонується новий підхід до вимірювання факторної концентрації кредитного ризику, в основі якого є визначення внеску кожного систематичного фактору у сукупний ризик портфеля. Оскільки систематичні фактори тим чи іншим чином пов'язані із певними макроекономічними або галузевими показниками, то факторна концентрація у деякій мірі характеризує і секторну концентрацію портфеля. Обчислення факторної концентрації є значно складнішою задачею у порівнянні із обчисленням концентрацій позичальника чи секторної концентрації. Справа у тому, що якщо для визначення останніх двох концентрацій нам достатньо простої лінійної залежності загальних втрат портфеля L від активів, із яких сформований портфель, то для обчислення факторної концентрації нам потрібно знайти функціональну залежність L від множини систематичних факторів $Z = (Z_1, \dots, Z_k)$, що само по собі є дуже складною задачею, і, крім, цього, якщо і вдасться її розв'язати, то така залежність є зазвичай нелінійною, що значно ускладнює обчислення концентрації. Позначимо функцію втрат портфеля через L . Нехай загальні втрати L можна представити у вигляді суми втрат окремих позицій, які характеризуються незалежними змінними L_1, \dots, L_N :

$$L = \sum_{i=1}^N w_i L_i. \quad (1)$$

Випадкова змінна L отримується із факторної моделі, у якій ролі факторів виступає набір випадкових змінних $Z = (Z_1, \dots, Z_k)$. Факторний підхід до моделювання ризику має цілу низку обчислювальних переваг. Оскільки, як правило, кількість активів (позицій) у портфелі є значно більшим за кількість факторів ($N \gg K$), то, у випадку коли $N \rightarrow \infty$ втрати портфеля L будуть добре апроксимуватись умовним математичним сподіванням $E[L|Z]: L_s = E[L|Z] \rightarrow L$. Крім цього, факторні моделі є надзвичайно гнучкими при застосуванні методу симуляцій Монте-Карло, оскільки допускають використання різних функцій розподілу.

Прикладом факторних моделей може бути модель копули Гауса, у якій індекс кредитоспроможності n -го позичальника визначається як:

$$Y_n = \sum_{k=1}^K \beta_{nk} Z_k + \sigma_n \varepsilon_n. \quad (2)$$

Тут Z_k – систематичні фактори, які є стандартно нормально розподіленими змінними, спільними для усіх активів. Випадкові змінні ε_n – ідіосинкратичні фактори, які теж мають стандартний нормальний розподіл та є незалежними відносно один одного та відносно систематичних факторів Z_k . β_{nk} – коефіцієнт чутливості n -го активу до k -го фактору. Для того, щоб гарантувати стандартний нормальний розподіл для усіх Y_n покладемо коефіцієнт σ_n рівним:

$$\sigma_n = \sqrt{1 - \sum_{k=1}^K \beta_{nk}^2}. \quad (3)$$

Дефолт для n -го позичальника матиме місце, якщо індекс його кредитоспроможності впаде нижче деякого наперед заданого рівня $Y_n \leq H_n$. Граничне значення H_n пов'язане із ймовірністю дефолта p_n наступним співвідношенням – $H_n = \Phi^{-1}(p_n)$. Загальні втрати портфеля визначатимуться наступним чином:

$$L = \sum_{n=1}^N w_n 1_{\{Y_n \leq H_n\}}, \quad (4)$$

dw_n – експозиція n -го інструменту із врахуванням LGD . У загальному випадку w_n є випадковою змінною,

яка може корелювати як із систематичними, так і ідіосинкратичними факторами. У подальшому ми будемо вважати w_n константою. При відомих систематичних факторах $Z=(Z_1, \dots, Z_K)$ індикатори дефолту є незалежними змінними Бернуллі із ймовірностями дефолту:

$$p_n(Z) = E \left[1_{\{Y_n \leq H_n\}} | Z \right] = \Phi \left(\frac{H_n - \sum_{k=1}^K \beta_{nk} Z_k}{\sigma_n} \right). \quad (5)$$

Втрати портфеля, які сформувались за рахунок систематичних факторів можна тепер отримати із наступної формули:

$$L_s = E[L|S] = \sum_{n=1}^N w_n p_n(Z). \quad (6)$$

Загальновідомо, що у випадку великих портфелів, коли кожен кредит робить порівняно незначний внесок у загальний ризик портфеля, L_s можна вважати апроксимацією L .

Нашим завданням буде знаходження впливу кожного із систематичних факторів Z_k на сукупний ризик портфеля, оскільки, знаючи внесок кожного фактору у величину ризику портфеля ми зможемо визначити рівень факторної концентрації. У подальшому ми розглянемо три підходи до обчислення внесків кожного фактору: на основі декомпозиції Хофдінга, визначення автономних внесків та з допомогою інкрементних внесків. Для визначення внеску кожного систематичного фактору у загальний ризик кредитного портфеля скористаємось спочатку декомпозицією Хофдінга. Припустимо, що Z_1, \dots, Z_K – незалежні систематичні фактори із обмеженими варіаціями. Нехай $L = g(Z_1, \dots, Z_K)$ також має обмежену варіацію. Декомпозиція Хофдінга дає змогу отримати наступну формулу для визначення L як суми некорельованих доданків:

$$L = \sum_{A \subseteq \{1, \dots, k\}} g_A(Z_j : j \in A), \quad (7)$$

де

$$g_A(Z_j : j \in A) = \sum_{B \subseteq A} (-1)^{|A|-|B|} \cdot E[L|Z_k : k \in B]. \quad (8)$$

Сума (8) враховує усі можливі підмножини A , причому усім доданкам можна дати економічну інтерпретацію. Так, доданок $g_A(Z_j : j \in A)$ представляє покриття залишкового ризику, який сформувався у результаті взаємозв'язку систематичних факторів $Z_j : j \in A$, і який не може бути покритий при врахуванні меншої підмножини факторів $B \subset A$. Декомпозицію Хофдінга можна також інтерпретувати як запис загальний втрат портфеля у вигляді суми покриттів на основі інструментів зростаючої складності. Перший доданок $E[L|\emptyset]$ відповідає пустій множині факторів та характеризує покриття на основі без ризикових інструментів. Доданки «першого порядку» $g_k = E[L|Z_k] - E[L|\emptyset]$ представляють покриття залишкових ризиків при розгляді лише k -го фактору. Доданки «другого порядку» $g_{k,j}$ покривають залишковий ризик при врахуванні двох факторів k та j одночасно і т.д. Іншими словами, ці доданки можуть бути представлені наступним чином:

$$g_0 = E[L|\emptyset], \quad (9)$$

$$g_k = E[L|Z_k] - E[L|\emptyset]. \quad (10)$$

$$g_{k,j} = E[L|Z_k, Z_j] - E[L|Z_k] - E[L|Z_j] + E[L|\emptyset]. \quad (11)$$

Із (1) видно, що декомпозиція Хофдінга представляє втрати портфеля у вигляді суми множини випадкових змінних. Маргинальні внески кожної такої суми можна отримати, застосувавши розподіл Ейлера:

$$C_A = \frac{d\rho}{d\varepsilon} (L + \varepsilon g_A(Z_k; k \in A))|_{\varepsilon=0}. \quad (12)$$

Інтерпретація внеску доданку g_A до загального ризику портфеля полягає у тому, що він представляє залишковий внесок до ризику, який виникає у результаті взаємозв'язку факторів $Z_k, k \in A$ і такий, що не

може бути отриманий на основі будь-яких підмножин цих факторів. Наприклад, внесок $g_k(Z_k)$ визначає вплив фактору Z_k , який не може бути пояснений очікуваними втратами $E[L|\emptyset]$. Внесок $g_{k,j}(Z_k, Z_j)$ є залишковим внеском до втрат портфеля від спільної взаємодії k -го та j -го факторів, який не може бути визначений на основі $E[L|\emptyset]$ та умовних математичних сподівань $E[L|Z_k]$ та $E[L|Z_j]$.

Для визначення внесків кожного доданку декомпозиції Хофдінга у випадку кредитного портфеля скористаємось багатофакторною моделлю, яка стала стандартом у фінансовому світі. У цьому випадку очікувані втрати портфеля для деякої підмножини систематичних факторів можуть бути отримані аналітично. Насправді, легко бачити, що:

$$E[L|Z_k, k \in A] = E[L_s | Z_k, k \in A] = \sum_{n=1}^N w_n \Phi \left(\frac{H_n - \sum_{k=1}^K \beta_{nk} Z_k}{\sigma_{n,A}} \right), \quad (13)$$

де

$$\sigma_n = \sqrt{1 - \sum_{k \in A} \beta_{nk}^2}. \quad (14)$$

Завдяки тому, що умовні очікувані втрати $E[L|Z_k, k \in A]$ допускають аналітичне представлення (13) і фактично є функціями від Z : $E[L|Z_k, k \in A] = h(Z_k, k \in A)$, то цей факт значно спрощує обчислювальний процес знаходження внесків кожного систематичного фактору.

Знайдемо внесок окремого k -го фактору у загальний $CVaR$ кредитного портфеля. Як відомо, маргінальний внесок окремого кредиту у $CVaR$ кредитного портфеля матиме вигляд:

$$C_n^{CVaR} = w_n E[I_n | L \geq VaR_\alpha(L)]. \quad (15)$$

Переписавши (15) для випадку визначення внеску n -го фактору "першого порядку", коли за міру ризику взято $CVaR$, ми отримаємо наступний вираз:

$$C_n^{CVaR} = E[g_n(Z_n) | L \geq VaR_\alpha(L)]. \quad (16)$$

Слід зазначити, що формула (7) дає не лише декомпозицію випадкової змінної L , але й може застосовуватись для апроксимації сукупного ризику портфеля, причому навіть частковою сумою, яка утворюється, наприклад, урізанням від загальної суми (7) лише очікуваних втрат $E[L]$ та внесків "першого порядку" $g_k(Z_k)$. Таку "урізану" суму називають ще проекцією Хаєка (*Hajek projection*), яка запропонована у роботах Хаєка (1968) та ван дер Ваарта (1998) [1, с. 318] і знайшла своє широке практичне застосування у багатьох задачах прикладної статистики. Фактично проекція Хаєка є не чим іншим, як проекцією L на простір усіх квадратично інтегрованих випадкових змінних виду $\sum_{i=1}^K g_i(Z_i)$ [2, с. 227]. Слід зазначити, що точність такої апроксимації у першу чергу залежить від вибору L та характеру її функціональної залежності від факторів Z_k . Для знаходження рівня факторної концентрації нам потрібна інформація про внесок кожного фактору у загальний ризик кредитного портфеля. Для цього ми можемо скористатись, наприклад, інформацією, яку несуть внески "першого порядку" декомпозиції Хофдінга, або, іншими словами, проекція Хаєка. Оскільки, питому вагу кожного фактору у сукупному ризику кредитного портфеля знайти в аналітичному вигляді важко, то ми використаємо внески "першого порядку" декомпозиції Хофдінга для визначення факторної концентрації, оскільки вони, у випадку кредитного портфеля, допускають аналітичне представлення. Так як, внесок $g_k(Z_k)$ визначає вплив фактору Z_k на величину сукупного ризику, який не може бути пояснений очікуваними втратами $E[L|\emptyset]$, то, позначивши через C_k^p маргінальний внесок k -го фактору ($g_k(Z_k)$) на основі використання міри ризику ρ , отримаємо, що:

$$v_n = \frac{C_n^p}{\sum_{i=1}^n C_i^p}, \quad (17)$$

буде питоною вагою k -го фактору у величині ризику, що визначається як сума величин ризиків від впливу

окремо кожного із факторів, причому без врахування очікуваних втрат $E[L|\emptyset]$. Якщо за міру ризику взяти, наприклад, $CVaR$, то v_n матиме вигляд:

$$v_n = \frac{C_n^{CVaR}}{\sum_{i=1}^n C_i^{CVaR}} = \frac{E[g_n(Z_n)|L \geq VaR_a(L)]}{\sum_{i=1}^K E[g_i(Z_i)|L \geq VaR_a(L)]} = \frac{E[E(L|Z_n)|L \geq VaR_a(L)] - E[L|\emptyset]}{\sum_{i=1}^K E[E(L|Z_i)|L \geq VaR_a(L)] - KE[L|\emptyset]} \quad (18)$$

Маючи готову формулу (13) для $E(L|Z_n)$ ми можемо значно спростуємо процес обчислення C_n^{CVaR} , ніж у випадку застосування числових методів для симуляцій Монте-Карло (див. [4, с. 237]). Використавши інші міри ризику, наприклад стандартне відхилення або VaR , з допомогою відомих формул маргінальних внесків для цих мір (див. [4]) можна отримати відповідні формули для v_n . Оскільки ми отримали наближене значення питомої ваги внеску кожного фактору у сукупний ризик кредитного портфеля, то тепер скористаємось відомими показниками рівня концентрації. Якщо взяти, наприклад, індекс Херфіндала – Хіршмана (ННІ), то рівень факторної концентрації матиме вигляд:

$$ННІ_\Phi = \sum_{n=1}^K v_n^2 = \frac{1}{\left[\sum_{i=1}^K E[E(L|Z_i)|L \geq VaR_a(L)] - KE[L] \right]^2} \left[\sum_{i=1}^K E[E(L|Z_n)|L \geq VaR_a(L)] - E[L] \right]^2 \quad (19)$$

Можна використати також запропоновану автором у роботі [5] міру концентрації, яка полягає у сумуванні коренів квадратних питомих ваг внесків:

$$I_\Phi = \sum_{i=1}^K \sqrt{v_i} = \sum_{n=1}^K \sqrt{\frac{E[E(L|Z_n)|L \geq VaR_a(L)] - E[L]}{\sum_{i=1}^K E[E(L|Z_n)|L \geq VaR_a(L)] - KE[L]}} \quad (20)$$

Легко бачити, що свої оптимальні значення ці міри приймають при $v_i = v_j (i = 1 \dots K)$. Найменшого значення індекс I_Φ прийматиме при наявності лише одного фактору, тобто коли портфель максимально концентрований. У цьому випадку $I_\Phi = 1$. Із зростанням диверсифікованості портфеля стосовно факторів зростатиме індекс I_Φ . Індекс Херфіндала – Хіршмана (ННІ) навпаки буде зменшуватись при збільшенні диверсифікованості портфеля стосовно факторів Z_k . Для обчислення рівня факторної концентрації можна скористатись також ентропією:

$$D_\Phi = - \sum_i v_i \log v_i \quad (21)$$

або мірою концентрації, запропованою у роботі [6]:

$$\Pi_\Phi = \Pi_i v_i \quad (22)$$

Для обчислення впливу систематичних факторів Z_k на сукупний ризик портфеля можна також використати автономні внески кожного систематичного фактору. Автономний внесок n -го фактору ігнорує розподіл усіх інших факторів та може бути визначений наступним чином:

$$C_n^p = \rho(E[L|Z_n]) = \rho(E[g(Z_1, \dots, Z_n)|Z_n]) \quad (23)$$

У роботі [3] показано, що для когерентних та інваріантних за розподілом мір ризику ρ з того, що B є підмножиною $A (B \subseteq A)$ слідує, що:

$$\rho(E[L|Z_k, k \in B]) \leq \rho(E[L|Z_k, k \in A]) \quad (24)$$

Автономні внески теж можна використати для оцінки рівня факторної концентрації портфеля, поклавши:

$$v_n = \frac{C_k^p}{\sum_{i=1}^K C_i^p} = \frac{\rho(E[g(Z_1, \dots, Z_k)|Z_n])}{\sum_{i=1}^n \rho(E[g(Z_1, \dots, Z_k)|Z_i])}. \quad (25)$$

Інкрементний внесок n -го фактору характеризує збільшення портфельного ризику через врахування цього фактору при оцінці втрат $L = g(Z_1, \dots, Z_k)$ та визначається наступним чином:

$$C_k^{in} = \rho(L_s) - \rho(E[L|Z_{\neq k}]). \quad (26)$$

Відповідно частку v_n для інкрементного внеску можна отримати із наступної формули:

$$v_n = \frac{C_k^{in}}{\sum_{i=1}^K C_i^{in}} = \frac{\rho(L_s) - \rho(E[L|Z_{\neq k}])}{\sum_{i=1}^n [\rho(L_s) - \rho(E[L|Z_{\neq i}])]} \quad (27)$$

Застосувавши до v_n індекс Херфіндала – Хіршмана (ННІ) або інші розглянуті вище міри концентрації можна обчислити рівень концентрації для випадку використання інкрементних чи автономних внесків факторів ризику. Слід зазначити, що при обчисленні питомої ваги v_n у знаменнику ми не використовуємо $\rho(L_s)$, оскільки тоді у загальному випадку не буде виконуватись умова $\sum_{i=1}^K v_i = 1$, яка є необхідною для коректного застосування відомих мір концентрації.

Висновки. Із наведеного легко бачити, що обчислення факторної концентрації є значно трудомісткішою задачею у порівнянні з оцінкою секторної концентрації і, крім цього, подекуди вимагає прийняття певних припущень та застосування статистичних асимптотичних методів (наприклад проєкції Хаєка), що не може не відобразитись на точності обчислень. Проте, запропонована у статті концепція факторної концентрації несе важливу інформацію про якість кредитного портфеля стосовно його залежності від різних факторів ризику, яка поряд із іншими видами концентрації кредитного ризику повинна враховуватись менеджментом банку при формуванні кредитних стратегій. Застосування декомпозиції Хофдінга дозволяє суттєво спростити обчислювальний процес, оскільки дає змогу отримати внески у явному вигляді.

Потенційним напрямком продовження дослідження даної тематики є розроблення методик стрес-тестування кредитного портфеля щодо його рівня факторної концентрації.

Література

1. Van der Vaart A. W., Asymptotic Statistics, Cambridge University Press, 1998. с. 445
2. DasGupta Anirban. Asymptotic Theory of Statistics and Probability// Springer, 2008, xxvii + 722 pp. <http://www.springerlink.com/content/1441w1576541r153/>
3. Rosen, Dan. Risk factor contributions in portfolio credit risk models, / Dan Rosen, David Saunders // Journal of Banking. & Finance, Volume 34, Issue 2, February 2010 <http://www.soa.org/library/monographs/other-monographs/2009/april/mono-2009-m-as09-1-rosen-abstract.pdf>
4. Кишакевич. Б. Ю. Оцінка рівня концентрації кредитного ризику за допомогою гомогенних мір ризику / Б. Ю. Кишакевич // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.14. – С. 321–328.
5. Кишакевич Б. Ю. Вимірювання рівня диверсифікації кредитного портфеля / Б. Ю. Кишакевич // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.10. – С. 169–177.
6. Corvalán, A. Well diversified efficient portfolios // Alejandro Corvalán / Central Bank of Chile. Working Papers N°336. Diciembre 2005. – С. 15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bcentral.cl/eng/studies/working-papers/pdf/dtbc336.pdf>
7. Bonti, Gabriel. Credit risk concentrations under stress // Gabriel Bonti, Michael Kalkbrener, Christopher Lotz, Gerhard Stahl / Volume 2/ Number 3, Fall 2006 p. 19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/bcebs/events/crcp05bonti.pdf>

Надійшла 24.12.2010

ПРИЧИНИ ТА МОТИВИ ПРОЦЕСУ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ

У статті виявлено та проаналізовано існуючі теорії, причини і мотиви злиття та поглинання у банківському секторі, з наступним виділенням класифікаційних ознак мотивів і причин даних процесів.

The article is devoted to the analysis of the main theories, reasons and motives of the M&A process in banking sector. In consequence new classification features are proposed.

Ключові слова: мотиви та причини, злиття та поглинання, банківський сектор, Теорія Синергії, Теорія гордині.

Актуальність теми дослідження. Як і всі суб'єкти ринкових відносин, банківські установи здійснюють свою діяльність в жорсткому конкурентному середовищі. За таких умов, чим жорсткіше це середовище, тим більше необхідним стає потреба в конкурентних перевагах. В сучасній економіці в цілому як у бізнесі, так і в банківській сфері, основною тенденцією в конкурентній боротьбі стала консолідація бізнесу.

Постановка проблеми. Консолідація банківських установ призводить до повної зміни структури банківського сектора, тобто до його реструктуризації. Одним з елементів активізації і рушійних сил даних змін банківської сфери виступають процес злиття і поглинання. Зростання активності в цьому середовищі призвело до загострення питання про об'єктивну природу їхнього походження. Питання та проблемам, пов'язаними з даними процесами, присвячено багато літератури як вітчизняної, так і зарубіжної, але складність і багатогранність процесу злиття та поглинання є причиною для актуалізації подальшого вивчення даних питань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню причин і мотивів злиттів і поглинань у банківській сфері присвячено велику кількість наукових праць зарубіжних і вітчизняних авторів, а саме таких, як Бредлі М., Десаї А., Кім Є., Дженсен М., Ролл Р., Гохан П., Ван Хорн Дж. К., Ігнатишин Ю.В., Савчук С.В., Вядрова І.М., Салітрінській В.В., Сугайпова І.В., Крючков Л.В. У працях вищеназваних науковців освітлені причини та основні мотиви процесу злиття та поглинання, а також представлені різні підходи до класифікації цих мотивів та причин.

Постановка завдання. Метою даної статті є виявлення та аналіз існуючих теорій, причин і мотивів злиття і поглинання у банківському секторі, з наступним виділенням класифікаційних ознак мотивів і причин даних процесів, а саме:

- провести емпіричний аналіз існуючих теорій мотивів процесу злиття та поглинання;
- виявити взаємозв'язки та запропонувати загальні класифікаційні ознаки мотивів і причин даного процесу у банківському секторі;
- розробити класифікацію причин і мотивів процесів злиття та поглинання у банківському секторі.

Виклад основного матеріалу. Одним з перших кроків у вивченні причин і мотивів злиття і поглинання є дослідження консалтингової фірми "Arthur D. Little", яка ще в 1978 р. виділила такі основні мотиви [1]:

- збільшення масштабу діяльності для отримання синергетичного ефекту;
- диверсифікація бізнесу через запуск нових продуктів і вихід на нові ринки;
- збільшення ринкової частки;
- стратегічне перегрупування під впливом змін у технологіях і законодавстві;
- купівля недооцінених активів;
- податкові вигоди;
- прагнення менеджерів компанії самоствердитися через вчинення великих і успішних угод;
- стратегія виходу з бізнесу.

Пізніші дослідження відомої аудиторської компанії KPMG показали дещо інші цілі компаній, які проводили операції зі злиттів і поглинань:

- 31% – необхідність збільшення ринкової частки;
- 26% – вихід на нові географічні ринки;
- 15% – диверсифікація бізнесу;
- 6% – економія на масштабі діяльності.

При цьому 22% компаній не назвали конкретних обставин, які спонукали їх здійснити злиття та поглинання.

Як бачимо, в другому випадку перелік мотивів злиттів та поглинань істотно звужений, і при цьому значна частка респондентів не називають конкретних причин для здійснення операції, що дає підстави думати, що багатьма компаніями, які приймають рішення про злиття і поглинання, реальні мотиви не завжди усвідомлюються або приховуються.

Більш розширене досліджені мотиви злиття та поглинання у книзі Патріка А. Гохана «Злиття,

поглинання та реструктуризація компаній». Найбільш фундаментальним мотивом злиттів і поглинань він називає зростання бізнесу. «Компанії, що прагнуть до розширення, стоять перед вибором між внутрішнім зростанням і зростанням через злиття і поглинання» [2].

Відомий фінансист і аналітик Уоррен Баффет у «Berkshire Hathaway Annual Report 1981», писав про причини процесу злиття та поглинання відштовхуючись від цілей цих угод, виділяючи [3]:

- «Захисні» – можливість зростання за рахунок посилення позиції на ринку, усунення конкурентів;
- «Інвестиційні», де метою є розміщення вільних коштів, використання управлінських навичок;
- «Інформаційні» – отримання відомості про нових технологій і споживачах і продукції чи послуги;
- «Конкурентні переваги» – вихід на нові ринки, збереження стабільності і ємності ринку;
- «Цілі акціонерів» – створення партнерства та залучення стратегічних інвесторів в свою компанію, виділення частини бізнесу в окрему бізнес-одиночку.

Ф. Еванс і Бішоп Д. у своїй книзі «Valuation For M&A» так само розглядали традиційні мотиви злиття та поглинання, специфіка їх підходу полягає у розгляді мотивів для двох сторін угоди: покупця і продавця.

Так для покупця основними мотивами можуть служити - розширення географії ринку, збільшення прибутковості через економію на витратах, укріплення конкурентних переваг і ліквідація слабких сторін, перехоплення ринку у конкурентів, диверсифікація з метою мінімізації ризику.

Для продавця, основними мотивами виступають особисті потреби, потреба в фінансуванні та додатковому капіталі, стратегічні недоліки, які не можуть бути подолані незалежним бізнесом, а так само ринкові умови, які створюють високу ціну продажу [4].

Деякі сучасні дослідники проблем злиття та поглинання в Росії намагаються систематизувати різні підходи до пояснення мотивів злиттів і поглинань. Так, наприклад, Савчук С.В. ділить всі мотиви злиття і поглинання на три великі групи [5]:

- мотиви зменшення відтоку ресурсів;
- мотиви збільшення / стабілізації припливу ресурсів;
- нейтральні по відношенню до руху ресурсів.

Ю. Іванов поділяв причини злиттів і поглинань на внутрішні і зовнішні, кажучи що останні є визначальними. [6] До зовнішніх причин відносяться:

- зовнішні організаційні причини (поява нових конкурентів, нових товарів/послуг - субститутів);
- зовнішні економічні причини (стан економіки і галузі в цілому);
- зовнішні технічні причини (поява принципово нових технологій).

До внутрішніх причин відносяться:

- внутрішні організаційні причини (рішення про диверсифікацію, інтеграцію, спеціалізацію);
- внутрішні економічні причини (зміна власників).

Іншим прикладом розгорнутої характеристики мотивів злиття і поглинання є класифікація Ігнатишина Ю.В. [7]. Його позиція відрізняється виділенням чотирьох груп мотивів злиттів і поглинань:

- операційні (економія на масштабах);
- фінансові (економія на податках, мобілізація фінансових ресурсів);
- інвестиційні (вивільнення дублюючих активів);
- стратегічні (придбання менеджменту, клієнтської бази та вихід на нові ринки).

Угрупування мотивів здійснюється даними автором за видами діяльності підприємств. Особливість полягає в тому, що він доповнив традиційний перелік мотивів злиттів і поглинань групою стратегічних мотивів.

У світовій економічній літературі існує ряд теорій, що мають на меті пояснити причини і мотиви банківських злиттів і поглинань. Найбільшого поширення набула теорія підвищення доданої економічної вартості компанії, або теорія синергії (Theory of Synergy). Вперше, як сформувалася теорія, вона була сформульована в роботі Бредлі, Десаї і Кім в 1983 році [8]. Суть теорії синергії стосовно до банківського сектору полягає в тому, що банки А і В підуть на злиття тільки в тому випадку, якщо банк С, що утворився в результаті їх злиття, збільшить чисте добробут акціонерів, тобто зросте чистий прибуток банку та збільшиться вартість його акцій. Відповідно до теорії синергії, банк, що утворився в результаті злиття або поглинання, може використовувати широкий спектр переваг, які виникають унаслідок об'єднання ресурсів зливаються банків, а саме – прагне домогтися економії на масштабах, зниження адміністративних, маркетингових та інших витрат за рахунок централізації функцій, розширення продуктового ряду, збільшення частки ринку, географічної диверсифікації свого бізнесу, підвищення ефективності управління та інших вигод.

Ще однією теорією, що висувається для пояснення мотивації банків при злитті, є Теорія гордині (Hubris Theory), яка була запропонована в 1986 році Річардом Роллом. Використовуючи дані і висновки, що містяться більш ніж у сорока роботах, Ролл прийшов до висновку, що злиття і поглинання не породжують ефекту синергії, а якщо він і присутній, то вплив цього ефекту, як правило, виявляється переоціненим. Припущення про відсутність синергетичного ефекту в процесі злиття дозволило Роллу висунути теорію про те, що злиття – це результат індивідуального рішення менеджменту банку-покупця, який вважає, що саме його оцінка вартості банку-цілі вірна, а ринкова оцінка вартості не повністю відображає потенціал його

розвитку. Інакше кажучи, рішення про злиття може бути викликане лише ірраціональної гординою менеджерів банку-покупця з приводу того, що тільки вони можуть повністю визначити і розпізнати неіснуючу синергію. [9]

Ще одна теорія мотивації злиттів і поглинань – теорія агентських витрат вільних потоків грошових коштів (Agency Theory of Free Cash Flow), була сформульована в 1986 році Майклом Дженсеном [10]. У рамках даної теорії менеджери є агентами акціонерів, а подібні агентські взаємини завжди чреваті конфліктом інтересів. Джерело конфліктних ситуацій – це виплата грошових коштів акціонерам, що є однією з ключових проблем, яка довгий час недооцінювалась практикуючими економістами та вченими. Так, менеджери можуть вже не діяти найкращим чином в інтересах своїх акціонерів. Їх основним спонукальним мотивом є власні інтереси, які зовсім не обов'язково повинні співпадати з інтересами акціонерів. У результаті конфлікту інтересів виникають агентські витрати у вигляді зловживань менеджерів і використання корпоративного майна в особистих цілях (невиправдані відраджання, завищені представницькі витрати та ін.).

Отже, враховуючи все вищезазначене можна підсумувати, що причин процесів злиття та поглинань в банківському секторі безліч і різноманіття цих спонукальних мотивів залежить від зовнішніх і внутрішніх факторів, як від самого банку, так і від економічної ситуації в цілому. Але для розуміння і подальшого аналізу даних тенденцій необхідно максимально узагальнити класифікаційні ознаки причин і мотивів реструктуризації банків шляхом злиття і поглинань.

У сучасній економічній ситуації банківський сектор видозмінюється під впливом головного зовнішнього чинника – економічної кризи. Якщо до 2008 року злиття та поглинання обумовлювалися мотивами зростання, але зараз банки більше цікавлять виживаність і стійкість. Саме ці тенденції ми покладемо в основу нашої класифікації. Причини та мотиви процесів злиття та поглинань в банківському секторі пропонуємо розділити стосовно двох ознак: на мотиви експансії (зростання) і антикризові мотиви.

До мотивами експансії можна віднести збільшення ринкової частки; збільшення масштабу діяльності для отримання синергетичного ефекту; покупка недооцінених активів; диверсифікація бізнесу через запуск нових продуктів і вихід на нові ринки.

У свою чергу, в антикризові мотиви можна включити стратегічне перегрупування під впливом змін у технологіях і законодавстві; податкові вигоди; стратегію виходу з бізнесу.

Розглянуті концепції є найбільш поширеними підходами, що пояснюють якісну і кількісну сторону мотивацій при здійсненні банківських злиттів і поглинань. Питання про те, яка з існуючих класифікацій найбільш точно відображає реальні мотиви банків, які планують злиття або поглинання, до цих пір служить предметом наукової полеміки.

Висновок. Згідно з поставленими цілями і задачами виявлено та проаналізовано існуючі теорії, причини і мотиви злиттів і поглинань у банківському секторі, виявлено взаємозв'язок та запропоновано загальні класифікаційні ознаки мотивів і причин даних процесів.

При аналізі існуючих мотиваційних підходів варто сказати про домінування практично у всіх причини синергетичної теорії злиттів і поглинань, і лише деякі причини і мотиви можуть бути пояснені теорією гордині або агентських витрат. Для подальшого дослідження процесів злиття та поглинань в банківському секторі запропоновано ґрунтуватися на класифікаційній моделі основних причин і мотивів заснованої на виділенні двох основних ознак – мотивів експансії і антикризових мотивів.

Література

1. Sherrie Nachman. The Determinants of M&A Success. What Factors Contribute to Deal Success?/Sherrie Nachman – NY.: KPMG Overview, 2007. – vol. 12.
2. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Гохан П. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 176 с.
3. Warren E. Buffett. Berkshire Hathaway Annual Report - Chairman's Letter / Warren E. Buffett – NY: Berkshire Hathaway Annual Reports, 1981 – vol.47.
4. Evans, F. Valuation for M&A/ F. Evans, D.Bishop-John - Wiley sonc, inc., 2004. – vol.331.
5. Савчук С. В. Анализ основных мотивов слияний и поглощений / С. В. Савчук // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 5. – С. 67.
6. Иванов Ю. В. Слияния, поглощения и разделения компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса / Иванов Ю. В. – М. : Альпина Паблицер, 2001. – 244 с.
7. Игнатишин Ю. В. Слияния и поглощения: стратегия, тактика, финансы / Игнатишин Ю. В. – СПб. : Питер, 2005.
8. Bradley M., Desai A., Kim E. The Rationale Behind Interfirm Tender Offers: Information or Synergy // Journal of Finance Economics. – 1983. – № 2.
9. Roll R. The hubris hypothesis of corporate takeovers.// Journal of Business – 1987. - №59.
10. Jensen M.C. Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance and Takeovers // American Economic Review. – 1986. – № 2.

Надійшла 12.01.2011

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ БАНКОЦЕНТРИЧНОЇ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті на основі вивчення наукових джерел і дослідницьких даних охарактеризовано особливості національної моделі фінансової системи України. Обґрунтовано визначальне місце банків у формуванні джерел фінансових ресурсів. Надано порівняльну характеристику розвитку банківських та небанківських фінансових установ. Означено деякі аспекти формування банкоцентричної моделі фінансової системи в Україні.

The features of national model of the financial system of Ukraine is characterized on the basis of study of scientific sources and research information in the article. Also the main role of banks in forming sources of financial resources is proved. Comparative description of development of banking and non-banking financial institutions is given. The features of forming bank-based model of the financial system of Ukraine are determined.

Ключові слова: банкоцентрична модель фінансової системи, банк, небанківські фінансові установи, фондовий ринок.

Вступ

У контексті дослідження проблеми пошуку бази для сталого економічного зростання головне місце посідає питання формування та функціонування оптимальної архітектури фінансової системи. Наявність потреби суб'єктів господарювання в зовнішніх джерелах фінансування обумовлює проблему вибору між банківським кредитуванням та інструментами фондового ринку. Усе це актуалізує питання визначення пріоритетів у розвитку кредитного або фондового сегментів фінансової системи. Важливо також дослідити особливості формування структури національної фінансової системи.

У світовій теорії і практиці питанням структури фінансової системи, її ефективного функціонування присвячено чимало досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Зокрема, у фундаментальних роботах Ф. Аллена, Т. Бека, Л. Гершенкрона, А. Маддалоні, Р. Голдсмита, А. Деміргуц-Кунда, Д. Крістопулоса, Р. Левайна, М. Столбова аналізуються аспекти формування і порівняння структур національних фінансових систем країн світу в контексті пошуку джерел економічного зростання. Останнім часом до наукової дискусії щодо структури фінансової системи долучилися й українські вчені. В. Корнєєв, С. Леонов, С. Міщенко, С. Науменкова, І. Школьник досліджують проблеми побудови вітчизняного фінансового ринку в контексті інвестиційного потенціалу банківської системи, розробки стратегії розвитку фінансового ринку України. Водночас подальшого вивчення потребують питання економічних передумов формування вітчизняної архітектури фінансової системи.

Постановка завдання

З метою вияву економічних передумов формування банкоцентричної моделі фінансової системи України у межах статті проаналізуємо сучасний стан і тенденції розвитку фондового та кредитного сегментів фінансової системи, особливості розвитку банківських та небанківських фінансових установ.

Результати дослідження

Аналіз наукових досліджень щодо розвитку світових фінансових систем свідчить про існування двох основних типів фінансових систем: банкоцентричної (Європейські країни, окрім Великобританії, Індія, Індонезія) та ринково орієнтованої моделі або фондової (США, Великобританія, Канада, Австралія, Мексика, Туреччина). Основою такою класифікації виступає превалювання кредитного сектору, отже, банків чи фондового ринку як основного постачальника фінансових ресурсів для потреб економічних суб'єктів.

В умовах адміністративно-командної економіки основа економічних відносин у фінансовій сфері в Україні визначалася державою й відповідала єдиному плану розвитку господарської сфери. Банківська система, представлена Держбанком СРСР, Будбанком СРСР, Зовнішторгбанком СРСР і державними трудовими ощадними касами, забезпечувала виконання планових завдань процесів розширеного і простого відтворення. Розпад Радянського Союзу докорінно реформував фінансові відносини в державі, а політика економічного лібералізму призвела до появи нових фінансових структур з переважною участю приватного капіталу. Отримавши доступ до приватизації державного майна, комерційні банки швидко наростили свої позиції на молодому фінансовому ринку України. Однак, попри наявну чисельність, створені банки не виявляли інтересу до взаємодії з реальним сектором та населенням і віддавали перевагу високодохідним операціям з перерозподілу державної власності та спекуляціям на валютному ринку. Таким чином, повний контроль за процесами приватизації, що здійснювався з урахуванням традицій фінансової поведінки, принципів господарської діяльності, в умовах командної економіки у першому десятилітті незалежності України забезпечив банків провідне місце на фінансовому ринку України.

Вітчизняні науковці [3, 5] цілком аргументовано доводять, що модель української фінансової системи історично та ментально наближена до банкоцентричної. З метою більш чіткого визначення архітектури вітчизняної моделі фінансової системи розглянемо співвідношення позицій банківського та небанківського секторів фінансового ринку.

Як показує аналіз дослідницьких даних [1, 7, 8], характерною ознакою сучасного розвитку фінансового ринку України є лідерство банківського сектору, активи якого, незважаючи на стрімке зростання активності небанківського сектору, на кінець 2008 року склали 94 % сукупних активів фінансових установ і становили понад 926 млрд грн, або майже 97 % від ВВП країни. Обсяги банківського кредитування економіки зросли майже вчетверо у порівнянні з 2000 роком; відсоток фірм, які використовували банківське фінансування для інвестицій у виробництво, досяг 32 %.

Проте очевидним і є зростання певних диспропорцій у банківській системі: по-перше, спостерігається неспівставність зростання пасивної та активної бази банків (обсяг депозитів у 2,2 рази менший за обсяг виданих кредитів), по-друге, наявна зростаюча невідповідність термінів залучення коштів і термінів надання кредиту (понад 64 % депозитів видані на один рік, а 38 % і 31,8 % кредитів видані терміном до п'яти і семи років відповідно), по-третє, експерти наголошують також на значній недокапіталізованості банків (частка банківського капіталу в активах у порівнянні з 2000 роком зменшилася із 16,2 % до 14 %, що суттєво посилює залежність вітчизняного банківського сектору від зовнішнього фінансування і, як наслідок, високі валютні ризики [8]). Попри стрімке зростання, відношення активів банків України до ВВП (52%) залишається абсолютно неспівставним з активами банків країни Європи (Німеччина – 343,5 %, Франція – 243,5%, Італія – 141,9%) та нових членів ЄС (Чехія – 96,9 %, Угорщина – 96,9 %, Польща – 96,9 %) [7,8]. Отже, на сьогодні українські банки володіють обмеженими можливостями для фінансування широкомасштабних інвестиційних проектів зі значним терміном окупності. Найбільші інвестиційні проекти вітчизняних банків розміром 30-50 млн дол. тривають п'ять-сім років [5].

Динаміка розвитку характерна і для фінансових установ: у кінці 2008 року функціонувало вже 2016 небанківських фінансових установ. Як і в попередні роки, лідерами вважали кредитні спілки (43,5 % від кількості фінансових установ). Натомість лідером за вартістю накопичених активів залишався страховий сектор (68 %): майже по 10% від сукупних активів накопичили кредитні спілки та фінансові компанії. Незважаючи на частку в 1 % у структурі активів, найбільше зростання було зафіксовано в секторі недержавних пенсійних фондів (у 55 разів). Зазначимо, що активи небанківських фінансових установ у цей період щорічно зростали на 53,1% і досягли 61,6 млрд грн на кінець 2008 року. Такі дані дають підстави стверджувати, що роль небанківських фінансових установ не є підпорядкованою і зростає у зв'язку з перевагами у спеціалізації діяльності та розподілом ризиків по окремих операціях [3].

Інший сегмент фінансового ринку представлений ринком цінних паперів, який обслуговує відтворення капіталу у взаємодії з грошово-кредитною системою. На цьому ринку оцінюється ефективність діяльності компаній, її прибутковості, дієвості корпоративного управління, розподіл ризиків. Особливістю є те, що по-перше, фондовий ринок безпосереднім стимулом економічного зростання (зростання курсу акцій створює у власників відчуття володіння значними коштами, а це стимулює зростання споживчих витрат); по-друге, відіграє допоміжну роль у забезпеченні зростання завдяки трансформації грошових заощаджень в інвестиції та їх перерозподілу (для підприємств розширення фондового ринку забезпечує дешеве залучення капіталу й оптимізацію бізнесу, що є наслідком злиття з конкурентами і компаніями в суміжних секторах).

У контексті аналізованої проблеми цілком логічним вважаємо розгляд особливостей розвитку вітчизняного фондового ринку України. Відомо, що впродовж 1991-1996 рр. відбувалося формування правової бази функціонування первинного і вторинного ринку цінних паперів, окремих елементів інфраструктури. У цей період були прийняті закони «Про цінні папери й фондові біржі» (1991 р.), «Про господарські товариства» (1991 р.), «Про приватизацію майна державних підприємств (1992 р.). Важливу роль для забезпечення діяльності фондового ринку відіграло створення Державної комісії із цінних паперів і фондового ринку (ДКЦПФР), яка відповідає за реєстрацію, ліцензування і контроль над діяльністю учасників фондового ринку, реєстрацію емісії цінних паперів. Основну роль на ринку цінних паперів відігравали державні папери. Їх емітувало Міністерство фінансів, а генеральним агентом з розміщення був Національний банк України [2].

Наступний етап становлення фондового ринку охоплює період із другої половини 90-х років до серпневої кризи 1998 року. Для цього етапу характерним вважають прискорення ринкових перетворень і насамперед приватизації, розвиток інституційної структури фондового ринку, зростання числа фінансових посередників. У 1997-1998 рр. законодавча база ринку цінних паперів України поповнилася законом «Про національну депозитарну систему й особливості електронного обігу цінних паперів в Україні». Акцент на ринку цінних паперів змістився з державних облігацій на акції підприємств, які займали 50 % загальної суми випущених цінних паперів. Проте ринкова капіталізація лістингових компаній була вкрай низькою: у 1997 році – 3,67 млрд дол. або 7,3 % від ВВП, а в кризовий 1998 рік цілком мізерною – 570 млн дол. або 1,4 % від ВВП [8]. Низьку капіталізацію ринку акцій можна пояснити, зокрема, низькою рентабельністю підприємств, їх великими боргами, незавершеністю процесу приватизації і природним небажанням інвесторів вкладати гроші в цінні папери таких емітентів.

Третій етап (розпочався з 2000 року) вважають початком зростання ролі ринку цінних паперів на фінансовому ринку країни: у цей період зростає чисельність лістингових компаній (із 125 у 1998 році до 251 у 2008 р.), відбувається капіталізація фондового ринку (див. рис. 1), розвивається інфраструктура. Були внесені також зміни в нормативне забезпечення діяльності фондового сектору.

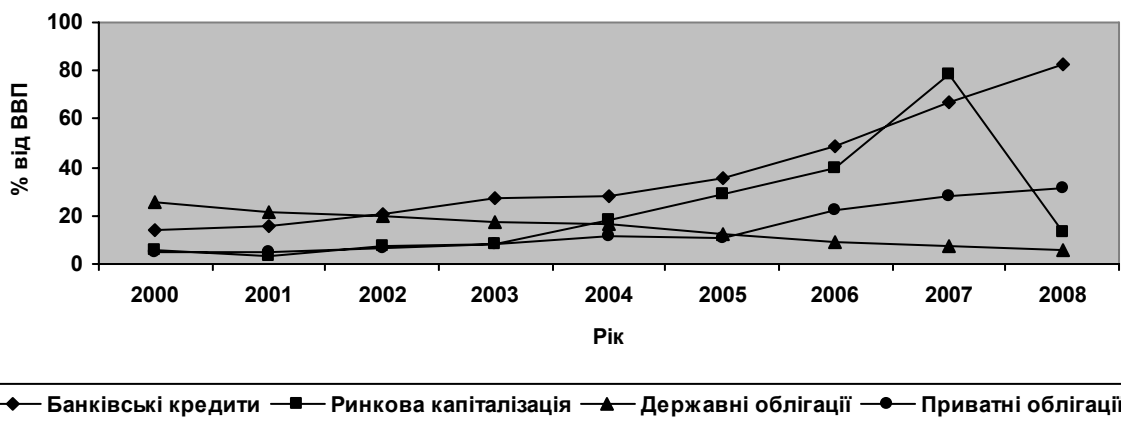


Рис. 1. Показники розвитку фінансового ринку України, % від ВВП (складено автором за даними Світового банку)

Аналіз рисунка 1 засвідчує, що сприятлива економічна ситуація дозволила збільшити ринкову вартість лістингових компаній до рекордних 78 % від ВВП у 2007 році. Суттєво змінилося і співвідношення між державними облігаціями та приватними на користь приватних (31 % від ВВП). Незважаючи на суттєве зростання обсягу банківського кредитування, яке досягло у 2007 році 63 % від розміру ВВП, підприємства активно залучали кошти на фондових ринках.

Результатом такого процесу стала активізація процесу публічних (IPO) та приватних (PP) первинних розміщень цінних паперів українськими підприємствами (див. рис. 2).

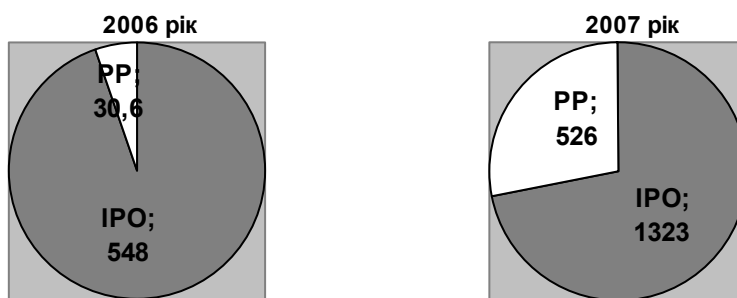


Рис. 2. Загальний обсяг публічних та приватних розміщень, млн дол. (складено автором за даними Світового банку)

Найбільш успішними компаніями за обсягами публічних розміщень вважають Ferrexpo AG (26 % акцій за 426 млн дол.), будівельно-інвестиційну компанію ТММ Real Estate development (13,11 % акцій за 104,9 млн дол.), девелоперську компанію «XXI сторіччя» (37,5 % акцій за 139 млн дол.). Для об'єктивної оцінки стану розвитку фінансового ринку порівнюємо показники фінансового ринку України з розвинутими країнами світу, Польщею та Росією (див. рис. 3) [7, 8].

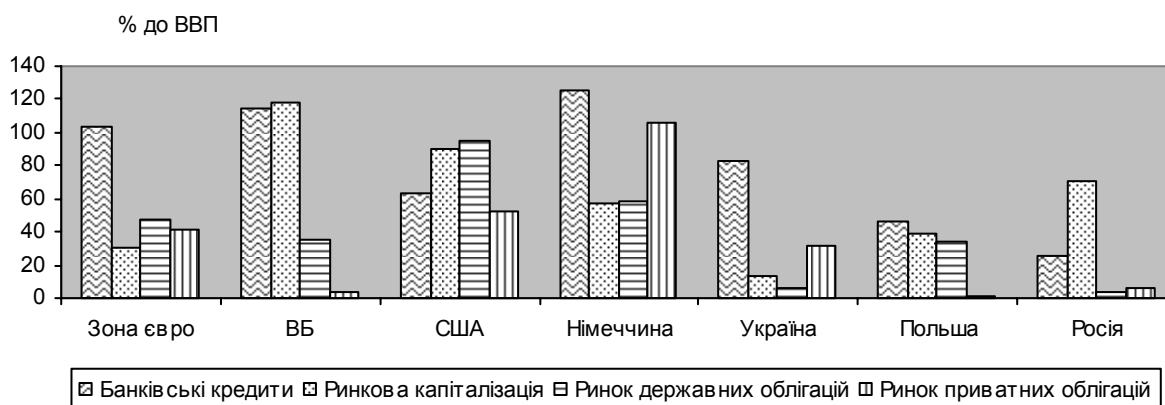


Рис. 3. Порівняння розміру фінансових ринків країн світу та України (складено автором за даними Світового банку)

Аналіз даних свідчить, про те що український фінансовий ринок розвивається у фарватері загальноєвропейського (переважну частку у фінансуванні промисловості займають банківські кредити). Цікавим є зіставлення показників фінансового ринку України та Німеччини, які хоч і відрізняються за

обсягами, однак схожі за структурою. Таким чином, екстраполюючи досвід країн континентальної Європи, фінансові системи яких є банкоцентричними, припускаємо, що вітчизняна фінансова система зорієнтована на банківський сектор. Проте тісний зв'язок вітчизняної економіки з російською обумовлює значну ймовірність посилення ролі фондового ринку.

Варто також зазначити, що динамічному зростанню ринок цінних паперів зобов'язаний банківському сектору, адже банки є найбільшими емітентами і торговцями на фондовому ринку. Так, за даними ПФТС [4] та ДКЦПФР [1], лідерами рейтингу з торгівлі облігаціями є ЗАТ АБ «ІНГ Банк Україна», ЗАТ «ПУМБ», ВАТ АБ «Укргазбанк» та ін. У цілому банки здійснюють понад 50 % обсягу торгівлі за рахунок облігацій. Серед зареєстрованих випусків акцій банки також є лідерами (131 випуск на суму 27, 63 млрд грн, що складає понад 57 % від обсягу емісії). Серед 5 найбільших емітентів – 4 банки: ЗАТ Комерційний банк «Приватбанк» – 1456,63 млн грн, ВАТ «БТА Банк» – 1350 млн грн, ЗАТ АБ «ІНГ Банк Україна» – 1208,52 млн грн, ЗАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк» – 1100 млн грн. В емісії облігацій серед лідерів із 23 % від сукупної емісії також банки, 2 банки увійшли до п'ятірки найбільших емітентів облігацій. Це ВАТ АКБ «Форум» (500 млн грн) та ВАТ АК Інноваційний банк «Укрсиббанк» (500 млн грн).

Криза 2008 року внесла корективи у прогресивні тенденції на фінансовому ринку. Різне падіння індексу ПФТС (із 1208 пунктів на початку року до 301,42 пунктів на кінець року) [4] і, як наслідок, зниження капіталізації до рівня 2003 – 2004 рр. (13,5 % від ВВП) показало високий рівень волатильності та залежності вітчизняного фондового ринку від «гарячого» спекулятивного капіталу. Суттєву втрату ліквідності відчув і банківський сектор.

Проблемою як банківського, так і фондового ринку залишається недостатнє забезпечення фінансового ринку ліквідними засобами, значна недомонетизованість економіки. Так, порівняння показника фінансової глибини України з результатами країн зі схожим рівнем ВВП на душу населення свідчить про вкрай низький рівень забезпеченості економіки ліквідними засобами (Україна – 51 %, Єгипет – 150%, Марокко – 170 %, Китай – 280 %) [8]. Отже, з метою забезпечення сталого економічного зростання, банківський та фондовий сектори повинні розвиватися паралельно й у тісній співпраці. Прикладом може слугувати дослідження Аубхіка Хана (Aubhik Khan) [6]. Учений запропонував визначати ступінь фінансового розвитку країни як суму банківського кредитування та ринкової капіталізації у відсотках до ВВП.

Отже, проведений нами аналіз наукових і статистичних джерел показав тяжіння структури вітчизняного фінансового ринку до банкоцентричної моделі. Свідченням цього є перевага банківського кредитування економіки як засобу залучення фінансових ресурсів, домінування банків як головних емітентів і торговців цінними паперами на фондовому ринку. Водночас низька капіталізованість банків, що не дозволяє фінансувати масштабні інвестиційні проекти, ставить під сумнів позиції банків у майбутньому. Це актуалізує значення фондового ринку. Сьогодні очевидним є те, що роль банківських і небанківських кредитно-фінансових установ усе більш відчутна в економіці. Важливо оцінити ступінь їхнього впливу на розвиток суб'єктів господарювання реального сектору економіки, що є предметом подальших досліджень.

Література

1. Звіт державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssmc.gov.ua>.
2. Козлов Н. Б. Формирование рынка ценных бумаг в постсоциалистических странах / Козлов Н.Б. – М. : ИМЭПИ, 2002. – 316 с.
3. Корнєєв В. Банкоцентрична основа фінансового ринку України / В. Корнєєв // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 18–26.
4. Річний звіт ПФТС за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfts.com/uk/yearly-reports/>.
5. Школьник, І.О. Роль банків у процесі формування національної моделі фінансового ринку / І. О. Школьник // Вісник Української академії банківської справи. – 2008. – № 1. – С. 64–70.
6. Khan, A. The finance and growth nexus [Electronic resource] / A. Khan // Federal reserve bank of philadelphia. – 2000. – Access mode : <http://www.philadelphiafed.org/research-and-data/publications>.
7. The financial development report 2009 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/FinancialDevelopmentReport>.
8. The world bank open data [Electronic resource]. – Access mode : <http://data.worldbank.org>.

Надійшла 12.01.2011

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 658:656.2

О. Г. КІРДІНА

Українська державна академія залізничного транспорту, м. Харків

ОБҐРУНТУВАННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМКІВ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ

Розглянуто методичний підхід до обґрунтування та відбору пріоритетних інвестиційно-інноваційних проектів на залізничному транспорті України. Запропоновано підхід до розрахунку граничної ціни на новий рухомий склад з урахуванням корисного ефекту виробника та споживача.

Methodical approach to the ground and selection of priority investment projects on the railway transport of Ukraine is considered. Approach to computation of limit price on a new rolling stock taking into account the useful effect of producer and consumer is offered.

Ключові слова: інвестиційно-інноваційна діяльність, залізничний транспорт.

Актуальність дослідження. Концентрація, а не розпорошення зусиль керівництва залізничного транспорту щодо інвестиційно-інноваційного розвитку вимагає визначення пріоритетності напрямків інвестиційно-інноваційної діяльності.

В умовах обмеженості фінансових ресурсів залізничного транспорту його ефективний розвиток потребує зниження фінансових витрат підприємств галузі, раціонального вкладення власних коштів та кредитних ресурсів. Впровадження нових інвестиційно-інноваційних проектів потребує прораховування витрат, економічного ефекту від впровадження, термінів окупності та можливих ризиків. В теперішній час методика визначення пріоритетності інвестиційно-інноваційних проектів на залізничному транспорті відсутня. Як правило, їх затвердження не супроводжується ні техніко-економічним обґрунтуванням, ні фінансовим аналізом, а Інвестиційний комітет в силу об'єктивно існуючих причин не має можливості повноцінно оцінити матеріали, які надаються на погодження. Все це вимагає розробки комплексної методики визначення пріоритетності інвестиційно-інноваційних проектів, механізму їх техніко-економічного обґрунтування, вибору, супроводження та реалізації. В основі оцінки має бути покладено декілька підходів, а саме:

1) рейтингова оцінка передбачуваних напрямків інвестиційно-інноваційного розвитку виходячи з аналізу загальнодержавних пріоритетів та галузевих концепцій, в основі якої знаходиться експертний висновок щодо необхідності розвитку певного напрямку;

2) техніко-економічне обґрунтування інвестиційно-інноваційних проектів, перелік яких визначається виходячи з результатів рейтингової оцінки передбачуваних напрямків інвестиційно-інноваційного розвитку, пропозицій науково-дослідного та освітнього секторів галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвестиційно-інноваційна діяльність входить до числа найбільш досліджених питань в економічній літературі. Серед вчених, що зосередили увагу на механізмі її реалізації, ефективності, оцінці – Геєць В., Гриньов А., Дикань В., Жаліло Я., Фатхутдинов Р., Федулова Л. та ін. [1–6]. Необхідність інноваційної моделі розвитку вітчизняного залізничного транспорту визначають Пшинько О., Цветов Ю., Яновський П. та ін. [7–9].

Не дивлячись на достатньо широке розроблення проблеми необхідно докладно підійти до вибору пріоритетних інвестиційно-інноваційних проектів на залізничному транспорті, що пов'язано з обмеженим фінансуванням та необхідністю ефективного розподілу інвестиційних коштів. Протягом останніх років на залізничному транспорті так і була застосована єдина методика визначення пріоритетності інвестиційно-інноваційних проектів. При існуванні значного переліку таких методик, що ґрунтуються на експертних методах оцінки, застосуванні методів нечіткої логіки, прогнозуванні тощо, жодна з них так і не знайшла практичного використання на залізничному транспорті.

Метою статті є обґрунтування методичного підходу до вибору пріоритетних інвестиційно-інноваційних проектів на залізничному транспорті України.

Викладення основного матеріалу. Процес розробки, розгляду та відбору інвестиційно-інноваційних проектів є комплексом заходів, що включають наступні основні етапи:

- 1) експертиза стратегічних пріоритетів інвестиційно-інноваційного розвитку галузевого рівня;
- 2) наукове супроводження пріоритетного напрямку інвестиційно-інноваційного розвитку;
- 3) попередній відбір пріоритетних інвестиційно-інноваційних проектів;
- 4) техніко-економічне обґрунтування обраних інвестиційно-інноваційних проектів;
- 5) остаточний вибір пріоритетних інвестиційно-інноваційних проектів;
- 6) реалізація пріоритетних інвестиційно-інноваційних проектів.

Розглянемо методичні особливості здійснення кожного з вищевизначених етапів.

Етап 1. Головним координатором інвестиційно-інноваційного процесу на залізничному транспорті

України є Головне управління розвитку і технічної політики. На етапі експертизи стратегічних пріоритетів інвестиційно-інноваційного розвитку галузевого рівня воно має забезпечити формування стратегічних напрямків інвестиційно-інноваційного розвитку у вигляді інвестиційно-інноваційних пропозицій (ІП). Останні мають включати такі документи:

- інформаційний лист інвестиційно-інноваційної пропозиції;
- пояснювальна записка.

Інформаційний лист містить інформацію про відповідність мети ІП пріоритетам розвитку галузі, встановленим стратегічним і програмним документам України, у тому числі загальну інформацію про можливі шляхи вирішення існуючих проблем галузі та обґрунтування необхідності зосередження уваги саме на даній ІП, включаючи її основні показники ефективності.

Інформаційний лист може мати наступний вигляд (табл. 1).

Пояснювальна записка як частина ІП є документом, що чітко, але більш змістовно розкриває суть інформаційного листа. Вона включає інформацію щодо:

- 1) змісту та історії проблеми, що передбачається вирішити за рахунок реалізації ІП;
- 2) виклад концепції ІП, у тому числі:
 - існуючі політичні, соціально-економічні, правові та інші умови, в яких передбачається реалізація заходів ІП;
 - існуючі та прогнозовані обсягові та якісні показники (на термін реалізації ІП), з урахуванням соціально-економічної ситуації в країні, зовнішньоекономічної державної політики, рівня конкуренції на внутрішньому та зовнішньому транспортному ринках;
 - наявність необхідної інфраструктури (інноваційної, фінансової, логістичної тощо), опис проблем її розвитку, обґрунтування обсягів необхідних змін;
 - основні соціально-економічні показники і показники, що характеризують область впливу заходів ІП;
- 3) альтернативні варіанти, розглянуті при виборі варіанту вирішення стратегічної проблеми, з обґрунтуванням вибору даної ІП як оптимального шляху її вирішення;
- 4) можливі варіанти ситуації у галузі та економіці країни у цілому в наслідок реалізації заходів ІП і без такої;
- 5) зміст інституційної схеми управління ІП (основні учасники, умови залучення зовнішніх учасників, схема їх взаємодії, розподіл вигод і витрат, власник результатів реалізації ІП);
- 6) передбачувані ризики реалізації ІП і заходи щодо їх мінімізації.

Таблиця 1

Форма інформаційного листа інвестиційно-інноваційної пропозиції

Питання інформаційного листа	Примітки
Назва інвестиційно-інноваційної пропозиції	стисло та чітко розкриває зміст пропозиції
Мета інвестиційно-інноваційної пропозиції	узгоджена з задачами, пріоритетами розвитку залізничного транспорту
Обґрунтування необхідності реалізації інвестиційно-інноваційної пропозиції	10-15 речень
Кількісні задачі	передбачувані кількісні результати
Державні нормативно-правові акти, програмні документи, яким відповідає реалізація інвестиційно-інноваційної пропозиції	перелік нормативно-правових актів та програмних документів
Галузеві програмні документи, концепції, яким відповідає реалізація інвестиційно-інноваційної пропозиції	перелік програмних документів, концепцій
Учасники реалізації інвестиційно-інноваційної пропозиції	перелік можливих учасників
Ступінь розробленості проблеми	перелік в повному обсязі реалізованих заходів / частково реалізованих заходів
Терміни реалізації	дати початку, закінчення реалізації
Етапи реалізації	терміни етапів, стислий опис етапів
Фінансове забезпечення	орієнтовна сума, у т.ч. з розподілом за можливими джерелами надходження
Масштабність інвестиційно-інноваційної пропозиції	галузевий / регіональний / державний рівень вирішення проблем
Потреба супроводжуючих проектів	перелік передбачуваних супроводжуючих проектів
Нормативно-правове та методичне забезпечення	потрібні зміни у нормативно-правовому та методичному забезпеченні / зміни не потрібні
Забезпеченість інфраструктурою	перелік об'єктів інфраструктури / необхідні об'єкти інфраструктури
Ефект від реалізації інвестиційно-інноваційної пропозиції	орієнтована сума економічного ефекту
	орієнтований соціальний ефект (кількість створених робочих місць, вплив на рівень зайнятості в регіоні, галузі; забезпечення мобільності населення тощо)
	оцінка екологічного ефекту (зменшення рівня забруднення навколишнього середовища, рівня шуму тощо)

Враховуючи особливості кожної інвестиційно-інноваційної пропозиції відбувається їх аналіз. До участі у ньому залучаються усі учасники Інвестиційного комітету, які отримують кур'єрською поштою матеріали щодо ІІІ та вивчають їх протягом 1-2 тижнів, що передують засіданню комітету.

Засідання Інвестиційного комітету, що відбувається не рідше ніж один раз на квартал, повинно розпочинатися з активного обговорення ІІІ як представника Головного управління розвитку і технологічної політики, так і осіб, що прийматимуть участь у їх оцінці. Це повинно стати конструктивним моментом в обговоренні як перспектив стратегічного розвитку галузі, так і в формуванні узгодженості думок експертів щодо пріоритетності ІІІ.

В основі використання експертних методів знаходяться глибокі знання спеціалістів, вміння узагальнити свій та світовий досвід досліджень і розробок з певної проблеми, гіпотеза про наявність у експерта так званої «практичної мудрості», далекоглядності, що стосується певної області знань і практичної діяльності. Прогнозні експертні оцінки відображають індивідуальне судження спеціалістів щодо перспектив розвитку об'єкта і ґрунтуються на мобілізації професійного досвіду доповненого знаннями та інтуїцією. Перевага експертних методів полягає у швидкості отримання інформації про досліджуваний об'єкт для обґрунтування управлінських рішень за неможливості виміряти параметри і характеристики об'єкта кількісними методами. Отже метод експертних оцінок пропонується використовувати при проведенні ранжирування ІІІ з урахуванням обраних критеріїв. Послідовність здійснення оцінок виявляється у наступних етапах:

1) Обрання критеріїв оцінки, які повинні враховуватися експертами при розподілі балів за кожною ІІІ:

- ступінь відповідності стратегічним орієнтирам розвитку України та залізничного транспорту;
- зростання частки залізничних перевезень на внутрішньому та міжнародному транспортному ринках;
- зменшення розриву між вітчизняною та європейською транспортними системами щодо експлуатаційної сумісності;
- збільшення швидкості перевезень;
- збільшення транзитного потенціалу вітчизняної залізничної мережі;
- зменшення витратомісткості залізничних перевезень;
- удосконалення системи управління галузі;
- забезпечення екологічної безпеки залізничного транспорту;
- рівень соціально-економічного результату реалізації ІІІ тощо.

Зазначені критеріїв створюють загальне уявлення експерта щодо доцільності та першочерговості прийняття до реалізації ІІІ.

2) Бальна оцінка ІІІ та побудова матриці балів оцінки ІІІ. Їх розмірність від 0 до 100 балів (найменш/найбільш пріоритетна ІІІ).

3) Визначення рангу ІІІ відповідно до отриманих балів оцінки ІІІ. При цьому ранг, рівний одиниці, присвоюється найбільш важливому фактору; ранг з числом n – найменш важливому фактору. Якщо експерт надає однакову кількість балів декільком факторам, то іншим присвоюються стандартизовані ранги.

4) Визначаються критерії, що дозволяють оцінити пріоритетність ІІІ:

- сума рангів, призначених експертами j -му фактору;
- середній ранг для кожного фактора;
- середня величина в балах;
- показник частоти максимально можливих оцінок;
- середня вага кожного фактора (нормована оцінка).

5) Побудова таблиці показників порівняльної важливості факторів та формування висновків.

6) Встановлення ступеня узгодженості думок експертів за допомогою показників: коефіцієнт конкордації; загальної дисперсії оцінок та загальної дисперсії рангів, що доводить невинпадкову узгодженість думок експертів.

7) Вибір пріоритетних ІІІ за результатами оцінювання.

Етап 2. Як переконує міжнародний досвід, країни, що зробили ставку на інтелектуальні ресурси, нині є світовими лідерами економічного розвитку. Основною рисою конкурентоспроможності країни є її спроможність генерувати та швидко освоювати наукові, технологічні, промислові, організаційні інновації. Їх формування та реалізація неможливо без включення науки та освіти в інноваційний процес. Нині необхідна глибока модернізація системи фінансування науково-технічних пріоритетів, серед яких вагому роль займає транспорт. Економічний аналіз обсягів фінансування галузей науки доводить критичну ситуацію, коли обсяги загального фінансування транспорту залишаються незмінними на протязі 18 років (температура приросту загального фінансування науки в галузі транспорту у 1995 -2007 рр. склав 0%), при цьому зростання витрат на одного дослідника за цей період збільшено у 1,04 рази. Це підтверджує серйозні проблеми розвитку науки в галузі транспорту та її низьку пріоритетність в рейтингу пріоритетності фінансування науки. Вирішення цієї проблеми можливо за рахунок залучення коштів виробничого сектору до фінансування наукових досліджень та розробок. Адже тільки збільшення замовлень з боку виробничого сектору

спроможне вплинути на структуру фінансування науки. При цьому виникають нові нерозв'язані задачі, пов'язані з державним стимулюючим механізмом інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів промислового сектору економіки.

Декларуючи формування інноваційної моделі розвитку вітчизняного транспорту необхідно сформулювати зв'язок науки-освіти-виробництва. Для цього пропонується одним з етапів методики визначення пріоритетності інвестиційно-інноваційних проєктів встановити наукове супроводження обраного пріоритетного напрямку інвестиційно-інноваційного розвитку, в межах якого можливе активне притягнення до інноваційного процесу залізничного транспорту існуючої галузевої інноваційної інфраструктури. Враховуючи зменшення обсягів фінансування ННДКР як за рахунок бюджетних коштів, так і коштів підприємств залізничного транспорту, такий механізм включення установ науково-дослідного сектору та вищих навчальних закладів до інноваційного процесу залізничного транспорту дозволить забезпечити можливість їх існування та реалізації інтелектуального потенціалу.

Попередній збір пропозицій щодо можливих науково-дослідних тем повинен супроводжуватися самооцінкою передбачуваних результатів ННДКР. Це дозволить, по-перше, забезпечити інформаційну базу для наступної процедури відбору пріоритетних інвестиційно-інноваційних проєктів; по-друге, сформулювати критерії оцінки результатів, отриманих наприкінці реалізації ННДКР; по-третє, усунути дублювання ННДКР, а отже їх неефективне фінансування; по-четверте, консолідувати зусилля науки-освіти-виробництва в питаннях інноваційного розвитку галузі.

Відповідне документальне оформлення пропозицій науково-дослідних установ забезпечує формування переліку можливих ННДКР, що акумулюються Головним управлінням розвитку і технічної політики та виносяться до затвердження Інвестиційним комітетом.

Етап 3. Попередній відбір пріоритетних інвестиційно-інноваційних проєктів формує зміст третього етапу, головною задачею якого є акумулювання інформації щодо запропонованих до реалізації інвестиційно-інноваційних проєктів та відбір пріоритетних до виконання. Їх цільова спрямованість пов'язана як зі стратегічними пріоритетами інвестиційно-інноваційного розвитку галузевого рівня (Етап 1), так і з тактичними завданнями функціонування галузі. Слід зазначити, що джерелами таких пропозицій є: 1) установи науково-дослідного сектору залізничного транспорту; 2) науковий сектор вищих галузевих навчальних закладів; 3) підприємства залізничного транспорту – залізниці; 4) промисловий сектор залізничного транспорту. Вибір пріоритетного інвестиційно-інноваційного проєкту з числа представлених до оцінки має відбуватися за методикою, визначеною на першому етапі (рейтингове оцінювання). Суб'єктивізм отриманих оцінок має бути ліквідований проведенням техніко-економічного обґрунтування обраних інвестиційно-інноваційних проєктів.

Етап 4. Попередня незалежна експертна оцінка інвестиційно-інноваційних проєктів що надаються, могла б суттєво сприяти діяльності Інвестиційного комітету, істотно підвищити віддачу та мінімізувати ризики при розгляді та оцінці техніко-економічної ефективності інвестиційно-інноваційних проєктів залізничної галузі.

Експертиза інвестиційних проєктів повинна проводитися з метою запобігання створення об'єктів, використання яких порушує права фізичних і юридичних осіб та інтереси держави або не відповідає вимогам затверджених у встановленому порядку стандартів (норм і правил), а також для оцінки ефективності здійснюваних капітальних вкладень.

Пропонується створити госпрозрахункове підприємство, яке на договірній основі виконувало б експертизу інвестиційно-інноваційних проєктів відповідно до міжнародних стандартів, надавало рекомендації щодо їх застосування, механізму залучення коштів, здійснювало супроводження проєктів, їх зовнішній аудит. Підприємство повинно залучити до роботи в якості експертів провідних фахівців вищих навчальних та наукових закладів галузі, які мають великий досвід в розробці, аналізі та впровадженні інвестиційно-інноваційних проєктів та володіють авторськими методиками. Експерти повинні виконувати роботу відповідно до трудових договорів укладених з підприємством та таким чином бути незалежними від замовників та виконавців інвестиційно-інноваційних проєктів.

Організаційна структура такого підприємства має бути побудована за принципом матричної організації, яка активно використовує різного роду напівавтономні групи чи колективи, що створюються під проєкт. Перевагами такої структури є: 1) наявність відповідальної особи за кожний проєкт на протязі усього життєвого циклу; 2) механізм ефективного використання інтелектуального потенціалу персоналу підприємства за рахунок його мобільності; 3) гнучкість і оперативність маневрування ресурсами при виконанні декількох програм у межах однієї фірми. Особливістю такої структури можна вважати практику залучення сторонніх фахівців (наукових кадрів, фахівців підприємств залізничного транспорту) на договірній основі.

Інвестиційно-інноваційні проєкти, що передаються підприємству з експертизи інвестиційно-інноваційних проєктів на залізничному транспорті мають бути опрацьовані з великою ретельністю шляхом оперативного добору характеристик, включаючи визначення всіх видів ризиків. До основних розділів техніко-економічного обґрунтування проєктів входять: 1) основні ідеї проєкту (ідея проєкту, відомості про проєкт); 2) аналіз ринку та стратегія маркетингу (дослідження ринку, основи проєктної стратегії, стратегія

маркетингу та оперативні заходи, витрати та доходи маркетингу); 3) сировина та комплектуючі матеріали (класифікація сировинних та комплектуючих матеріалів, доступність ресурсів, стратегія поставок, витрати на сировину та комплектуючі вироби); 4) місце розташування та навколишнє середовище; 5) інженерна частина проекту та технології (виробнича потужність, вибір технологій, оцінка інвестиційних витрат); 6) організаційні та накладні видатки; 7) трудові ресурси (потреба у трудових ресурсах, визначення витрат); 7) планування процесу здійснення проекту (етапи процесу реалізації проекту, графік реалізації, розрахунок витрат); 8) фінансовий аналіз та оцінка інвестицій за методикою UNIDO (аналіз витрат, економічна оцінка проектів, фінансування проекту). Після завершення розробки усіх етапів інвестиційно-інноваційного проекту готується інвестиційний документ (меморандум), що надається фінансовим установам для обґрунтування фінансування проекту.

Предметом діяльності підприємства з експертизи інвестиційно-інноваційних проектів на залізничному транспорті автором визначено:

- 1) попереднє техніко-економічне обґрунтування інвестиційно-інноваційних проектів, що обрані як пріоритетні до впровадження на залізничному транспорті;
- 2) експертиза проектної документації по проектам;
- 3) розробка та застосування економічно обґрунтованих методик вартісної оцінки результатів реалізації проектів на залізничному транспорті, методики фінансово-економічних розрахунків, розробки і супроводу інвестиційних проектів підприємств залізничного транспорту;
- 4) розробка та впровадження автоматизованої системи фінансово-економічних розрахунків інвестиційних проектів на залізничному транспорті;
- 5) інформаційна та консалтингова діяльність;
- 6) аудит реалізації інвестиційно-інноваційних проектів на залізничному транспорті;
- 7) видавнича діяльність, у тому числі: публікація наукових оглядів, збірників, методичних, інформаційних та довідкових матеріалів;
- 8) надання консультаційно-методичних послуг з управління та експертизи проектів іншим суб'єктам, що не належать до залізничної галузі;
- 9) створення інформаційної бази даних інвестиційно-інноваційних проектів, виробництво засобів програмного забезпечення;
- 10) наукове супроводження реалізації інвестиційно-інноваційних проектів (на договірній основі).

Необхідність розробки обґрунтованих методик вартісної оцінки результатів реалізації проектів на залізничному транспорті, методики фінансово-економічних розрахунків, розробки і супроводу інвестиційних проектів підприємств залізничного транспорту пов'язані з недосконалістю існуючої методики, що базується на зіставленні приведених річних витрат та не дає можливості отримати достовірну оцінку вигідності здійснення інвестиційних проектів. Така методика має ряд негативних моментів, серед яких:

- 1) врахування тільки річної економії;
- 2) відсутність врахування ризиків зміни вартості грошей у часі, інфляційних тенденцій;
- 3) подвійне урахування капітальних витрат;
- 4) використання нормативного коефіцієнту ефективності, що має радянські корені та був актуальний за ті часи;
- 5) не врахування можливості зміни як умов експлуатації об'єкту інвестицій, так і його технічного стану.

Етап 5, 6. Зміст етапів пов'язаний з остаточним вибором та реалізацією інвестиційно-інноваційних проектів за результатами техніко-економічного обґрунтування за сукупністю критеріїв та характеризують інвестиційну та експлуатаційну фази циклу інвестиційного проекту.

Одним з негативних моментів здійснення інвестиційного процесу на залізничному транспорті є неузгодженість позиції керівництв залізничного транспорту та підприємств-виробників рухомого складу щодо ціноутворення на рухомий склад. Розрахунок ціни, який би надавав реальну картину інвестиційним можливостям залізничного транспорту щодо придбання рухомого складу і в той самий час обґрунтовував дії керівництва щодо джерела його придбання (вітчизняні чи закордонні виробники), входить в коло найбільш актуальних питань. Крім того така розрахункова ціна може розглядатися як орієнтир для виробників, які отримують базу оцінки витрат на виробництво, що визначає їх дії з оптимізації витрат.

В основі визначення можливої ціни придбання рухомого складу знаходиться розрахунок її граничного рівня, що вирізняється тим корисним економічним ефектом, який отримує споживач за термін експлуатації нового рухомого складу замість базової моделі в частині експлуатаційних і супутніх одноразових витрат. В основі розрахунку ціни міститься врахування життєвого циклу нової та базової моделі рухомого складу. Вона характеризує ту її вартість, перевищення якої не дозволить отримати навіть мінімальний ефект при використанні нового рухомого складу замість базової моделі.

Життєвий цикл рухомого складу складається з трьох етапів. Перший – включає комплекс заходів щодо вибору можливих постачальників, оцінки відповідності технічних вимог пропонуємого ними рухомого складу тим, що необхідні споживачу, проведення тендерів; розробки договорів на будівництво,

поставки одиниць рухомого складу; підготовки структурних підрозділів залізничного транспорту до його експлуатації, обслуговування та ремонту. Другий – включає комплекс заходів, пов'язаний з експлуатацією рухомого складу (витрати на заводський ремонт, технічне обслуговування вантажних вагонів з відчепленням; підготовку вагонів під навантаження; промивку критих вагонів; підготовку вагонів під налив; деповський ремонт вантажних вагонів, модернізацію). Третій – включає заходи щодо виключення з експлуатації рухомого складу та його утилізації. Отже вартість життєвого циклу рухомого складу є сумою витрат на його придбання, введення в експлуатацію, експлуатацію, ремонт, компенсацію збитків від простоїв, виведення з експлуатації та утилізацію.

Послідовність встановлення граничної ціни відбувається у такому порядку:

1. Вибір об'єкту порівняння та базового порівнювального об'єкту (нової та базової моделі рухомого складу).
2. Порівняння нової та базової моделі рухомого складу за сукупністю техніко-економічних параметрів.

Такими для вантажного рухомого складу є середнє статистичне навантаження, середнє динамічне навантаження, середня дальність перевезення вантажу, середня дальність вантажного рейсу, середнє погонне навантаження, середнє фактичне навантаження на вісь брутто.

Техніко-економічними параметрами тягового рухомого складу є потужність та сила тяги, тривалість та структура ремонтного циклу, конструкційна швидкість, питома витрата паливо-енергетичних ресурсів тощо;

3. Розрахунок річних експлуатаційних витрат при використанні базового та нового рухомого складу та додаткові капітальні вкладення, пов'язані з придбанням нового.

4. Розрахунок корисного ефекту від застосування в експлуатації нового рухомого складу.

5. Розрахунок граничної ціни нового рухомого складу.

Економічний ефект залізничного транспорту від використання нового рухомого складу визначається економією капітальних та поточних витрат без урахування ліквідаційної вартості:

$$\begin{aligned}
 E^e &= (B_k^{\delta} + B_n^{\delta} - L^{\delta} \cdot \alpha) - (B_k^{\eta} + B_n^{\eta} - L^{\eta} \cdot \alpha) = \\
 &= (C_p^{\delta} + B_p^{зр\delta} + B_p^{мо\delta} + B_p^{нн\delta} + B_p^{нк\delta} + B_p^{н\delta} + \\
 &+ B_p^{од\delta} + B_p^{м\delta} - L^{\delta} \cdot \alpha - C_p^{\eta} - B_p^{зр\eta} - B_p^{мон} - B_p^{нн\eta} - B_p^{нк\eta} - \\
 &- B_p^{н\eta} - B_p^{од\eta} - B_p^{м\eta} + L^{\eta} \cdot \alpha
 \end{aligned} \tag{1}$$

де B_k^{δ}, B_k^{η} – капітальні витрати на придбання рухомого складу (базового та нового);

B_n^{δ}, B_n^{η} – поточні витрати на використання рухомого складу (базового та нового);

L^{δ}, L^{η} – ліквідаційна вартість рухомого складу (базового та нового);

α – коефіцієнт дисконтування;

$B_p^{зр}$ – питомі витрати на заводський ремонт;

$B_p^{мо}$ – питомі витрати на технічне обслуговування вантажних вагонів з відчепленням;

$B_p^{нн}$ – питомі витрати на підготовку вагонів під навантаження;

$B_p^{нк}$ – питомі витрати на промивку критих вагонів;

B_p^{η} – питомі витрати на підготовку вагонів під налив;

B_p^{δ} – питомі витрати на деповський ремонт вантажних вагонів;

B_p^{η} – питомі витрати на модернізацію;

C_p^{η}, C_p^{δ} – ціна одиниці нового та базового рухомого складу.

Узгодження інтересів виробника та користувача найбільш вірогідне за умови рівного розподілу ефекту. Для виробника його розмір визначається різницею ціни реалізації та повною собівартістю (B_p^e) на виробництво продукції. Ця рівність ефектів зображується рівнянням:

$$\begin{aligned}
 C_p^{\eta} - B_p^e &= (B_k^{\delta} + B_n^{\delta} - L^{\delta} \cdot \alpha) - (B_k^{\eta} + B_n^{\eta} - L^{\eta} \cdot \alpha) = \\
 &= C_p^{\delta} + B_p^{зр\delta} + B_p^{мо\delta} + B_p^{нн\delta} + B_p^{нк\delta} + B_p^{н\delta} + \\
 &+ B_p^{од\delta} + B_p^{м\delta} - L^{\delta} \cdot \alpha - C_p^{\eta} - B_p^{зр\eta} - B_p^{мон} - B_p^{нн\eta} - B_p^{нк\eta} - \\
 &- B_p^{н\eta} - B_p^{од\eta} - B_p^{м\eta} + L^{\eta} \cdot \alpha
 \end{aligned} \tag{2}$$

При рівності $C_p = B_p^e$ ефект виробника дорівнює нулю, а така ціна є нижньою межею граничної ціни. Верхня ціна рухомого складу дорівнює:

$$\begin{aligned}
C_p^n = & C_p^b + B_p^{зрб} + B_p^{тоб} + B_p^{ннб} + B_p^{нкб} + B_p^{нб} + \\
& + B_p^{об} + B_p^{мб} - L^b \cdot \alpha - B_p^{зрн} - B_p^{мон} - B_p^{ннн} - B_p^{нкн} - \\
& - B_p^{нн} - B_p^{он} - B_p^{мн} + L^n \cdot \alpha
\end{aligned} \quad (3)$$

За умови рівності ефектів виробника та споживача формула (4) набуває вигляду:

$$\begin{aligned}
C_p^n = & \frac{1}{2} \cdot (C_p^b + B_p^{зрб} + B_p^{тоб} + B_p^{ннб} + B_p^{нкб} + B_p^{нб} + \\
& + B_p^{об} + B_p^{мб} - L^b \cdot \alpha + B_p^e - B_p^{зрн} - B_p^{мон} - B_p^{ннн} - B_p^{нкн} - \\
& - B_p^{нн} - B_p^{он} - B_p^{мн} + L^n \cdot \alpha)
\end{aligned} \quad (4)$$

Висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі. Запропонована методика визначення пріоритетів інвестиційно-інноваційних проєктів на залізничному транспорті дозволить оптимально розподіляти фінансові кошти, зменшити суб'єктивізм при прийнятті управлінських рішень, забезпечити тісний взаємозв'язок науки, освіти і виробництва. Перспективи подальших досліджень стосуються розробки рекомендацій щодо формування та використання на залізничному транспорті ресурсу знань, на якому ґрунтується ефективна інвестиційно-інноваційна діяльність.

Література

1. Геєць В. Інновативно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проєкт розвитку української економіки і суспільства початку ХХІ століття / В. Геєць // Банківська справа. – 2003. - № 4. – С. 3-32.
2. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А. В. Гриньов. – Х.: ВД «Інжек», 2003. – 308 с.
3. Дикань В. Л. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту: монографія / В. Л. Дикань, В. О. Зубенко. – Х.: УкрДАЗТ, 2008. – 194 с.
4. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / [Жаліло Я. А., Архієреєв С. І., Базилук Я. Б. та ін.]: за ред. Я. А. Жаліло. – К.: НІСД, 2006. – 120 с.
5. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: учебник, 4-е изд. / Р. А. Фатхутдинов. - СПб.: Питер, 2003. - 400 с:
6. Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи України / Л. Федулова, М Пашута // Економіка України. – 2005. - № 4(521). – С. 35-47.
7. Залізничі світу в ХХІ столітті: монографія / [Кірпи Г. М, Корнієнко В. В., Пшинько О. М. та ін]; за заг. ред. Г. М. Кірпи. – Д.: Вид-во Дніпропетровського ун-ту заліз. трансп. ім. акад. В. Лазаряна, 2004. – 224 с.
8. Цветов Ю. М. Впровадження сучасних інноваційних технологій на транспорті та забезпечення його інтеграції з європейською та світовою транспортними системами / Ю. М. Цветов, М. Ю. Цветов // Проблемы экономики и управления на железнодорожном транспорте: III международная научно-практическая конференция, 23-27 июня 2008 г.: материалы. – Судак, 2008. – С. 62-63.
9. Яновський П. О. Сучасні вимоги до перспективних технологій перевезень // П. О. Яновський // Залізничний транспорт. – 2009. - № 3. – С. 23-26.

Надійшла 24.12.2010

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті розглянуто механізм фінансування інвестиційної діяльності промислових підприємств в сучасних умовах господарювання. Досліджено особливості та основні джерела фінансування харчових підприємств Вінницької області. Також визначено основні проблеми фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання та запропоновано шляхи їх вирішення.

In this article is considered financing mechanism of investment industry in the modern business environment. It has been investigated features and basic sources of financing of food companies in Vinnitsa region. Also, the basic problems of the financial support of investment activity of subjects of management is considered and proposed many solutions.

Ключові слова: інвестиційна діяльність підприємства, фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємства, інвестиційні ресурси.

Вступ

Одним з найважливіших завдань здійснення інвестиційної діяльності на мікрорівні є пошук напрямків та безпосереднє залучення інвестиційних ресурсів з різних джерел з врахуванням специфіки господарської діяльності підприємств для забезпечення процесу подальшого використання сформованого капіталу в цілях інвестування. Однак, в нинішній час, дане завдання ускладнюється дефіцитом власних інвестиційних ресурсів господарюючих суб'єктів, недосконалістю механізму залучення позикових ресурсів та обмеженістю використання залучених джерел фінансування.

Проблемам фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств присвячена велика кількість робіт зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів: Т. Бень, К. Балдина, В. Бочарова, А. Вострокнутової, Г. Джурабаєвої, А. Івасенко, С. Ібрагімова, А. Ізмайлова, Н. Лахметкіної, В. Максимової, Г. Маховікової, та ін. Проте, незважаючи на значні наукові здобутки науковців, існують питання, котрі залишаються недостатньо розробленими як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Це питання, пов'язані із оптимальним залученням інвестиційних ресурсів із різних джерел, їх раціональним використанням, мінімізацією впливу ризиків на здійснення реальних та фінансових інвестицій, посиленням регуляторного впливу держави на інвестиційну діяльність підприємств тощо. Тому, наведені міркування свідчать про актуальність та важливість обраного напрямку дослідження.

Метою дослідження є розробка теоретичних положень, методичних основ і практичних рекомендацій щодо фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств харчової промисловості Вінницького регіону.

Основний розділ

При здійсненні інвестиційної діяльності, необхідно враховувати весь спектр можливих джерел формування інвестиційних ресурсів для фінансування інвестицій, який включає три основні групи: власні, залучені і позичені. Автором було узагальнено та відображено на рис. 1 конкретні джерела інвестиційного капіталу в межах цих основних груп.



Рис. 1. Джерела фінансування інвестиційної діяльності підприємств

Власні кошти підприємств формуються внаслідок його фінансово-господарської діяльності. До їх складу входять: чистий прибуток, амортизаційні відрахування, строкові та поточні депозити, відсотки за наданими кредитами та мобілізовані внутрішні резерви.

До залучених джерел фінансування інвестиційної діяльності відносять кошти, надані на постійній основі, по яким може здійснюватися виплата власникам цих ресурсів доходу (у вигляді дивідендів чи процентів) і які можуть практично не повертатись власникам. До їх складу входять додаткова емісія акцій, додаткові внески (паї) у статутний капітал, цільове державне чи комерційне фінансування на безповоротній та безкоштовній основі.

Під позиковими джерелами фінансування інвестиційної діяльності розуміють грошові кошти, отримані в позику на визначений термін і підлягають поверненню з виплатою відсотків. Позикові кошти включають: кошти, отримані від випуску облігацій, інших боргових зобов'язань, а також кредити банків, інших фінансово-кредитних установ, держави.

Як правило, структура джерел фінансування інвестиційної діяльності змінюється залежно від фази ділового циклу підприємств: частка внутрішніх джерел знижується в періоди пробудження та підйому, коли підвищується інвестиційна активність, і зростає в періоди економічного спаду, що зумовлено зменшенням масштабів інвестування, скороченням пропозиції грошей та подорожчанням кредитних ресурсів. Крім того, співвідношення між внутрішніми та зовнішніми джерелами фінансування інвестицій у кожному конкретному випадку різне і залежить від трьох основних факторів [1, с.37]:

- інвестиційних можливостей самого підприємства;
- привабливості самого ринку;
- організації залучення інвестицій.

Підприємства харчової промисловості Вінницької області протягом 2005-2009 років використовували інвестиційні ресурси з різних джерел для здійснення інвестиційної діяльності, що відображено на рис. 2.

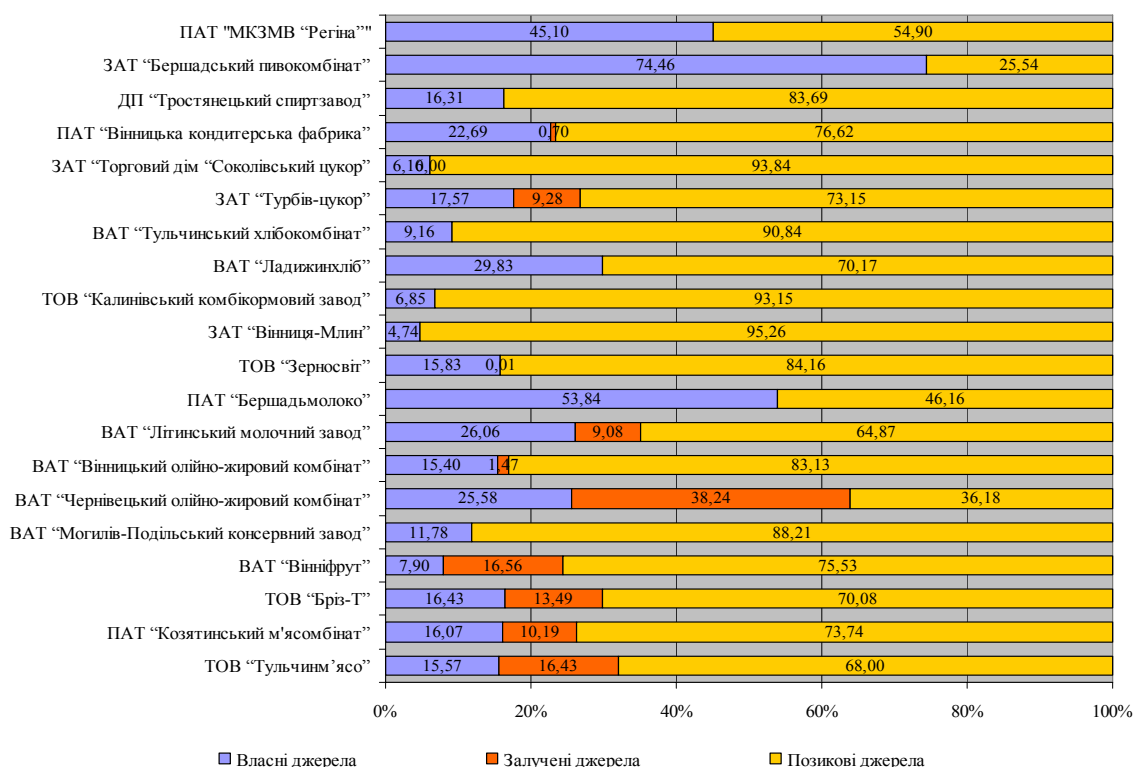


Рис. 2. Структура джерел інвестиційних ресурсів харчових підприємств Вінницької області у 2005-2009 роках

За даними рис. 2 видно, що в середньому питома вага власних джерел у загальному обсязі фінансування інвестиційної діяльності впродовж 2005-2009 років становила 21,9%. Лише ЗАТ "Бершадський пивокомбінат" та ПАТ "Бершадьмолоко" мали частку власних інвестиційних ресурсів понад 50%. Питома вага позикових джерел фінансового забезпечення інвестиційної діяльності становила в середньому 72,4%. При чому, такі підприємства як ЗАТ "Торговий дім "Соколівський цукор", ВАТ "Тулчинський хлібокомбінат", ТОВ "Калинівський комбікормовий завод" та ЗАТ "Вінниця-Млин" використовували позикові джерела як основні (їх частка у загальному обсязі джерел фінансування становила понад 90%). Залучені інвестиційні ресурси використовувало 11 із 20 досліджуваних підприємств, однак їх частка в загальному обсязі не перевищувала в середньому 5,8%. В цілому, ситуація за якої фінансове

забезпечення інвестиційної діяльності відбувається, в основному, за рахунок позикових інвестиційних ресурсів є надзвичайно негативною, адже підвищується рівень ризиковості такої діяльності.

Внутрішні джерела інвестиційної діяльності формуються в процесі розподілу валового прибутку та валових доходів та включають чистий прибуток, амортизаційні відрахування та відсотки за депозитами й наданими кредитами.

Важливу роль в структурі власних джерел фінансування інвестиційної діяльності відіграє чистий прибуток, що виражає вартість додаткового продукту підприємства. Після сплати податків та інших обов'язкових платежів у розпорядженні юридичної особи залишається чистий прибуток, частина якого може направлятися на інвестування у різні способи, які активно взаємодіють і доповнюють один одного, та утворюють систему, в якій існує певна ієрархія [1, с. 37–38]:

1) систематичний розподіл прибутку господарюючого суб'єкта, який стає можливим в результаті здійснення керівництвом підприємства цілеспрямованої політики в області використання прибутку з метою інвестування або утримання цього прибутку від розподілу у вигляді дивідендів між акціонерами;

2) спонтанне інвестування коштів по мірі їх надходження і накопичення, що зумовлюється особливостями формування прибутку підприємства і його розподілом в інвестиційних цілях;

3) планове самофінансування в руслі загальної стратегічної лінії підприємства, що формується в процесі розробки суб'єктом господарювання інвестиційних планів.

Наступним власним джерелом фінансування інвестиційної діяльності підприємства є амортизаційні відрахування, що утворюються в результаті перенесення вартості основних виробничих фондів на вартість готової продукції. Функціонуючи тривалий час, основні виробничі фонди поступово зношуються і переносять свою вартість на готову продукцію частинами. Грошові кошти, що вивільнюються в процесі поступового відновлення вартості основних виробничих фондів, акумулюються у вигляді амортизаційних відрахувань у амортизаційному фонді, розмір якого залежить від об'ємів основних фондів підприємства і використовуваних методів нарахування амортизації.

Строкові та поточні депозити, а також відсотки за наданими кредитами також можуть розглядатися як власні внутрішні джерела фінансування інвестиційної діяльності, що утворилися внаслідок появи вільних коштів підприємства.

У якості власних джерел фінансування інвестиційної діяльності можуть виступати мобілізовані внутрішні резерви, тобто вивільнені кошти від поточної діяльності підприємства. До напрямів формування власного інвестиційного капіталу підприємства за допомогою мобілізації внутрішніх резервів належать [2, с.12]: фінансування за рахунок підвищення ефективності управління персоналом; фінансування за рахунок оптимізації управління основними засобами; фінансування за рахунок оптимізації управління оборотними коштами; фінансування за рахунок оптимізації управління фінансовими активами; збільшення грошових припливів за рахунок оптимізації оподаткування.

Структура власних джерел інвестиційних ресурсів підприємств харчової промисловості Вінницького регіону зображена на рис. 3.

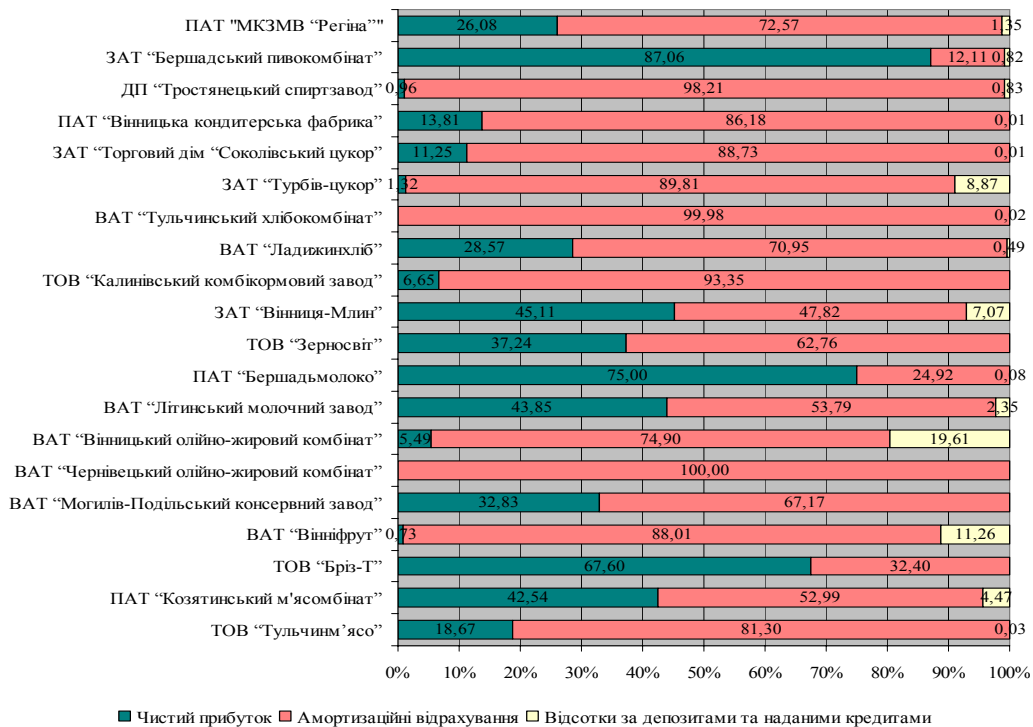


Рис. 3. Структура власних джерел інвестиційних ресурсів харчових підприємств Вінницької області у 2005-2009 роках

Як показано на рис. 3, в середньому питома вага чистого прибутку у загальному обсязі власних джерел фінансування інвестиційної діяльності впродовж 2005-2009 років становила 27,2%. Лише ЗАТ "Бершадський пивокомбінат", ПАТ "Бершадьмолоко" та ТОВ "Бріз-Т" мали частку чистого прибутку понад 50%. Амортизаційні відрахування є основним джерелом фінансового забезпечення інвестиційної діяльності, питома вага яких становила в середньому 69,9%. Незначною була частка відсотків за депозитами та наданими кредитами (в середньому – 2,8%), при чому 1/4 підприємств це джерело взагалі не використовувала.

В результаті проведеного аналізу внутрішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності харчових підприємств Вінницького регіону можна зробити висновок, що прибуток господарюючих суб'єктів є приблизно рівноцінним амортизації джерелом фінансування. Необхідно відзначити існування двоїстого характеру взаємного впливу прибутку й інвестицій. З одного боку, прибуток є найважливішим інвестиційним ресурсом, а, з іншого боку, його збільшення пов'язане зі зниженням собівартості виробництва, підвищенням якості продукції і зростанням обсягів виробництва. Хоча будь-який з факторів підвищення прибутку може бути задіяний при мобілізації внутрішніх резервів підвищення ефективності виробництва, найбільш істотних результатів можна досягти шляхом інвестицій в його відновлення, тобто, не тільки прибуток є джерелом збільшення обсягів інвестицій, але і самі інвестиції є умовою зростання прибутку.

В подальшому, харчовим підприємствам Вінницького регіону потрібно приділяти більшу увагу залученню власних джерел інвестиційних ресурсів. Цьому, на нашу думку, можуть сприяти наступні заходи державної інвестиційної політики [3, с.308]:

1) з метою усунення свідомого приховування підприємствами дійсних обсягів отриманого чистого прибутку слід знизити норму оподаткування прибутку, що використовується на фінансування інвестиційної діяльності;

2) з метою скорочення амортизаційного періоду та стимулювання швидшого обертання коштів підприємств потрібно розширювати масштаби використання прискорених методів амортизації;

3) з метою припинення практики використання амортизаційного фонду як фонду поточного використання для задоволення потреб споживання, а не на цілі відтворення, необхідно встановити санкції до підприємств, що допускають нецільове використання амортизаційних сум.

Залучені джерела інвестиційної діяльності харчових підприємств формуються в процесі додаткової емісії акцій та здійснення додаткових внесків у статутний капітал. Загальні обсяги залучених інвестиційних ресурсів підприємствами харчової промисловості Вінницької області у 2005-2009 роках відображені на рис. 4.

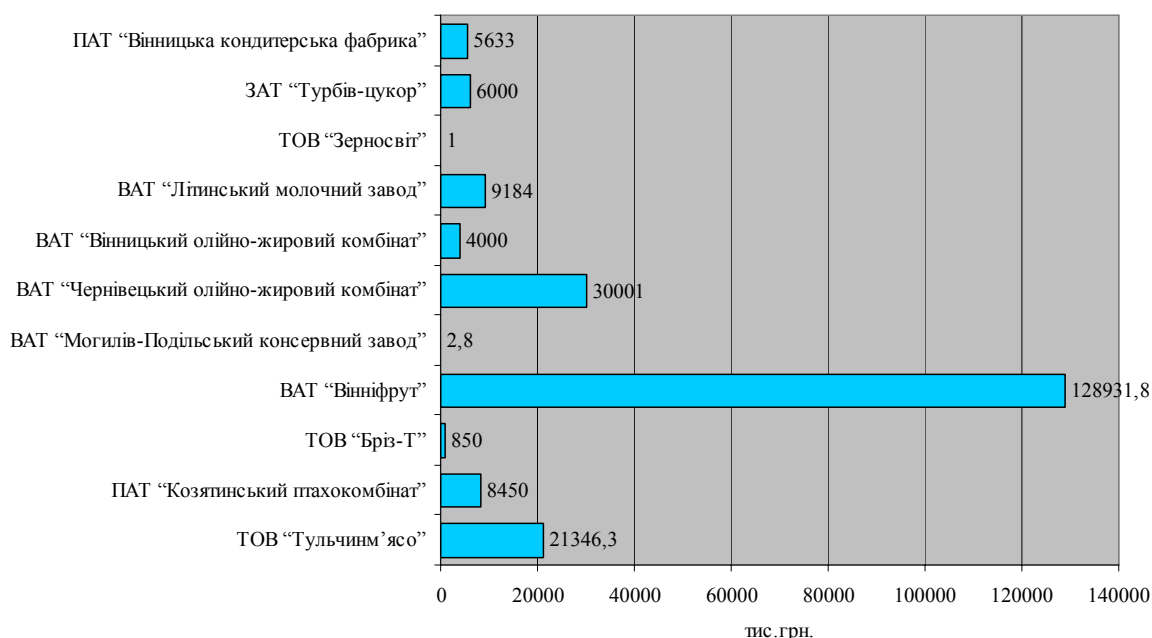


Рис. 4. Загальні обсяги залучених джерел інвестиційних ресурсів харчових підприємств Вінницької області у 2005-2009 роках

За даними рис. 4 можна зробити висновок, що підприємства харчової промисловості Вінницького регіону у 2005-2009 роках не досить активно використовували залучені джерела фінансового забезпечення інвестиційної діяльності, крім ВАТ "Вінніфрут", яке залучило інвестиційних ресурсів з даного джерела на суму 128931,8 тис. грн. В основному, надходження ресурсів з цього джерела забезпечується додатковим випуском простих акцій. Такий метод фінансування є досить привабливим, адже не зобов'язує підприємства

повертати капітал і виплачувати дивіденди через певний проміжок часу. Незначна частка залучення інвестиційних ресурсів із даного джерела обумовлена нерозвинутістю фондового ринку України та небажанням керівництва підприємства ставати його учасниками.

Позикові джерела інвестиційної діяльності підприємств формуються за рахунок залучення банківських кредитів, збільшення обсягів поточної кредиторської заборгованості та випуском боргових цінних паперів.

Кредити банків та інших фінансових установ виступають важливим джерелом фінансування інвестиційної діяльності, що відображається в низці переваг, порівняно з іншими позиковими інструментами: гнучка схема фінансування, можливість виграшу на різниці відсоткових ставок, відсутність витрат, пов'язаних з реєстрацією і розміщенням цінних паперів. Недоліками кредитного фінансування є потреба в забезпеченні, наявність ліміту кредитування та можливі високі відсоткові ставки.

Одним з джерел фінансування інвестиційної діяльності є емісія облігацій, спрямована на залучення тимчасово вільних грошових коштів населення і комерційних структур. Перевагами такого джерела фінансування є: гарантована і наперед відома величина доходу та можливість дострокового пред'явлення до погашення, а недоліками – неможливість використання малими підприємствами, значні витрати на емісію і розміщення та невисока дохідність в порівнянні з майновими цінними паперами.

Поточна кредиторська заборгованість також може розглядатися як позикове зовнішнє джерело фінансування інвестиційної діяльності, що утворилися внаслідок затримки погашення зобов'язань підприємства перед постачальниками, бюджетом, власниками боргових цінних паперів тощо.

Структура позикових джерел інвестиційних ресурсів підприємств харчових підприємств Вінницьчини відображена на рис. 5.

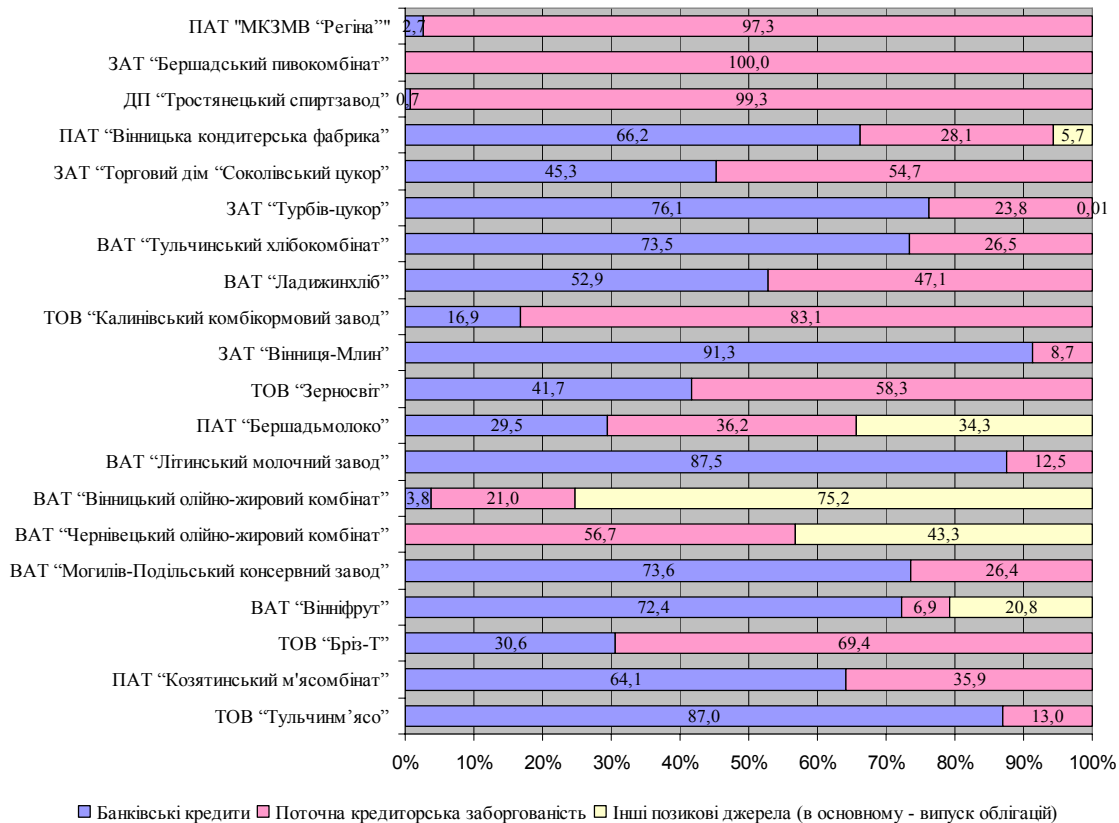


Рис. 5. Структура позикових джерел інвестиційних ресурсів харчових підприємств Вінницької області у 2005-2009 роках

Дані рис. 5 показують, що в середньому питома вага банківських кредитів у загальному обсязі позикових джерел фінансування інвестиційної діяльності впродовж 2005-2009 років становила 45,8%. Лише ЗАТ "Вінниця-Млин" мали частку кредитів банків понад 90%. Поточна кредиторська заборгованість також є важливим джерелом фінансового забезпечення інвестиційної діяльності, питома вага якої в загальному обсязі позикових джерел становила в середньому 45,2%. При чому, ЗАТ "Бершадський пивокомбінат", ДП "Тростянецький спиртзавод" та ПАТ "Мурованокуриловецький завод мінеральної води "Регіна"" використовували майже 100% лише дане джерело. Незначною була частка позикових коштів залучених через випуск облігацій та інших джерел фінансування (в середньому – 9%), при чому це джерело використовувала лише 1/3 підприємств. Це пов'язано з тим, що випуск облігацій можуть собі дозволити лише окремі суб'єкти господарювання через значні витрати на їх розміщення.

Висновки

Проведений аналіз фінансового забезпечення підприємств харчової промисловості Вінницької області дозволяє зробити висновок, що процес фінансового забезпечення інвестиційної діяльності являє собою складну проблему. Очевидно, що інвестор не буде вкладати свої кошти наосліп, не маючи не те серйозних підстав. Отже, обґрунтованість фінансування інвестиційної діяльності повинна підтверджуватися мінімізацією ризиків та підвищенням інвестиційної привабливості господарюючих суб'єктів.

Так, на нашу думку, надзвичайно важливе значення має підвищення рівня інвестиційної привабливості харчових підприємств в Україні за допомогою здійснення низки заходів на державному рівні за рахунок використання різноманітних інструментів: збільшення прибутковості суб'єктів господарювання через систему податкового стимулювання (зниження ставок податків, надання податкових пільг, використання методів прискореної амортизації тощо); покращення матеріального забезпечення господарської діяльності підприємств через систему інфраструктурного забезпечення (надання пільг за користування природними ресурсами, можливість використання окремих інфраструктурних об'єктів на пільгових умовах тощо); покращення умов здійснення господарської діяльності через систему фінансово-кредитних стимулів (зниження рівня процентних ставок за кредитами, надання пільгових бюджетних кредитів та дотацій тощо).

Література

1. Джурбаева Г.Н. Концептуальные подходы к финансированию инвестиционной деятельности промышленного предприятия / Г.Н. Джурбаева // Известия ИГЭА. – 2005. – № 1 (42). – С. 37–41.
2. Бень Т. Методологічні підходи до формування власних інвестиційних ресурсів / Т. Бень, Я. Лоскутова // Економіка України. – 2003. – № 10. – С. 11–16.
3. Ибрагимов С.Т. Особенности и структура источников финансирования инвестиций в основной капитал промышленности Республики Казахстан / С.Т. Ибрагимов // Инвестиции и инновации в России: проблемы в начале XXI века (макроэкономические, социальные, институциональные и методологические) : Сборник статей. – М. : Институт экономики РАН, 2001. – С. 304–313.

Надійшла 22.12.2010

УДК 330.341.1

О. І. ЯНКОВСЬКА

Житомирський державний університет імені Івана Франка

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИВАТНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ ЗАЛЕЖНО ВІД СТУПЕНЯ ЇХ ЗАЛУЧЕННЯ ДО ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

У статті проведено порівняльний аналіз ефективності виробництва продукції рослинництва та тваринництва, використання основних та оборотних засобів у приватних сільськогосподарських підприємствах згрупованих за рівнем їх залучення до інноваційного процесу.

The article exposes results of comparative analysis efficiencies of plant and stockbreeding, use of fixed and floating assets in private agricultural enterprises Zhitomir region grouped by level of their involvement in the innovation process

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, селекційні інновації, удосконалення племінних якостей тварин.

Постановка проблеми. Дослідження інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств обумовлено посиленням конкурентної боротьби на ринку сільськогосподарської продукції та інтеграцією України у міжнародний економічний простір. Зазначені процеси зумовлюють необхідність формування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Грунтовні дослідження різних аспектів інноваційних процесів в аграрній сфері здійснені провідними вітчизняними вченими, такими як В.Г. Андрійчук, А.П. Гайдучський, О.І. Даций, Л.В. Дейнеко, М.В. Зубець, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, М.Х. Корецький, М.Ф. Кропивко, М.І. Крупка, М.Й. Малік, Г.М. Підлісецький, М.А. Садиков, А.В. Чупіс, О.М. Шестопаль, В.В. Юрчишин та інші. Незважаючи на цінність проведених досліджень, ефективність інноваційної діяльності власне у сільськогосподарських підприємствах є на сьогодні найменш вивченою.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є порівняння ефективності господарської діяльності сільськогосподарських підприємств залежно від ступеня їх залучення до інноваційного процесу.

Викладення основного матеріалу дослідження. У зв'язку з відсутністю статистичного спостереження за інноваційною діяльністю сільськогосподарських підприємств, і приватних підприємств зокрема, з метою аналізу їх інноваційної активності та інноваційного потенціалу нами було проведено вибіркове обстеження у формі анкетування керівників досліджуваних підприємств. Нами було розраховано

чисельність вибіркової сукупності для одержання достовірних даних про генеральну сукупність. Для відбору використано спосіб власне випадкової та механічної неповторної вибірки. Розрахунок проведено на підставі таких даних: чисельність генеральної сукупності – 232 приватних сільськогосподарських підприємства (кількість приватних сільськогосподарських підприємств за даними статистичного щорічника Житомирської області за 2008 р.), рівень вірогідності 0,95, для якого табличне значення коефіцієнту довіри t становить 2, гранична помилка вибірки 2,5%. Вибіркову сукупність склали 76 приватних сільськогосподарських підприємства Житомирської області.

На основі опитування керівників приватних сільськогосподарських підприємств нами було виділено 4 групи підприємств за рівнем їх залучення до інноваційного процесу:

- 1 група – „активні інноватори” – це приватні сільськогосподарські підприємства, які займаються інноваційною діяльністю і в яких відбувається повний інноваційний процес від дослідження до впровадження (до цієї категорії нами віднесено підприємства, які здійснюють власні дослідження або співпрацюють з науковою установою);

- 2 група – „пасивні інноватори” – це приватні сільськогосподарські підприємства, які займаються інноваційною діяльністю і в яких відбувається неповний інноваційний процес, тобто лише комерціалізація інновацій (до цієї категорії нами віднесено підприємства, які визначили себе інноваційно активними, але не здійснюють власних досліджень та не співпрацюють з науковими установами);

- 3 група – „потенційні інноватори” – це приватні сільськогосподарські підприємства, які не займаються інноваційною діяльністю, але керівники цих підприємств у анкеті визначили, що за наявності фінансових ресурсів колектив підприємства готовий до впровадження інновацій;

- 4 група – „консерватори” – це приватні сільськогосподарські підприємства, які не займаються інноваційною діяльністю і керівники даних підприємств визначили в анкеті, що навіть за наявності фінансових ресурсів колектив підприємства не готовий до впровадження інновацій.

Розподіл приватних сільськогосподарських підприємств за групами на основі анкетування наведено на рис. 1:

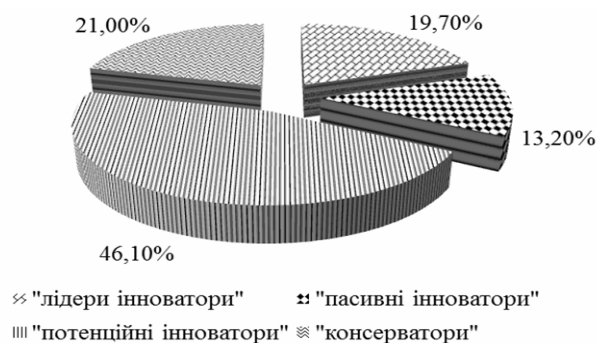


Рис. 1. Розподіл приватних сільськогосподарських підприємств Житомирської області за рівнем їх залучення до інноваційного процесу

За результатами анкетування з 76 приватних сільськогосподарських підприємств 25 (32,9% від загальної кількості опитаних) визначили себе такими, що здійснюють інноваційну діяльність, з них до 1 групи – „активні інноватори” – відносяться 15 підприємств (19,7% від загальної кількості опитаних та 60% від таких, що здійснюють інноваційну діяльність), до 2 групи – „пасивні інноватори” – 10 підприємств (13,2% від загальної кількості опитаних та 40% від таких, що здійснюють інноваційну діяльність).

Такими, що не здійснюють інноваційну діяльність визначило себе 51 приватне сільськогосподарське підприємство (67,1% від загальної кількості опитаних), з них до 3 групи – „потенційні інноватори” – відносяться 35 підприємств (46,1% від загальної кількості опитаних та 68,6% від таких, що не здійснюють інноваційну діяльність), до 4 групи – „консерватори” – 16 підприємств (21% від загальної кількості опитаних та 31,4% від таких, що не здійснюють інноваційну діяльність).

Оскільки, як показали попередні дослідження, найбільша частка інноваційних проектів, які реалізовувались в приватних сільськогосподарських підприємствах Житомирської області пов'язана з виведенням або впровадженням нових сортів рослин, удосконаленням племінних якостей тварин та впровадженням інноваційного обладнання, то проведемо відповідно порівняльний аналіз ефективності виробництва продукції рослинництва, тваринництва та використання виробничих фондів.

За даними табл. 1 можемо зробити висновок, що приватні сільськогосподарські підприємства, які здійснюють інноваційну діяльність працюють більш ефективно, зокрема, урожайність зернових і зернобобових у „лідерів-інноваторів” у 3,4 рази перевищує урожайність у „консерваторів” та 2,4 рази „потенційних інноваторів”, цукрових буряків у 2,3 та 1,6 рази відповідно. Собівартість продукції рослинництва також є нижчою у порівнянні з інноваційно неактивними підприємствами. Рівень рентабельності продукції рослинництва інноваційно активних підприємств перевищує у понад 3 рази рівень

рентабельності „потенційних інноваторів”, а для консерваторів цей вид діяльності є збитковим. На нашу думку, одним з факторів вищих показників ефективності інноваційно активних підприємств є впровадження ними агроінновацій, а саме нових більш продуктивних сортів рослин, удосконалення технології догляду за ними. Майже всі інноваційно активні підприємства є виробниками оригінального та елітного насіння та виробниками репродукційного насіння.

Таблиця 1

Економічна ефективність виробництва продукції рослинництва в приватних сільськогосподарських підприємствах Житомирської області у середньому за 2006-2008 рр.

Показники	Групи підприємств за рівнем залучення до інноваційного процесу				Показники 4 групи у % до показників 1 групи	В середньому
	„лідери-інноватори”	„пасивні інноватори”	„потенційні інноватори”	„консерватори”		
Кількість підприємств	15	10	35	16	-	76
Урожайність, ц/га:						
- зернових і зернобобових	39,4	23,9	16,1	11,6	у 3,4 р. менше	22,8
- цукрових буряків	307,6	120,9	190,4	136,1	у 2,3 р. більше	188,8
Виробнича собівартість 1ц, грн:						
- зернових і зернобобових	46,2	52,9	64,0	70,9	153,5	58,5
- цукрових буряків	16,4	42,8	17,8	22,9	139,6	25,0
Отримано прибутку (збитку) від реалізації продукції рослинництва, всього тис. грн	1043,8	814,5	37,8	-6,0	-1049,8п.п.	475,5
у тому числі з розрахунку на:						
- 1 га сільськогосподарських угідь, грн	309,8	600,1	45,8	-9,7	-319,5п.п.	236,5
- 1 середньорічного працівника рослинництва, грн	10371,0	24386,8	1587,7	-480,8	-10851,8п.п.	8966,2
Рівень рентабельності галузі,%	27,6	62,9	8,8	-4,1	-31,7п.п.	23,8

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики Житомирської області.

Наприклад, на ПСП ім. Цюрупи велика увага приділяється усім складовим раціонального землеробства – підбору сортів та гібридів, відбору найкращих попередників у сівозміні, системі обробки ґрунту та застосування добрив, підготовці насіння до посіву, строків та норми посіву, догляду за посівами, збиранню врожаю. Дослідження проводяться самостійно на дослідних полях, на яких спеціалісти підприємства проводять відбір кращих сортів та гібридів для подальшого використання у якості провідних. ПСП ім. Цюрупи є атестованим насінневим господарством з виробництва насіння цукрових буряків та зернових культур. Як зазначає керівник підприємства Самчук О.Г.: „Експериментуючи, ми досягли найкращого поєднання сортів, агротехнології та техніки... Сьогодні ми робимо ставку на високотехнологічний оборот ґрунту, якісний насінневий матеріал та знання наших спеціалістів” [3].

За даними табл. 2 можемо зробити висновок про більш високий рівень ефективності господарювання інноваційно активних підприємств: середньорічний надій на 1 корову у „лідерів-інноваторів” перевищує показник „консерваторів” у 2,9 рази, середньорічний приріст 1 гол. ВРХ – на 10,4%, середньорічний приріст 1 гол. свиней – на 76,7%. Собівартість продукції тваринництва у інноваційно активних підприємствах є дещо вищою у порівнянні з інноваційно неактивними, але лише для „лідерів-інноваторів” цей вид діяльності є прибутковим. Це також, вважаємо, пов’язано з інноваціями, а саме, удосконаленням племінних якостей тварин, кормової бази тощо.

Відповідно до Наказу №858/140 від 04.12.2009р. УААН „Про присвоєння відповідних статусів суб’єктам племінної справи у тваринництві за результатами атестації 2009 року” в Житомирській області приватні сільськогосподарські підприємства отримали такі статуси: ПП „Агроплемоб’єднання” – підприємство з племінної справи у скотарстві II категорії, у молочному скотарстві племінного заводу – ПСП ім. Цюрупи, ПАФ „Єрчики”, ПСП „Саверці”, ПСП „Новоселиця”, племінного репродуктора - ПСП „Україна”, ПОСП „Перемога”, ПСП „Сокільча”, ПОСП „Іскра”; у м’ясному скотарстві племінного заводу – ПАФ „Єрчики”, ПСП „Сокільча”, племінного репродуктора – ПАФ „Єрчики”, ПП „Чайківка”, ПОСП

„Зірка”, ПОСП „Іскра”; у свинарстві племінного репродуктора – ПСП „Україна”, ПАФ „Тетерів”, ПП „Слободище”, у конярстві племінного репродуктора – ПСП „Саверці”, ПСП „Україна”.

Таблиця 2

Економічна ефективність виробництва продукції тваринництва в приватних сільськогосподарських підприємствах Житомирської області у середньому за 2006-2008 рр.

Показники	Групи підприємств за рівнем залучення до інноваційного процесу				Показники 4 групи у % до показників 1 групи	В середньому
	„лідери-інноватори”	„пасивні інноватори”	„потенційні інноватори”	„консерватори”		
Кількість підприємств	15	10	35	16	-	76
Середньорічний надій молока від 1 корови, кг	3823,7	2560,1	1889,0	1329,7	у 2,9 р. менше	2400,6
Середньорічний приріст 1 гол. ВРХ на відгодівлі, ц	1,3	1,1	1,2	1,1	84,6	1,2
Середньорічний приріст 1 гол. свиней на відгодівлі, ц	0,9	0,7	0,9	0,3	33,3	0,7
Виробнича собівартість 1ц, грн:						
- молока	106,7	106,4	101,5	105,2	98,6	105,0
- м'яса ВРХ	1077,3	821,5	924,2	957,1	88,8	945,0
- м'яса свиней	1104,7	608,9	861,2	3161,7	у 2,9 р. більше	1434,1
Отримано прибутку (збитку) від реалізації продукції тваринництва, всього тис. грн	52,8	-113,2	-57,8	-76,3	-129,1п.п.	-48,6
у тому числі з розрахунку на:						
- 1 га сільськогосподарських угідь, грн	15,7	-83,4	-69,1	-140,1	-155,8п.п.	-69,2
- 1 середньорічного працівника тваринництва, грн	462,8	-2067,1	-2328,9	-3702,8	-4165,6п.п.	-1909,0
Рівень рентабельності галузі,%	1,6	-8,2	-10,9	-37,1	-38,7п.п.	-13,7

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики Житомирської області.

Наприклад, на ПСП ім. Цюрупи застосовується найновіше обладнання для заготівлі кормів, зокрема нова технологія зберігання в рукавах AG-BAG. Підприємство одним з перших в Україні застосувало технологію безприв'язного утримання тварин системи „Ялинка” німецької фірми „Вестфалія”. ПСП ім. Цюрупи присвоєно статус племзавода по розведенню ВРХ української червоно-рябої породи та племрепродуктор по розведенню української чорно-рябої породи. За словами керівника ПСП ім. Цюрупи: „У нас великий потенціал та велике бажання працювати і приносити людям користь. Ми беремо курс на більш інтенсивне освоєння сучасних методів господарювання, способів утримання та годівлі худоби, впровадження передових технологій та більш повне поєднання науки, інновацій та практики”. Девіз підприємства „Продуктивна праця, інноваційні технології, високоякісна продукція!” [3].

Таблиця 3

Ефективність використання виробничих фондів в приватних сільськогосподарських підприємствах Житомирської області у середньому за 2006-2008 рр.

Показники	Групи підприємств за рівнем залучення до інноваційного процесу				Показники 4 групи у % до показників 1 групи	В середньому
	„лідери-інноватори”	„пасивні інноватори”	„потенційні інноватори”	„консерватори”		
Кількість підприємств	15	10	35	16	-	76
Фондовіддача, грн	0,7	0,6	0,4	0,3	42,8	0,5
Фондосмість, грн	1,4	1,7	2,5	3,3	у 2,4 р. більше	2,2
Ступінь зносу основних виробничих фондів, %	45,3	60,3	51,4	47,6	105,1	51,2
Коефіцієнт обороту оборотних засобів	1,3	1,2	0,9	1,7	130,8	1,3
Тривалість 1 обороту оборотних засобів, днів	277	300	400	212	76,5	297
Припадає оборотних засобів на 1 грн основних фондів	0,5	0,5	0,5	0,2	40,0	0,4

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики Житомирської області.

За даними табл. 3 можемо зробити висновок, що інноваційно активні підприємства більш ефективно використовують наявні виробничі фонди, зокрема, показник фондовіддачі у „лідерів-інноваторів” перевищує показник „консерваторів” на 42,8%. Інноваційно активні підприємства систематично оновлюють основні виробничі фонди про що свідчить нижчий ступінь їх зносу. Наприклад, ПАФ „Єрчики” – чудова школа передового досвіду, полігон впровадження сучасних наукових досягнень, база підготовки висококваліфікованих спеціалістів агропромислового комплексу. На підприємстві впроваджені науково-обґрунтовані методи створення високопродуктивних молочних стад. Серед інноваційного обладнання впровадженого ПАФ „Єрчики” сучасний зернозберігаючий комплекс німецької фірми „Ріелла”, насіннєвий завод з обладнанням німецької фірми „Петкус”. Підприємство має статус елітгоспу з вирощування насіння зернових [1, 2].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок. Отже, на основі проведеного порівняльного аналізу можемо констатувати, що впровадження інновацій в приватних сільськогосподарських підприємствах є вирішальним чинником зростання ефективності їх господарської діяльності. На сьогодні їх впроваджують переважно великі стабільно працюючі підприємства. Але найбільша частка підприємств припадає на „потенційних інноваторів”, які вважають себе готовими до здійснення інноваційної діяльності за умови достатнього фінансового забезпечення, в тому числі підтримки з боку держави. Подальші дослідження спрямовані на інтегральну оцінку інноваційного потенціалу приватних сільськогосподарських підприємств Житомирської області.

Література

1. Крючков О. Володимир Дідківський: „3 кризи першим вийде село” [Електронний ресурс] / О. Крючков // Вісник податкової служби України. – 2009. – № 30. – Режим доступу : http://www.visnuk.com.ua/article/Volodymyr_3545288.html.
2. Микитюк Д. Досвід вартий наслідування [Електронний ресурс] / Д. Микитюк, В. Дідківський, М. Геймор // Пропозиція. – 2008. – № 11. – Режим доступу : <http://www.propozitsiya.com/?page=149&ititemid=2785&number=91>.
3. Офіційний сайт ПСП ім. Цюрупі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.tsyurupa.com.ua.

Надійшла 22.12.2010

УДК 330.341.1

Ю. О. КАПТАНЕЦЬ

ПВНЗ «Університет економіки і підприємництва», Хмельницький

СТРУКТУРА ТА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЙ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглядаються питання переходу до інноваційної моделі розвитку економіки. Визначено основи і проблеми формування інноваційного середовища. Здійснено обґрунтування сутності, структури та термінології інноваційної діяльності.

Transition questions are examined to the innovative model of development of economy. Bases and problems of forming of innovative environment are certain. The analysis of the system, structure and terminologies of innovative activity is carried out.

Ключові слова: інновації, нововведення, новації, інноваційне середовище, інноваційна діяльність, структура інноваційного процесу.

Постановка проблеми. Загально визнаним напрямом сталого розвитку економіки, підвищення її конкурентоспроможності як в розвинених країнах, так і в країнах з перехідною економікою, є інноваційний, що базується на знаннях. Формування наукових знань, їх розповсюдження та ефективне використання у виробництві є головними факторами економічного зростання. Тобто для забезпечення економічного, соціального і екологічного розвитку країни формування та використання її ресурсного потенціалу має базуватися на інноваційній основі.

Аналіз стану реалізації нововведень в сільському господарстві як найбільш відсталій і пріоритетній галузі національної економіки показує, що частка інновацій в загальній технологічній структурі виробництва залишається поки що досить низькою. Внутрішній ринок науково-технічної продукції в аграрному секторі економіки продовжує деградувати, через неплатоспроможність сільськогосподарських споживачів питань на інноваційні розробки знижується.

Стимується розвиток інноваційної діяльності в аграрній сфері також недосконалістю законодавчої бази щодо державного стимулювання, відсутністю системи пільгового оподаткування та сформованої інфраструктури, яка б сприяла поєднанню ланок "наука – техніка – технології – виробництво".

Ефективному процесу практичного освоєння інноваційних розробок перешкоджають слабка адаптація і низька інноваційна активність агропромислових підприємств, відсутність комплексного застосування інновацій, недосконалість економічного механізму управління інноваційними процесами.

Інноваційна стратегія довготривалого економічного зростання агропромислового комплексу повинна спрямовуватись на прискорення високотехнологічного виробництва наукоємної конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Враховуючи важливість розвитку виробництва на інноваційній основі, проблема інноваційної діяльності привертає пильну увагу вітчизняних і зарубіжних дослідників. Ґрунтовне дослідження різних аспектів інноваційного розвитку та ефективності інновацій здійснили у своїх працях іноземні вчені: С. Валдайцев, Л. Водачек, О. Водачкова, П. Еліот, Г. Ковалев, Ю. Морозов, З. Румянцева, Б. Санто, А. Стрікленд, Б. Твісс, А. Томпсон, Е. Уткін, Р. Фатхутдінов, Й. Шумпетер, Ю. Яковець; вітчизняні науковці: О.І. Амоша, Ю.М. Бажал, Л.К. Безчасний, В.М. Геєць, В.І. Захарченко, Л.І. Федулова, М.Г. Чумаченко та інші. Проблема розвитку інноваційного підприємництва в агропромисловому виробництві приділяли увагу А.П. Гайдуцький, М.Я. Дем'яненко, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, М.Х. Корецький, М.Ф. Кропивко, М.І. Крупка, М.Й. Малік, Г.М. Підлісецький, П.Т. Саблук, М.А. Садиков, А.М. Стельмашук, А.В. Чупіс, В.В. Юрчишин та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, при важливості проведених досліджень проблемою наукових дискусій є визначення сутності та змісту інноваційної діяльності, її термінологічної бази в агропромисловому виробництві. Поки що залишаються необґрунтованими показники ефективності використання інновацій.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження соціально-економічної сутності та змісту інноваційної діяльності, обґрунтування її термінологічної бази.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначальними складовими ресурсного потенціалу агропромислового виробництва є родючі землі сільськогосподарського призначення з сприятливими кліматичними умовами для вирощування високих врожаїв, значні запаси різної сировини і розвинута транспортна структура при вигідному географічному розташуванні; розвинутий паливно-енергетичний комплекс; виробничі потужності, у тому числі і не завантажені, і науково-технологічний потенціал; велика питома вага інвестиційно-спроможних галузей і значна кількість підприємств, що мають у своєму виробництві до 80% високих технологій із застосуванням у світовому виробництві; висока якість підготовки фахівців, що виконують наукові та науково-технічні роботи, що дозволяє у відносно короткий термін розгорнути процеси створення і поширення інновацій на виробництві; наявність дуже емного внутрішнього ринку і досвід роботи із суміжними підприємствами в країнах СНД.

В Україні сформовано законодавче поле, яке визначає правові основи розвитку наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності. Зокрема, з часу визнання пріоритетною інноваційну діяльність прийнято низку законів: Закон України "Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності", в якому визначені правові засади здійснення наукової та науково-технічної діяльності (1991 р.); Закон України "Про науково-технічну інформацію", в якому закріплена правова охорона інтелектуальної власності (1993 р.); Закон України "Про наукову і науково-технічну експертизу" (1995 р.); Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність" започаткував створення Державного інноваційного фонду (1998 р.); Закон України "Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків", який визначає спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків (1999 р.); Закон України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки", який визначає пріоритетні напрямки розвитку науки і техніки (2001 р.); Закон України "Про інноваційну діяльність", в якому сформовані правові засади здійснення інноваційної діяльності (2002 р.); Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні", який визначає стратегічні і середньострокові пріоритетні напрями інноваційного розвитку (2003 р.); Закон України "Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукомістких технологій", в якому визначена програма розвитку високих наукомістких технологій (2004 р.); Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків", який визначив правові та економічні засади запровадження та функціонування спеціального режиму інноваційної діяльності 15 технологічних парків (2006 р.).

Таким чином, проведений аналіз сучасних потенціальних можливостей інноваційної діяльності в Україні дозволяє зробити наступні висновки. Україна характеризується сприятливими умовами для розвитку інноваційної діяльності й має значний потенціал для стрімкого інноваційного розвитку. Однак суттєві перешкоди фінансового, політичного, правового характеру постають на шляху масової реалізації інновацій.

Основними проблемами інноваційного розвитку в Україні та її регіонах на сучасному етапі є такі: відсутні реальні механізми об'єднання наявних ресурсів, їх концентрації на найбільш значних та перспективних напрямках розвитку; відсутня залежність між збільшенням обсягу продажу інноваційної продукції промислових підприємств та зростанням фінансування здійснюваних ними досліджень і розробок; інноваційна політика немає чіткої спрямованості у вирішенні конкретних економічних проблем регіонів, в їх реструктуризації з урахуванням ринкових чинників.

Були здійснені кроки, які не сприяють інноваційному поступу: ліквідовано Державний Інноваційний Фонд України; призупиняється набуття чинності Закону України "Про інноваційну діяльність"; не виконуються положення Закону України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки

України" щодо фінансування та формування державних науково-технічних програм. Крім того, правові нормативні документи не визначають остаточно механізми фінансування, контролю та одержання результатів на рівні держави та регіону.

Для виходу на інноваційний шлях розвитку економіки нашої країни не вистачає, насамперед, кредитно-фінансового капіталу. Умови ж використання навіть наявного потенціалу банків блокують фінансування більш-менш тривалого інноваційного проекту, тому підтримуються лише короткострокові високоприбуткові програми. Приватне фінансування наукових досліджень не відбувається. Правові умови розробки і використання інновацій недосконалі й заплутані.

Для формування ефективної вітчизняної інноваційної моделі важливо проаналізувати і врахувати кращі зразки світової тенденції в управлінні й організації інноваційної діяльності.

Вивчення системи державної підтримки інноваційної діяльності США показує, що організаційними структурами інституційної підтримки є адміністрація в справах малого бізнесу, федеральні відомства, Національний науковий Фонд, Національна мережа центрів упровадження промислових технологій, Національна дослідна рада, американська асоціація розвитку науки, адміністрація технологій, Національний інститут стандартів та технологій, Національна служба технічної інформації, управління технологічної політики.

В США використовуються наступні форми стимулювання інноваційної діяльності: пільгове оподаткування, пільговий режим амортизаційних відрахувань, інвестиційний податковий кредит, субсидії, цільові асигнування з бюджету; виключення витрат на НДВКР, пов'язаних з основною виробничою та торговою діяльністю, з суми оподаткованого доходу. Основними організаційними структурами інноваційного процесу виступають: мережа технологічного капіталу, технополіси, науково-технічні парки, квазіризикова форма організації корпорацій, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми та організації, венчурні фірми, бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, спільні промислово-університетські дослідні центри, науково-інженерні центри.

В інноваційній моделі Німеччини до організаційних структур інституційної підтримки відносяться: консорціуми малого інноваційного бізнесу, державні спеціалізовані банки, німецький банк вирівнювання та кредитів на відтворення, Міністерство економіки, Міністерство наукових досліджень та технологій, федерація промислових дослідницьких асоціацій та патентний центр.

Форми стимулювання інноваційної діяльності включають: дотації, цільові безоплатні субсидії, оплату витрат на технічну експертизу, пільгові кредити, систему страхування кредитів, прискорену амортизацію, податкові знижки і пільги, цільові банківські кредити. До основних організаційних структур інноваційного процесу належать: науково-технічні парки, технополіси, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, венчурні фірми.

В інноваційній моделі Великої Британії до організаційної структури інституційної підтримки використовується Рада з науки і техніки та урядові ради за напрямками досліджень. До форм стимулювання інноваційної діяльності відносяться субсидії, пільгове оподаткування, списання витрат на НДВКР на собівартість продукції, кредитні гарантії. Серед основних організаційних структур інноваційного процесу – Британська технологічна група, науково-технічні парки, технополіси, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, венчурні фірми.

В інноваційній моделі Франції складовими елементами організаційної структури інституційної підтримки є: спеціальна урядова організація (ІНОДЕВ), державно-приватний банк для фінансування малого інноваційного бізнесу, Французьке товариство сприяння венчурному капіталу, Національний центр наукових досліджень, Національне агентство перспективних досліджень, Національне агентство з впровадження досліджень "Анвар", науково-технічний фонд. Форма стимулювання включає: довгострокові позики, дотації, субсидії, пільгове оподаткування, податкові кредити, кредитні гарантії. До основних організаційних структур інноваційного процесу входять: технопарки, технополіси, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, центри передачі технологій, венчурні фірми.

В інноваційній моделі Японії в організаційну структуру інституційної підтримки входять: державні фонди для заохочення науково-дослідної діяльності, центр сприяння розвитку підприємств, фонд сприяння малим і середнім венчурним підприємствам, корпорація фінансування малого бізнесу. Форма стимулювання інноваційного підприємництва включає пільгове оподаткування, субсидії, пільгові кредити. Основними організаційними структурами інноваційного процесу є: японська корпорація розвитку досліджень, науково-технічні парки, технополіси, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми та організації.

В інноваційній моделі Канади до організаційної структури інституційної підтримки входять консорціуми малого інноваційного бізнесу і канадський інноваційний фонд. Форма стимулювання інноваційної діяльності включає субсидії, позички на пільгових умовах, технічну допомогу, пільгове оподаткування, податковий кредит. До основних організаційних структур інноваційного процесу відносяться науково-технічні парки, технополіси, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, венчурні фірми.

В інноваційній моделі Росії в склад організаційних структур інституційної підтримки входить Російський гуманітарний науковий фонд і Російський фонд фундаментальних досліджень. До форм

стимулювання інноваційної діяльності включені: пряме фінансування інноваційних програм, поширення технологій, виконаних на замовлення держави, податкові пільги, пільгове кредитування, фінансова підтримка ліцензування державних науково-дослідних організацій та вищих навчальних закладів.

До основних організаційних структур інноваційного процесу відносяться: виробничо-технологічні структури (технопарки, інноваційно-технічні центри, бізнес-інкубатори), об'єкти інформаційної системи (аналітичні, статистичні центри, інформаційні бази та мережі), фінансові структури (бюджетні та позабюджетні фонди, венчурні та страхові фонди); федеральні центри науки та високих технологій.

Дослідження процесів управління інноваційною діяльністю в Україні засвідчує про наявність своїх специфічних особливостей. Зокрема, значна частина проблем, що виникають у процесі переходу національної економіки до інноваційної моделі розвитку – це невизначеність загальноекономічної політики держави, форм та засобів підтримки інноваційної діяльності.

Основними елементами інноваційної інфраструктури в Україні, як і в інших країнах, є державні інноваційні фінансово-кредитні установи, венчурні компанії та фонди, зони інтенсивного науково-технічного розвитку (технополіси), технологічні парки (технопарки), інноваційні центри (технологічні, регіональні, галузеві), інкубатори (інноваційні, технологічні, інноваційного бізнесу), консалтингові (консультаційні) фірми та ін. Однак, на сьогодні відсутній ефективний механізм функціонування інноваційної інфраструктури.

З метою обґрунтування раціональної моделі інноваційного розвитку важливо дати визначення категоріям понятійного апарату інноваційної діяльності.

У сучасній науковій літературі існує велика кількість визначень поняття "інновація", які часто значно відрізняються одне від одного. Так, аналіз економічної літератури показав, що, виходячи з цілей і специфіки досліджуваного об'єкта, існує як мінімум два підходи до визначення сутності інновації. Одні вчені і фахівці стверджують, що інновація – це ідея, практика чи продукт, що сприймаються індивідом як нові, а, на думку інших, інновацією є генерування, прийняття та впровадження нових ідей, процесів, продуктів і послуг. Тобто в одному випадку інновація – це результат творчого процесу у вигляді нової продукції (техніки), технології, методу тощо, в іншому – процес уведення нових виробів, елементів, підходів, принципів замість діючих.

До прихильників першого підходу щодо визначення інновації належить Р.А. Фатхутдінов, який під інновацією розуміє "кінцевий результат упровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління й одержання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного чи іншого виду ефекту" [1].

На думку інших окремих вчених: інновація – це "кінцевий результат інноваційної діяльності, у процесі якої створюються і використовуються нововведення" [2]; інновація – це "результат успішного ринкового обміну ідей на інвестиції для їхньої реалізації" [3]; нововведення – це цілеспрямована зміна, що вносить у середовище впровадження нові відносно стабільні елементи [4; 5; 6].

Американські фахівці визначають інновацію як складну систему, за допомогою якої ідея чи винахід у перший раз перетворюється в комерційну реальність. Це успішне впровадження продукту чи послуг на ринок і в економіку.

Ряд вітчизняних економістів [7–13], під інноваціями розуміють прибуткове використання новачків у вигляді нових технологій, видів продукції, організаційно-технічних і соціально-економічних вирішень виробничого, фінансового, комерційного чи іншого характеру.

Відображаючи головну ознаку інновації – перехід науково-технічних знань у русло практичного використання – прихильники подібного формулювання визначення інновації, на наш погляд, не враховують належним чином іншої складової нововведення – задоволення певної суспільної потреби. З такої точки зору під інновацією можна вважати будь-які прибуткові дії.

Багато дослідників вважають, що інновації варто розглядати як процес зміни стану того чи іншого об'єкта (системи), притому як з позитивними, так і з негативними соціально-економічними наслідками. Вони стверджують, що, будучи стрижнем науково-технічного прогресу, інновація являє собою техніко-економічний процес, який завдяки практичному використанню продуктів розумової праці – ідей і винаходів – призводить до створення кращих за властивостями, нових видів продукції та нових технологій [14–20].

Враховуючи сутність інновацій як основного елемента інноваційного підприємництва окремі автори стверджують, що під інновацією слід розуміти процес розробки, освоєння, експлуатації і вичерпання виробничо-економічного і соціально-організаційного потенціалу, що лежить в основі новації [6; 8; 10; 21].

Аналіз сутності понять засвідчує, що інтерпретація терміну "інновація" як процесу зумовлює нерозуміння результативності інноваційної діяльності як сукупності інноваційних процесів. Тобто недолік наведених вище визначень полягає, на наш погляд, у тому, що вони ототожнюють інновації, по-перше, з результатами їх практичного використання у відтворювальному процесі, а по-друге, із самим інноваційним процесом.

В економічній літературі існують також інші визначення сутності інновації.

Традиційне визначення поняття "інновація" в світовій економічній літературі інтерпретується як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, втілюваний в нових продуктах і технологіях [17; 21; 22].

За Законом України "Про інноваційну діяльність" до інновацій відносять конкурентоспроможні технології, продукцію, послуги й управлінські підходи на підтримку виробництва, бізнес-процесів і маркетингово-комерційних заходів, які спрямовуються на досягнення суттєвого структурного та якісного поліпшення у виробничій чи соціальній сферах.

Таким чином, в основі сутності інновації спостерігається стрибок від старої виробничої функції до нової.

Однак не кожне нововведення, нове виробництво є "інновацією". Дотримуючись класичного визначення інновації як нової функції виробництва (за Й. Шумпетером), вона "досягається не шляхом дрібних поліпшень старого устаткування чи наявної організаційної схеми, а через введення нових засобів виробництва чи систем його організації" [23]. Тобто вкладення інвестицій у розробку новинки ще не означає її перетворення в інновацію. Головне – запровадити нововведення, перетворити новинку у форму інновації, тобто завершити інноваційну діяльність і отримати позитивний результат, і потім продовжити дифузію інновацій.

Законом України "Про інноваційну діяльність" визначені поняття інноваційного продукту та інноваційної продукції.

Інноваційний продукт – це результат виконання інноваційного проекту і науково-дослідної розробки нової технології, який відповідає таким вимогам: є реалізацією (впровадженням) об'єкта інтелектуальної власності, на які виробник продукту має державні охоронні документи, чи одержані від власників цих об'єктів інтелектуальної власності ліцензії, або реалізацією відкриттів; розробка продукту підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень; в Україні цей продукт вироблено вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, він є конкурентоздатним і має суттєво вищі техніко-економічні показники.

Інноваційна продукція – продукція, яка відповідає наступним вимогам: вона є результатом виконання інноваційного проекту; виробляється в Україні вперше, або є конкурентоздатною і має суттєво вищі техніко-економічні показники від існуючої аналогічної продукції. Інноваційна продукція може бути результатом тиражування чи застосування інноваційного продукту. Інноваційною продукцією може бути визнано інноваційний продукт, якщо він не призначений для тиражування.

Поряд з поняттям "інновація" у вітчизняній і закордонній літературі широко використовуються такі поняття як: новація, нововведення й винахід. Їх слід відрізнити. Новація являє собою якість нововведення, якого не було раніше: нове явище, відкриття, винахід, новий метод задоволення суспільних потреб і т.п. Використання новації перетворює її на нововведення.

Нововведення розглядається як результат практичного (або науково-технічного) освоєння новації. Якщо нововведення має широке розповсюдження (комерціалізація нововведення), то здобуває нову якість і стає інновацією.

Винаходом вважається нове технічне рішення, завдання, що має істотні відмінності, яке дає позитивний ефект, поліпшує якість продукції, полегшує умови праці й забезпечує її безпеку. Більшість винаходів і прирівнюваних до них корисних моделей з'являється в ході ескізно-технічного проектування на стадії дослідно-конструкторських робіт.

З інноваціями тісно пов'язане поняття "інноваційної діяльності". Інноваційна діяльність – багатогранна, складна економічна категорія. В науковій літературі й чинному законодавстві також зустрічаються розбіжності у визначенні даного поняття. розглядають інноваційну діяльність як складну динамічну систему дії й взаємодії різних методів, факторів й органів керування, що виконують різні види діяльності, пов'язані з одержанням нових знань, їхньою реалізацією у вигляді нових видів продукції, удосконалюванням знарядь, предметів праці, технологій, форм організації виробництва, плануванням, фінансуванням, регулюванням, стимулюванням й іншими заходами, спрямованими на прискорення НТП і підвищення його соціально-економічної ефективності.

Законом України "Про інноваційну діяльність" від 1 січня 2003 р. передбачене визначення інноваційної діяльності як такої, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

Інноваційна діяльність підприємства – діяльність, спрямована на пошук можливостей інтенсифікації виробництва та задоволення суспільних потреб у нових конкурентоздатних товарах та послугах, використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок за рахунок використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу підприємства.

Під інноваційною діяльністю регіону розуміємо сукупність інноваційних процесів суб'єктів господарювання регіону, відповідно до пріоритетів розвитку й установлених цілей інноваційної діяльності, способів й засобів їхнього досягнення, спрямованих на прискорення науково-технічного розвитку країни, розвитку економіки регіону й поліпшення якості життя населення.

У науковій літературі підприємства, що здійснюють інноваційну діяльність, прийнято називати інноваційними або інноваційно-активними. Інноваційно-активне підприємство – підприємство, що здійснює розробку та застосування нових чи удосконалених продуктів, технологічних процесів та інші.

Під інноваційною активністю слід розуміти динамічну цілеспрямовану діяльність з розроблення,

освоєння у виробництві та просування на ринок нововведень з метою отримання інноваційно-активним підприємством комерційної вигоди та конкурентних переваг.

Згідно з Законом України "Про інноваційну діяльність" інноваційне підприємство – це підприємство, що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти чи продукцію (послуги), обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70% його загального обсягу продукції чи послуг.

Для характеристики інноваційної діяльності у літературі часто використовуються такі категорії, як інноваційний потенціал та інноваційна стратегія. Оскільки серед визначених понять також наявні деякі відмінності, то необхідно визначитися з ними точніше.

Дослідження літературних джерел, присвячених визначенню поняття інноваційного потенціалу підприємства, показали, що існує декілька підходів до визначення цього поняття.

По-перше, інноваційний потенціал трактується як сукупність різних видів ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності підприємства. Визначення цього напрямку відрізняються лише складом сукупності ресурсів [17; 24].

Другий підхід спирається на уявлення про інноваційний потенціал як ступінь готовності підприємства досягнути заданих цілей інноваційного розвитку [21; 25].

Третій підхід базується на трактуванні інноваційного потенціалу як можливості підприємства в інноваційній сфері [22; 26] та спроможності до впровадження досягнень науки та техніки у конкретні товари, які можуть задовольнити потреби споживачів.

Згідно четвертого підходу поняття інноваційний потенціал визначається як сукупність можливостей підприємства в інноваційній діяльності, а саме – це система факторів та умов, необхідних для здійснення інноваційного процесу. У рамках даного підходу виділяють у складі інноваційного потенціалу організаційні, технічні, маркетингові та інші інноваційні можливості [15; 16].

Таким чином, у сучасній економічній літературі існує досить широке коло визначень інноваційного потенціалу на рівні підприємства. Існує також поширене поняття інноваційного потенціалу держави, як сукупності ресурсів у галузі освіти, науки та виробництва, спрямованих на інноваційний розвиток економіки (обсяг нагромаджених теоретичних та практичних знань у різних галузях суспільної діяльності; здатність використовувати та розповсюджувати ці знання; наявність підготовлених кадрів високої кваліфікації; матеріально-технічна і фінансова база науки для проведення досліджень та експериментів з впровадження нової техніки, продуктів, технологій); інноваційний потенціал визначає можливості розвитку науки в майбутньому та місце держави на ринку технологій [17; 21; 22].

Узагальнення різних підходів дозволяє сформулювати загальне поняття потенціалу таким чином. Інноваційний потенціал економічної системи містить у собі джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані фізичними і юридичними особами, у тому числі підприємствами, організаціями, адміністративно-територіальними утвореннями чи державою для досягнення цілей та розв'язання завдань інноваційної діяльності.

Отже, інноваційний потенціал регіону – сукупність ресурсів у галузі освіти, науки та виробництва адміністративно-територіальної одиниці, спрямованих на інноваційний розвиток економіки регіону, що визначають можливості розвитку науки, досліджень і розробок щодо вдосконалення технологій й організації виробничого процесу в майбутньому. Від стану інноваційного потенціалу залежить вибір і реалізація інноваційної стратегії. З другого боку, інноваційний потенціал є результатом реалізації певної інноваційної стратегії, проведення досліджень і розробок щодо вдосконалення технологій й організації виробничого процесу; відображає ступінь досконалості продукції.

Інноваційна стратегія – один із засобів досягнення цілей організації, що відрізняється від інших засобів своєю новизною, насамперед для даної організації й, можливо, для галузі, ринку, споживачів.

На основі дослідження літературних джерел встановлено, стратегія – це визначення основних довгострокових цілей та завдань підприємства, прийняття курсу дій та розподіл ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей. Це визначення в деяких джерелах доповнюється вимогами ефективності рішень, що приймаються, тобто, стратегічна альтернатива визначається шляхом зіставлення можливостей та ресурсів з урахуванням ризику [4; 7; 15].

Стратегією інноваційної діяльності може бути стратегія, спрямована на одержання нових продуктів, технологій і послуг; застосування нових методів у НДДКР, виробництві, маркетингу й управлінні; перехід до нових організаційних структур; застосування нових видів ресурсів і нових підходів до використання традиційних ресурсів.

Аналіз підходів до визначення поняття інноваційної стратегії дозволив виділити відмінності та спільні характеристики, та сформувати поняття інноваційної стратегії регіону. Отже, інноваційна стратегія регіону – це цілеспрямована діяльність з визначення найважливіших напрямків, вибору пріоритетів перспективного розвитку регіону та вироблення необхідного для їх досягнення комплексу заходів від досліджень, через виробництво та збут, до використання.

Під регіональною інноваційною політикою будемо розуміти сукупність установлених цілей і пріоритетів розвитку інноваційної діяльності в регіоні, шляхів і засобів їхнього досягнення на основі взаємодії регіональних і державних органів керування. Реалізація регіональної інноваційної політики

повинна бути спрямована на підвищення внеску наукової й інноваційної діяльності в науково-технічний прогрес країни, у розвиток економіки регіону й поліпшення якості життя його населення [4; 10; 21; 22; 27–29].

Таким чином, серед причин повільного розвитку інноваційних процесів в Україні можна виділити низьку активність промислових підприємств у сфері інновацій, відсутність державного стимулювання інноваційної діяльності підприємств, низький рівень розвиненості маркетингу, низькі інноваційні рівні промислової продукції, недоступність кредитно-фінансового капіталу, відсутність фондів підтримки наукових ініціатив, фінансово-кредитних компаній та венчурних фондів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Україна характеризується сприятливими умовами для розвитку інноваційної діяльності й має значний потенціал для стрімкого інноваційного розвитку. Сформовано законодавче поле, яке визначає правові основи розвитку наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності. Однак суттєві перешкоди фінансового, політичного, правового характеру постають на шляху масової реалізації інновацій. Для виходу на інноваційний шлях розвитку економіки нашої країни не вистачає насамперед кредитно-фінансового капіталу.

До основних організаційних структур інноваційного процесу відносяться виробничо-технологічні структури (технопарки, інноваційно-технічні центри, бізнес-інкубатори), об'єкти інформаційної системи (аналітичні, статистичні центри, інформаційні бази та мережі), фінансові структури (бюджетні та позабюджетні фонди, венчурні та страхові фонди); федеральні центри науки та високих технологій.

Інновації характеризуються не шляхом дрібних поліпшень старого устаткування чи наявної організаційної схеми, а через введення нових засобів виробництва чи систем його організації. Вкладення інвестицій у розробку новинки ще не означає її перетворення в інновацію. Поряд з поняттям "інновація" у вітчизняній і закордонній літературі широко використовуються такі поняття як: новація, нововведення й винахід. Головне – запровадити нововведення, перетворити новинку у форму інновації, тобто завершити інноваційну діяльність і отримати позитивний результат, і потім продовжити дифузію інновацій.

Інноваційна діяльність підприємства – діяльність, спрямована на пошук можливостей інтенсифікації виробництва та задоволення суспільних потреб у нових конкурентоздатних товарах та послугах, використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок за рахунок використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу підприємства.

Література

1. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент / Фатхутдинов Р.А. – Л. : Питер, М. и др., 2004. – 400 с.
2. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент / Василенко В.О. – К. : ЦУЛ, 2003. – 439 с.
3. Бажал Ю.М. Інвестиційно-інноваційні ресурси економічного зростання / Ю.М. Бажал // Стратегія економічного розвитку України. – 2000. – № 1. – С. 34–36.
4. Валюх А.М. Стратегія регіонального розвитку інноваційної діяльності (організація та управління) : [монографія] / А.М. Валюх. – Рівне : УДУВГП, 2004. – 174 с.
5. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку : [монографія] / В.В. Зянько. – Вінниця : Універсам, 2005. – 262 с.
6. Інноваційний фактор сталого розвитку економічного зростання / [відп. ред. Л.К. Безчасний]. – К., 2002. – 128 с.
7. Адаманова З.О. Инновационные стратегии экономического развития в условиях глобализации / Адаманова З.О. – Симферополь : Крымучпедгиз, 2005. – 504 с.
8. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : [монографія] / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
9. Гринёв Б.В. Инноватика / Б.В. Гринёв, В.А. Гусев. – Х. : Институт монокристаллов, 2005. – 455 с.
10. Захарченко В.И. Инновационная система региона / В.И. Захарченко, Н.Н. Меркулов. – Одесса : Наука и техника, 2005. – 116 с.
11. Краснокутская Н.В. Инновационный менеджмент : [учебное пособие] / Н.В. Краснокутская. – К. : КНЭУ, 2003. – 504 с.
12. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / [за ред. Я. Жалило]. – К. : НІСД, 2006. – 119 с.
13. Яковлев А.И. Экономико-организационные аспекты промышленно-инноваций : науч. изд. / А.И. Яковлев, Н.А. Макаренко. – Х. : Бизнес-Информ, 2003. – 168 с.
14. Акимов А.А. Системологические основы инноватики / А.А. Акимов, Г.С. Гамидов, В.Г. Колосов. – Спб. : Політехніка, 2002. – 596 с.
15. Гальчинський А. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.
16. Гаман М.В. Державне регулювання інноваційного розвитку України / Гаман М.В. – К. : Вид-во

НАДУ, 2005. – 386 с.

17. Герасимчук З.В. Виробничий потенціал регіону: методика оцінки та механізм нарощення : [монографія] / З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковалевська. – Луцьк : ЛДТУ, 2003. – 242 с.
18. Даций О.І. Державне регулювання інноваційного розвитку підприємств / Даний О.І. – Запоріжжя, 2004. – 288 с.
19. Павленко І.А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України : [монографія] / І.А. Павленко. – К. : КНЕУ, 2007. – 242 с.
20. Федулова Л.І. Інноваційна економіка / Федулова Л.І. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.
21. Павлов В.І. Інноваційний потенціал регіону: діагностика та реалізація : [монографія] / В.І. Павлов, Ю. М. Корецький. – Луцьк : Надстир'я, 2004. – 244 с.
22. Тищенко О.М. Концепція регіонального розвитку на базі оцінки інноваційного потенціалу / О.М. Тищенко, О.А. Гейман, В.Є. Хаустова // Інновації: проблеми науки та практики : [монографія / під. заг. ред. М.О. Кизима]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 208 с.
23. Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 401 с.
24. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент / И.Т. Балабанов. – СПб : Питер, 2000. – 208 с.
25. Механізм переходу економіки України на інноваційну модель розвитку : монографія / [О.І. Амоша, С.М. Кацура, Т.В. Щегілова та ін.] ; під. заг. ред. О.І. Амоша. – Донецьк : Ін-т економіки промисловості. – 2002. – 108 с.
26. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці / [під ред. Ілляшенко С.М]. – Суми, 2005. – 562 с.
27. Стеченко Д.М. Інноваційні форми регіонального розвитку : [навч. посібник] / Д.М. Стеченко. – К. : Вища Школа, 2002. – 243 с.
28. Ілляшенко С.М. Управление инновационным развитием: проблемы, концепции, методы: [монографія] / С. М. Ілляшенко. – Суммы : ВТД "Университетская книга", 2003. – 278 с.
29. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України : [монографія] / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.

Надійшла 22.12.2010

УДК 332.1

Е. М. АХРОМКІН

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

РЕГІОНАЛЬНИЙ ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ

Розглянуті економіко-правові аспекти інноваційного розвитку регіонів України. Запропоновані заходи зі створення сприятливих економіко-правових умов для використання конкурентних переваг регіонів, заснованих на формуванні кластерів.

The considered economic-legal aspects of innovative development of regions of Ukraine. Suggested actions about creation of favorable economic-legal conditions for use of competitive advantages of the regions based on clusters formation.

Ключові слова: інноваційний розвиток, формування кластерів.

Постановка проблеми. Головна ознака сучасної світової економіки – перехід розвинутих країн на інноваційний тип економічного зростання, у якому ринкова економіка поєднується із широким використанням наукового та інтелектуального потенціалу, новітніми технологіями, сучасним менеджментом, постійним професійним розвитком та самовдосконаленням усього персоналу.

Підвищення конкурентоспроможності національної економіки на основі інновацій – це проблема з яскраво вираженим регіональним характером. Світова практика свідчить, що конкурентоспроможність економіки на основі інновацій формується на тих територіях, де сконцентрований відповідний інтелектуальний та професійний потенціал і наявна гнучка й ефективна мережева система зв'язків між учасниками інноваційного процесу, що охоплюють увесь цикл від зародження та продукування інновацій до виробництва нових конкурентоспроможних товарів та послуг. Тому одним із завдань держави, яка бере курс на інноваційний розвиток національної економіки, має бути створення економіко-правових умов для використання конкурентних переваг регіонів, заснованих на формуванні кластерів.

Однак до цього часу економіко-правові аспекти інноваційного розвитку регіонів на основі кластеризації, незважаючи на їх надзвичайну важливість для забезпечення конкурентоспроможності України, не знайшли належного відображення в державній інноваційній політиці.

Останні дослідження і публікації. Заслуга у створенні теорії конкуренції (1990 р.) належить американському вченому М. Портеру. Складовою теорії конкуренції є концепція кластерів. На практичних прикладах М. Портер довів, що конкурентні переваги країн створюються та підтримуються за допомогою локалізованих процесів, які визначають здатність промисловості запроваджувати нововведення та

модернізуватися, що забезпечує зростання продуктивності та конкурентоспроможність окремих регіонів і національної економіки в цілому. В ефективній економіці превалюють кластери – групи географічно близьких взаємопов'язаних компаній і організацій, які діють у певній сфері, характеризуються спільністю діяльності і взаємодоповнюють одна одну, що дає змогу найповніше використовувати наявні в регіоні ресурси [1].

Я. А. Жаліло та інші українські автори показали інноваційну природу сучасних чинників забезпечення конкурентоспроможності економіки й на основі аналізу інноваційної діяльності визначили певні шляхи її активізації та окреслили загальні контури інноваційної моделі розвитку національної економіки [2]. Фундаментальне дослідження кластерів у глобальній економіці виконав С.І. Соколенко, який розглянув основні засади регіональної економічної політики, описав види кластерного аналізу, визначив основні умови розвитку кластерів та представив їх класифікацію, а також показав нову роль уряду в мережевій (кластеризованій) економіці [3].

Виклад основного матеріалу. Закон України «Про інноваційну діяльність» (2002 р.) визначив правові, економічні й організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні та встановив форми стимулювання державою інноваційних процесів. Згідно з цим законом, держава надає підтримку суб'єктам господарювання всіх форм власності, що реалізують інноваційні проекти в Україні, а також підприємствам усіх форм власності, які мають статус інноваційних [1].

Відповідно до цього закону, головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції.

Принципи державної інноваційної політики, визначені цим законом, є досить амбітними. Згідно з ними, держава має визначати національні пріоритети інноваційного розвитку, формувати відповідну нормативно-правову базу у сфері інноваційної діяльності, створювати умови для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного й інноваційного потенціалу, забезпечувати взаємодію науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності, ефективно використовувати ринкові механізми для сприяння інноваційній діяльності, підтримки підприємництва у науково-виробничій сфері. Держава має також здійснювати заходи з підтримки міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок. Основними принципами державної інноваційної політики також є сприяння розвитку інноваційної інфраструктури, інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності та підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності.

На практиці принципи державної інноваційної політики до останнього часу залишаються більшою мірою деклараціями, ніж реальною практикою. Держава не стала каталізатором інноваційного процесу і надійним помічником для суб'єктів інноваційної діяльності.

Все ще не вирішеною є проблема створення державою сприятливих умов для ефективного ведення економічної діяльності. Не можна вважати, що українська держава ефективно виконує роль помічника і прискорювача інноваційного процесу для існуючих, потенційних і таких, що стартують, суб'єктів інноваційної діяльності, не застосовуються належним чином відповідні економічні інструменти державного регулювання та фінансової підтримки, які б сприяли загальному економічному зростанню на основі впровадження інновацій.

На наш погляд, для успіху інноваційної політики української держави принципове значення має розв'язання таких трьох проблем:

- виконання державою ролі каталізатора інноваційного процесу;
- формування ринкових механізмів, які стимулюють інноваційну поведінку суб'єктів господарювання;
- ефективне поєднання ринкових стимулів інноваційної поведінки суб'єктів господарювання з державним регулюванням у сфері інноваційної діяльності.

Якщо перша проблема стосується макроекономічних проблем політики держави, то інші дві безпосередньо пов'язані з економічною політикою, яку держава проводить на мікроекономічному рівні. Державна інноваційна політика на мікроекономічному рівні має спрямовуватися на посилення ринкових стимулів та створення економічних передумов для інноваційної поведінки суб'єктів господарювання, допомагати існуючим, потенційним і таким, що стартують, суб'єктам інноваційної діяльності та сприяти високій ефективності інноваційної діяльності на усіх її етапах, від фундаментальних досліджень до розвитку інноваційних виробництв.

Зазначимо, що у згаданому законі інноваційна діяльність не визначена як основний чинник забезпечення конкурентоспроможності України. Для порівняння, у країнах Західної Європи, Північної Америки, Японії та інших країнах з високим рівнем життя населення інноваційна діяльність розглядається як найважливіший чинник розвитку економіки, так само як банківська система та податкова політика [5].

За період дії закону поживлення інноваційного процесу не відбулося, і конкурентоспроможність України не зросла. Частка інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції України за 2009 р. становила лише 4,8% [6].

За даними Світового форуму за рівнем конкурентоспроможності Україна у 2010 р. перебуває на 89-му місці серед 139 країн світу. Для порівняння, Естонія – на 33-му місці, Польща – 39-му, Туреччина – 61-му, Російська Федерація – 63-му, Казахстан – 72-му. Позаду України – Гамбія (90-е місце), Гондурас (91-е) та інші країни з низьким рівнем життя населення.

Для того, щоб держава виконувала роль каталізатора інноваційного процесу, необхідно почати зі змін до Закону України «Про інноваційну діяльність». Передусім, на законодавчому рівні потрібно визнати інноваційну діяльність основним чинником конкурентоспроможності національної економіки. Зразком для України у цьому аспекті може бути Модельний закон про інноваційну діяльність, прийнятий Міжпарламентською асамблеєю держав-учасниць СНД у 2006 р. (далі – Модельний закон). У преамбулі Модельного закону чітко визначено, що інноваційна діяльність спрямована на підвищення конкурентоспроможності національної економіки за рахунок застосування науково-технічних досягнень, нових технологій та інших результатів науково-технічної діяльності [6].

Відповідно, в Законі України «Про інноваційну діяльність» доцільно також уточнити визначення терміна «інноваційна діяльність», яке нині обмежується використанням і комерціалізацією результатів наукових досліджень та розробок. Генерування корисних для економічного зростання ідей та їх перетворення в інновації залишилося за межами цього визначення. Застосування терміну «науково-технічна діяльність» разом із терміном «інноваційна діяльність» також не дає можливості охопити весь процес від генерування корисних для економічного зростання ідей до випуску на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Залишилась поза увагою діяльність винахідників і раціоналізаторів, не пов'язана зі службовою діяльністю з виконання наукових досліджень та розробок.

У зв'язку з цим пропонуємо внести до закону відповідні зміни, визначивши термін «інноваційна діяльність» як генерування корисних для економічного зростання ідей, перетворення їх в інновації та використання власних і запозичених інновацій для випуску на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг.

Наприклад, Китай швидко розвивається на основі імпорту сучасних технологій. Такі розвинені країни, як Японія, інші «тихоокеанські тигри» досягли високого рівня економічного розвитку як активні імпортери інноваційних технологій і переважно продовжують ними бути. Поряд з цим, Японія, приміром, у межах державної інноваційної політики значну увагу приділяє розвитку фундаментальних і прикладних досліджень та виявленню корисних для економічного зростання ідей, формуючи потік власних інновацій.

Тайвань, який у 50–60-і роки минулого століття починав економічні перетворення з аграрної реформи та розвитку промисловості на основі імпорту технологій, у 2009 р. став першою країною у світі за кількістю патентів і винаходів (270,4 на мільйон мешканців), випередивши традиційного імпортера технологій США (261,7 на мільйон мешканців).

Якщо не подбати про формування власного потоку інновацій і орієнтуватися лише на запозичені з-за кордону, то країна буде, у кращому випадку, вічним імпортером технологій та продукції «другої свіжості». В Україні зберігся достатній науковий потенціал, щоправда, суттєво ослаблений державною політикою попередніх 20 років, але ще здатний продукувати потік ідей та інновацій, необхідних для розвитку національної економіки. Ці конкурентні переваги країни необхідно активно використовувати для економічного зростання [5].

У розвинутих країнах сприятливі організаційно-економічні умови для використання і комерціалізації інновацій створюються завдяки формуванню інноваційних систем мережевого типу. Використання переваг нових організаційних форм, як свідчить досвід розвинутих країн, стає можливим завдяки виникненню на регіональному рівні відповідних кластерів.

В Україні певна частина дослідних інститутів та інноваційних організацій тяжіє до нових форм організації мережевого типу (у вигляді технопарків, центрів трансферу технологій тощо) [10]. Наприклад, у Києві є сім технопарків («Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка», «Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона», «Київська політехніка», «Інститут технічної теплофізики», «Інтелектуальні інформаційні технології», «Укрінфотех», «Агротехнопарк»), три – у Донецьку («Вуглемаш», «Еко-Україна», «Ресурси Донбасу») і по одному технопарку в Харкові («Інститут монокристалів»), Сумах («Наукові і навчальні прилади»), Дніпропетровську («Машинобудівні технології»), Херсоні («Текстиль»), Одесі («Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій») та у Львівській області («Яворів»).

Організація інноваційної діяльності, заснована на кластерах, в Україні не досягла достатнього рівня. За рівнем кластеризації національної економіки за даним за 2009 р. Україна перебувала лише на 83-му місці серед 134 країн світу, охоплених дослідженням. За методикою цього дослідження, рівень розвитку бізнес-кластерів оцінено в Україні в 3,3 бала (за семибальною шкалою). Для порівняння, найкращий показник кластеризації економіки має Тайвань (5,6 балів), що приблизно в 1,7 раза вище, ніж в Україні [8, с. 135–196].

Значною мірою за рівнем розвитку кластеризації відрізняються регіони України.

Так, незважаючи на те, що переважна частина технопарків сконцентрована в Києві (7 із 17 по Україні), за розвитку бізнес-кластерів він посів 5-е місце серед досліджених 15 регіонів України. Дніпропетровська область, маючи значний промисловий потенціал, у 2009 р. перебувала на останньому 15-у

місці. Серед аутсайдерів також опинилися, крім Дніпропетровської області, Закарпатська (14-е місце), Житомирська (13-е), АР Крим і Херсонська область (розділили 12-е місце). За цим показником, порівняно кращі справи у Донецькій області (1-е місце), Одеській області (2-е), Полтавській та Хмельницькій областях (розділили 3-є місце). Серед 15 досліджених регіонів України найкраща бальна оцінка кластеризації 5,8 балів (у Донецькій області) перевищувала найгіршу оцінку в 1 бал (у Дніпропетровській області) у 5,8 разів [8, с. 135–196].

В окремих регіонах України спостерігається певна невідповідність між сприятливим інноваційним середовищем і розвитком бізнес-кластерів, які за рахунок використання регіональних конкурентних переваг могли б значно посилити конкурентоспроможність національної економіки на основі запровадження власних технологічних інновацій.

Так, Дніпропетровська область серед 15 регіонів України, обстежених у 2009 р. мала найбільш сприятливе інноваційне середовище (1-е місце), але за розвитком бізнес-кластерів опинилася на останньому місці. Донецька область за розвитком бізнес-кластерів була лідером (1-е місце), а за станом інноваційного середовища очолювала тільки другу п'ятірку (6-е місце). Хмельницька область за розвитком бізнес-кластерів була серед лідерів (3-є місце), але за станом інноваційного середовища посіла лише 9-е місце серед обстежених регіонів [8, с. 135–196].

Національна науково-технічна та інноваційна система залишається ієрархічною: є шість рівнів ієрархії [9].

На першому рівні – парламент з відповідними комітетами (серед комітетів ключовим є Комітет з освіти, науки і технологій).

На другому – вищі посадовці держави (Президент України, голова уряду) та ключові міністри (серед них – міністр освіти і науки). Сюди ж відносять субрівень, на якому функціонує спеціальний уповноважений орган виконавчої влади з інновацій та інвестицій Державне агентство України з інвестицій та розвитку, яке підпорядковане уряду в особі першого заступника прем'єр-міністра України (30.12.2005 р. було створено як Державне агентство України з інвестицій та інновацій, а згодом, 17.05.2010 р. його перейменували у Державне агентство України з інвестицій та розвитку).

При відповідних органах державної влади є дорадчі органи (третій рівень системи), чия робота з організації інноваційної діяльності не дуже ефективна.

Четвертий рівень науково-технічної та інноваційної системи представлений Національною академією наук України і академіями аграрних, медичних, педагогічних, правових наук України, які відіграють специфічну роль в інноваційному розвитку. Так, технопарки в Україні створювалися за ініціативи Національної академії наук України. Академії фінансуються державою, вони не підпорядковуються відповідним міністрам, відіграють певну роль у дослідженнях та розвитку як координатори наукових досліджень і розподіляють відповідну частину бюджетних коштів на проведення цих досліджень.

До четвертого рівня науково-технічної та інноваційної системи належить субрівень, на якому представлені такі специфічні організації, як Національне космічне агентство та Енергоатом.

У цілому права та обов'язки основних учасників ієрархічно організованої інноваційної системи не є чітко визначеними, що створює численні проблемні ситуації, характерні для пострадянського суспільства. Ієрархічна побудова традиційно передбачає більш строгую субординацію, ніж мережевий тип організації дослідних інститутів та інноваційних організацій [9].

Державна інноваційна політика переважно зводиться до адміністративного розподілу обмежених державних фінансових ресурсів для підтримки пріоритетних напрямів інноваційного розвитку. Недоліки, характерні для ієрархічного регулювання інноваційної діяльності, значною мірою ускладнюють проблеми безпосередніх учасників цієї діяльності – дослідних інститутів та інноваційних організацій, які обумовлені пошуковим характером науково-технічної діяльності, різною імовірністю отримання очікуваного результату на стадіях фундаментальних досліджень, прикладних розробок та проектування, підвищеною ризиковістю інвестицій в інноваційну діяльність та обмеженим фінансуванням пошукових робіт.

Ускладнене ієрархічне регулювання інноваційної діяльності, яке зводиться до розподілу обмежених ресурсів для її підтримки, значною мірою залежить від суб'єктивних рішень і по суті перетворює державну підтримку в благодійність. Держава не спромоглася створити економічну модель інноваційної діяльності, яка б базувалася на чітких економічних критеріях високої ефективності на всіх етапах, від фундаментальних досліджень та розробок до розвитку тих виробництв, які забезпечують максимальні надходження, до державного бюджету [5].

Зазначене зумовлює необхідність внесення змін до Закону України «Про інноваційну діяльність», спрямованих на перехід від ускладненого ієрархічного регулювання інноваційної діяльності до її мереженої організації на основі розвитку інноваційних регіональних кластерів, які здатні стати основою для посилення конкурентоспроможності національної економіки. У цьому аспекті знову ж таки доцільно орієнтуватися на Модельний закон країн СНД, у якому регіональні аспекти інноваційної діяльності знайшли належне відображення.

Передусім це стосується визначення правового статусу всіх суб'єктів інноваційної діяльності, а також повноважень органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

На наш погляд, крім фізичних і юридичних осіб, які створюють та реалізують інновації в Україні, до суб'єктів інноваційної діяльності слід також віднести органи державної влади і місцевого самоврядування та уповноважені ними організації, які беруть участь у формуванні й реалізації державної інноваційної політики та в регулюванні інноваційної діяльності. Необхідно серед суб'єктів інноваційної діяльності окремо виділити спеціалізовані організації інноваційної інфраструктури, а також громадські організації, їх об'єднання та професійні самоврядні організації, які захищають інтереси виробників і споживачів інноваційної продукції.

Законодавство досі не визначило організаційно-економічні форми організації інноваційної діяльності. З огляду на важливе значення розвитку кластерів для інноваційної діяльності пропонуємо визначити на законодавчому рівні правові основи їх створення та функціонування, взявши за основу відповідні положення Модельного закону СНД [7].

Доцільно розглядати кластери передусім як технологічні коридори для просування результатів науково-технічної та винахідницької діяльності на географічно близьких до місця їх виникнення виробництва, які освоюють та випускають інноваційну продукцію. Технологічні інноваційні кластери – це договірна форма кооперації наукових центрів та університетів, малих підприємств венчурного бізнесу і промислових підприємств, які об'єднуються для створення технологічних коридорів з метою просування інновацій для виробництва конкурентоспроможних товарів і послуг.

Для того, щоб органи державної влади й органи місцевого самоврядування реально впливали на процес кластеризації регіональної економіки, необхідні чіткі об'єктивні критерії ефективності функціонування технологічних кластерів і відповідні повноваження для встановлення преференцій, запровадження податкових пільг і надання фінансової підтримки суб'єктам інноваційної діяльності на основі цих об'єктивних критеріїв. Це дуже важлива тема, яка потребує окремого розгляду. На законодавчому рівні необхідно визначити загальні умови створення та функціонування технологічних кластерів як регіонального сегмента інноваційного розвитку національної економіки.

Заслужують на особливу увагу положення Модельного закону СНД про інноваційні територіальні утворення, які мають відігравати роль своєрідних джерел інновацій (технопарки, технополіси, особливі зони запровадження технологічних інновацій та інші територіально відокремлені інноваційні технологічні комплекси), для яких створюються особливі економічні умови. Преференції, податкові пільги та фінансова підтримка для них повинні визначатися також на основі об'єктивних критеріїв, мати постійний характер і не перетворюватися у благодійність.

У формуванні особливих економічних умов для інноваційної діяльності важливу роль мають відігравати спеціалізовані некомерційні організації, які можуть підтримувати та обслуговувати інноваційну діяльність (бізнес-інкубатори, інжинірингові центри, консалтингові та навчальні центри, фонди технологічного розвитку, фонди підтримки малого інноваційного підприємництва, венчурні фонди та інші організації, які спеціалізуються на підтримці інноваційного підприємництва). Ці організації потребують державної фінансової підтримки, яка також має базуватися на об'єктивних критеріях ефективності.

Необхідно врегулювати діяльність професійних некомерційних саморегульованих організацій підприємців у сфері інноваційної діяльності, розширивши їхні можливості у захисті прав, свобод та професійних інтересів інноваторів, створенні сприятливих умов для інноваційної діяльності, посиленні впливу на забезпечення добросовісної конкуренції та захист прав вітчизняних виробників.

Висновки. Українське законодавство про інноваційну діяльність потребує удосконалення з урахуванням світового досвіду забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на основі інновацій.

Необхідно внести зміни в Закон України «Про інноваційну діяльність», визначивши інноваційний розвиток як основний чинник забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в довгостроковій перспективі, а інноваційну діяльність – як генерування корисних для економічного зростання ідей, перетворення їх в інновації та використання власних і запозичених інновацій для випуску на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг.

Як показує теорія і практика, інноваційний розвиток національної економіки можливий на основі добровільного формування суб'єктами інноваційного процесу технологічних кластерів, які дають змогу привести в дію відповідні регіональні конкурентні переваги. Сьогодні належне використання наявних регіональних конкурентних переваг економіки України не забезпечується. Регіональні аспекти інноваційного розвитку національної економіки не знайшли належного відображення в Законі України «Про інноваційну діяльність» і потребують урегулювання на законодавчому рівні.

Необхідно внести до чинного законодавства зміни, які б визначали:

– правовий статус усіх суб'єктів інноваційної діяльності (наукових інститутів, конструкторських організацій, інноваційних підприємств, спеціалізованих некомерційних організацій, професійних некомерційних саморегульованих організацій підприємців у сфері інноваційної діяльності);

– добровільний характер і правовий статус інноваційних територіальних утворень (технопарків, технополісів, особливих зон запровадження технологічних інновацій та інших територіально відокремлених інноваційних технологічних комплексів);

- об'єктивні критерії ефективності інноваційної діяльності, починаючи від фундаментальних досліджень і закінчуючи виробництвом конкурентоспроможної інноваційної продукції;
- порядок надання преференцій, податкових пільг і фінансової підтримки суб'єктам інноваційної діяльності на основі об'єктивних критеріїв її ефективності;
- повноваження не тільки органів державної влади, а й органів місцевого самоврядування у сфері інноваційної діяльності.

Головною метою державної інноваційної політики на мікроекономічному рівні має стати створення необхідних економічних передумов та посилення ринкових стимулів, які формують інноваційну поведінку суб'єктів господарювання, сприяють розвитку добровільних технологічних кластерних утворень та забезпечують використання конкурентних переваг регіонів.

У подальшому потребують окремих досліджень проблеми визначення об'єктивних критеріїв ефективності інноваційної діяльності та удосконалення чинного порядку надання відповідним суб'єктам преференцій, податкових пільг і фінансової підтримки.

Література

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – С. 226.
2. Портер М. Э. Конкуренция / Портер М. Э.– М. : Изд. дом «Вильямс», 2002. – 496 с.
3. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилук, Я. В. Белінська та ін.]. – К. : НІСД, 2005. – 338 с.
4. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці / Соколенко С. І. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
5. Шишкин О. Зачем Украине наука и инновации? / О. Шишов // Перспектива 2000. – 2010. – № 44 (532).
6. Інноваційна активність промислових підприємств [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : www.ukstat.gov.ua.
7. Модельный закон об инновационной деятельности [Электронный ресурс] : постановление № 27–16 от 16.11.2006. – Режим доступу : URL: zakon.rada.ua
8. Звіт про конкурентоспроможність України 2009 «Назустріч економічному зростанню та процвітанню». – К. : Фонд ефективного управління, 2009. – 230 с.
9. The World Forum: Growth Competitiveness Index [Electronic recourse]. – URL : gcr.weforum.org/gcr 2010.
10. Brief description of the structure of the research system: Ukraine [Electronic recourse]. – URL : cordis.europa.eu/erawatch.

Надійшла 12.01.2011

УДК 338.43:339.54:633.85

В. М. ЛИСОГОР

Вінницький національний аграрний університет

О. В. ПІТИК

Вінницький державний педагогічний університет ім. М. Коцюбинського

НЕФОРМАЛІЗОВАНИЙ АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ

Досліджені процеси неформалізованого аналізу, бізнес-прогнозу, удосконалення інноваційних механізмів державного регулювання вирощування насіння соняшнику. Обґрунтовані напрями його збуту на внутрішніх і зовнішніх ринках.

Investigational processes of the unformalized analysis, business-prognosis, improvement of innovative mechanisms of government control of growing of seed of sunflower. Directions of him are reasonable to the sale on internal and external markets.

Ключові слова: соняшник, державне регулювання, неформалізований аналіз.

Вступ. Стратегічне значення вирощування, переробки, збуту продуктів олійного виробництва в Україні підтверджує перспективність його розвитку. Проте, на сучасному етапі господарювання тенденції функціонування цієї підгалузі є незадовільними.

Рослинні жири знайшли широке застосування в різних галузях народного господарства. Надзвичайно висока харчова цінність їх полягає в легкому засвоєнні організмом людини як високоенергетичного продукту. Основною сировиною виробництва олії в Україні є насіння соняшнику, менш питомо значимими є льон, озимий ріпак, гірчиця, соя. Виробництво соняшникової олії складає в Україні понад 1 млн т в рік.

Постановка завдання. На даний час в аграрному секторі економіки не створені ефективні моделі

товарно-грошових відносин, які були б передбачені в низці законодавчих актів з організаційного, економічного, правового забезпечення. Юридичні нормативи [1, 2], якими нині регулюють аграрні перетворення, не охоплюють повний комплекс проблем, що з них випливають, і мають фрагментарний характер, де реальні дії призводять до того, що в переважній більшості регіонів земельні ресурси так і не знайшли свого господаря, нові аграрні формування функціонують до сьогоднішнього дня зі збитками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В публікаціях по державному регулюванню аграрного сектору в Україні, зокрема, впровадження мита на ринок олійних культур досліджували Бойко С.М. [3], Калетнік Г.М. [4] Лисогор В.М. [5], Саблук П.Т. [6] тощо. Нині склалися різні підходи щодо впровадження експортного мита на насіння соняшнику, але єдиної думки щодо обґрунтованого розміру ставки експортного мита та впливу його на ринок олійних культур не досягнуто. Проте, слід зауважити: роль держави в управлінні розвитком олійно-жирової промисловості та вирішенні комплексу проблем планування, бізнес-прогнозу, програмування діяльності підприємств узгоджених з національними програмами продовольчого забезпечення країни на сьогодні залишається не визначеною. Значний рівень технічного і морального зносу обладнання олійно-жирових підприємств вимагає розробки комплексних інноваційно-інвестиційних проектів щодо їх модернізації.

Актуальність проблеми. На основі аналізу публікацій бачимо, що тема пропонованої статті є достатньо актуальною. Саме аграрний сектор сьогодні об'єктивно не має механізму гнучкого адаптування до мінливих політичних, психологічних, соціальних і економічних умов.

Метою даної публікації є дослідження процесів аналізу, бізнес-прогнозу і удосконалення механізмів бюджетних і позабюджетних форм державного регулювання вирощування, переробки, просування кінцевих продуктів на внутрішніх і зовнішніх ринках.

Основний результат дослідження. Поєднання саморегуляції товаровиробників і впливу держави на економіку розширює адаптивні можливості господарюючих суб'єктів, створює передумови стійкого функціонування самого ринкового господарства. Часто систему державної підтримки зводять лише до фінансової та бюджетної. На практиці державна підтримка може здійснюватися не тільки в формі прямих державних виплат, але й у формі опосередкованих заходів по використанню бюджетних коштів для стимулювання розвитку виробництва цільових продуктів.

Важливим елементом державної підтримки виробників насіння соняшнику є політика щодо страхування врожаю. В умовах відсутності законодавчого обґрунтування щодо іпотеки землі, банки і лізингові компанії вимагають в якості гарантій повернення позичених коштів і оплати лізингових платежів майнову заставу, яка в обов'язковому порядку має бути застрахована. Часто в якості застави використовується майбутній врожай. З врахуванням збитків, що мають товаровиробники в несприятливі роки, і частоти повторення таких років, тарифи при страхуванні врожаю досягають до 7% від вартості застрахованого врожаю, тому товаровиробники не схильні до таких підходів страхування. Саме по цій причині держава повинна забезпечити сільськогосподарським товаровиробникам фінансову підтримку вигляді субсидій на оплату частини цих витрат за рахунок бюджету. Сьогодні в Росії сільськогосподарським товаровиробникам, що уклали договір страхування врожаю, страхові компанії надають субсидії на оплату страхових внесків за рахунок коштів федерального бюджету в розмірі до 50%.

В Україні незадовільно функціонує державна система закупівель сільськогосподарської продукції. Закупівлею продукції сільськогосподарського виробництва займаються дві установи: Держрезерв і Аграрний фонд, проте відсутність впорядкованої і узгодженої системи взаємодії між даними установами і сільськогосподарськими виробниками, а також відсутність у державному бюджеті фінансових ресурсів, запланованих для здійснення закупівель, спричиняє ситуацію, коли закупівля сільськогосподарської продукції проводиться невчасно і в менших обсягах. Отже, держава спроможна використати свій важіль економічної політики, який дозволив би досягнути цінової рівноваги, а тому часто застосовує методи адміністративного регулювання шляхом встановлення фіксованих цін на продукцію продовольчого сектору, що є недоцільним, як показали оцінки результатів цукрової, зернової, м'ясної кризи. Вказане суперечить принципам ринкової економіки і ускладнює ситуацію в агропромисловому комплексі.

В Україні на ринку насіння соняшнику відсутня системна взаємодія регулювання ринкових та адміністративних методів регулювання економічного механізму функціонування аграрних підприємств, а тому методи управління зведені до розв'язання ситуаційних задач. У країнах Європейського Союзу, зокрема в Угорщині, для стимулювання виробництва продукції сільськогосподарським виробникам надається підтримка з розрахунку на гектар землі і центнер отриманої продукції, компенсуються витрати на реалізацію насіння тощо.

Наша держава займає одне з перших місць у світі з продажу насіння соняшнику, освоївши ринки країн ЄС, Близького Сходу та Північної Африки. Друга половина 90-х років характеризувалася докорінною зміною державної агропродовольчої політики. Дефіцит бюджету, роздержавлення, приватизація в переробній сфері АПК призвело до повного припинення державної підтримки цін і субсидування сільськогосподарського виробництва. У зв'язку з цим держава втратила контроль за експортом насіння соняшнику. Саме тому уряд був вимушений обмежити експорт сировини шляхом квотування та ліцензування.

Експортне мито на насіння соняшнику було запроваджено 11 січня 1993 року за ставкою 30%. За положеннями Декрету Кабінету Міністрів України (КМУ) № 3-93, від сплати експортного мита звільнялися товари, які вивозилися в межах, отриманих суб'єктами підприємницької діяльності експортних квот, а також товари, вироблені повністю з давальницької сировини, що була попередньо імпортована. 26 грудня 1993 року експортне мито на насіння соняшнику було скасоване. Надалі експортне мито не застосовувалося.

Імпортне мито на насіння соняшнику було запроваджене Декретом КМУ № 4-93 11 січня 1993 року. У період з 1993 по 1999 роки пільгова ставка імпортного мита на насіння соняшнику збільшилася з 2% до 50%.

Введення в вересні 1999 р. експортного мита за ставкою 23 % дозволило переробним підприємствам України активно вступити в конкуренцію з експортерами сировини. За період вересень 1999 - липень 2000 р. виробництво соняшникової олії підприємствами харчової промисловості всіх форм власності збільшилось порівняно із аналогічним періодом попереднього сезону на 63 %. За цей період експорт насіння соняшнику зменшився в 2,2 рази і склав 420,4 тис. т. Одночасно експорт соняшникової олії збільшився на 72 %. Таким чином, внаслідок дії мита відбулася певна переорієнтація трейдерів з експорту насіння соняшнику на експорт олії. І нарешті головне, внаслідок дії експортного мита відбулося зниження роздрібних цін на соняшникову олію, і відповідно збільшилося її споживання населенням України.

З 11 липня 2001 р. набрав чинності Закон України "Про внесення змін до деяких законів України", згідно з яким ставки вивізного (експортного) мита на насіння соняшнику встановлені в розмірі 17 % до митної вартості товару. Водночас забороняється вивезення з митної території України насіння соняшнику, яке використовується в операціях з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах. Таким чином, вивізне мито на насіння соняшнику вивело із кризи і сприяє стабілізації стану всього олійно-жирового комплексу України, а тому не повинно бути відмінене. Подальший розвиток зовнішньої торгівлі насінням соняшнику залежатиме переважно від формування внутрішнього продовольчого ринку.

При впровадженні мита, основними цілями було: перетворити Україну з експортера сировини насіння соняшнику в експортера готової продукції і завантажити вітчизняні потужності. І ця мета досягалася. Зросло виробництво соняшникової олії, шроту, маргарину, майонезу, мила, що позитивно позначилося на наповнюваності держбюджету та задоволенні потреб окремих верств населення.

Експортне мито на олійні культури існує тільки в Росії та Аргентині. Причиною введення експортного мита на насіння олійних культур в Аргентині була спроба зменшити величезний державний дефіцит. В Росії причина введення експортного мита обґрунтовувалася подібно, як і в Україні: необхідністю завантажити власні переробні потужності. Спроба змін у названих країнах виявилася, невдалою, оскільки в Аргентині були побудовані переробні підприємства, і державний бюджет втратив статтю доходу за рахунок експортного мита на насіння. Експортне мито на насіння соняшнику в Аргентині коливалось від 32 до 39 відсотків, в Росії діє мито 20 відсотків на насіння всіх олійних культур. Натомість приклад сусідньої Болгарії, де відсутнє вивізне мито, засвідчило про значний прогрес у вирощуванні соняшника та заповнення ним звільненої нами експортної ніші.

Втрати бюджету від обмеження експорту соняшникової олії склали на цей період наближено 150 млн гривень в місяць. Обмеження обсягів експорту призвело до вимушеної зупинки 12 основних олійних підприємств з причини відсутності місткостей для зберігання олії. Це спричинило зменшення обсягів виробництва, яке могло призвести до вивільнення значної кількості працівників, зростання соціальної напруги у колективах цих підприємств. З іншого боку, обмеження на експорт зернових, насіння соняшнику та соняшникової олії певною мірою сприяло стабілізації внутрішніх споживчих цін, а тому можна зрозуміти мотивацію КМУ щодо запровадження таких обмежувальних заходів, які призвели до штучного створення надлишку пропозиції на ринку.

Втрати виробників частково компенсовані зменшенням витрат споживачів, проте, враховуючи зменшення обсягів аграрного виробництва внаслідок запровадження обмежень щодо експорту, загальний вплив на економіку був негативним. Більш раціональним для економіки механізмом забезпечення соціальних гарантій на думку більшості експертів вважаються адресні соціальні трансферти.

Запровадження квот на експорт продукції, у виробництві якої країна має серйозний потенціал, спричиняє і інші негативи:

- зменшилось завантаження транспортної та експортної інфраструктури;
- зменшилась валютна виручка, що погіршило торгівельний баланс держави;
- втратились раніше завойовані ринки збуту на світовому рівні.

Згідно вимог Світової організації торгівлі (СОТ), які Україна змушена виконувати, країна може тимчасово застосовувати заборони чи обмеження експорту лише з метою попередження чи послаблення критичного дефіциту харчових продуктів або інших товарів, що мають вагоме значення для експортуючої сторони. Тобто, в умовах надлишку товару, яке, наприклад, в 2008 році мало місце на ринку насіння соняшнику та соняшникової олії, підстав для запровадження квот з точки зору СОТ не було.

За останні роки Україна значно збільшила обсяги виробництва насіння соняшнику на основі екстенсивного шляхом збільшення посівних площ. Таким чином, ця економічно-приваблива культура „витіснила” з полів інші не менш важливі культури. Розширення посівних площ під культурою зумовило порушення сівозмін, а недостатня забезпеченість сільськогосподарських підприємств матеріально-

технічними і фінансовими ресурсами суттєво позначилася на зниженні продуктивності ґрунтів. Крім того, держава мало уваги приділяє питанню родючості й забруднення орних земель. Саме тому можна спостерігати значне зниження врожайності насіння соняшнику за останні роки.

Товаровиробники повинні мати вибір, зокрема в ціні, що буде вирішальним при виборі ними ринку збуту. Доцільним є, залежно від ситуації на ринку, тимчасове підняття імпортного мита на пальмову олію, що дозволить зменшити її закупівлю для виготовлення продуктів харчування та інших продовольчих товарів. Взагалі підтримка певного виду вивізного мита формує скорочення обсягів посіву соняшнику в довгостроковій перспективі, що є актуальним для Вінницької області, та України в цілому. Адже висока рентабельність цієї культури призвела до виснаження ґрунтів екстенсивним шляхом, без чіткого дотримання сівозмін і довгострокового планування.

В умовах вступу України до Світової організації торгівлі виникають фінансові труднощі з переходом на нові стандарти. Відсутня достатня кількість відповідного рівня лабораторій з контролю сертифікації сільськогосподарської продукції. В аграрних Вузах України відсутні відповідні випускаючі кафедри з цього напрямку. З іншої сторони, обов'язковий контроль і свідчить про рівень надійності підприємства, що покращує його ефективну співпрацю з страховими і кредитними компаніями. Для отримання певного сегменту зовнішнього ринку на сучасному етапі господарювання важливе значення має висока якість продукції, сучасний рівень менеджменту в агропромисловому комплексі.

Основними підходами забезпечення високого рівня державного регулювання при виробництві олійних культур є:

- цінове регулювання;
- проведення субсидування виробників, які виготовляють засоби та предмети праці, а також відсотків по одержаних ними кредитах;
- формування сприятливих умов для розвитку ринку;
- виділення бюджетних коштів на вдосконалення виробничої матеріально-технічної бази, що сприятиме підвищенню ефективності виробництва фінансування регіональних державних програм розвитку виробництва;
- проведення заходів на макроекономічному рівні по впровадженню пільгового оподаткування, вдосконалення зовнішньоторгівельної діяльності.

Державна підтримка олійного підкомплексу, на наш погляд, насамперед має стосуватися вирішення питання ціноутворення на продукцію. Вступ до СОТ примушує вітчизняних виробників опанувати нові навички управління, сучасні аспекти ділової практики, розширить можливості іноземних інвестицій. Тому, при значних витратах і змінах на початкових етапах, в цілому економіка країни може вийти на більш високий рівень, якість продукції покращиться, споживач отримає кращий готовий продукт. У найближчі роки після отримання членства України у СОТ можливе зниження конкурентоспроможності вітчизняних виробників. Тому, вітчизняним підприємствам вже на сучасному етапі господарювання необхідно розробляти стратегії завоювання сегментів зовнішніх ринків.

Ставка експортного мита на насіння соняшнику знижуватиметься поступово – на 1%, до рівня 13%, а потім до значення 10%, відповідно до умов вступу до СОТ, при цьому галузь буде працювати стабільно.

Для визначення збалансованого розміру експортного мита на насіння соняшнику державі варто провести консультації як з безпосередніми виробниками насіння, так і з переробними підприємствами. На нашу думку, як обґрунтовано вище, найоптимальнішим розміром, який задовольнить обидві сторони є 12-13%. Це дозволить функціонувати олієжировим комбінатам, забезпечувати споживачів достатньою кількістю готової продукції і за помірною ціною, а також дозволить експортувати надлишок насіння на зовнішні ринки.

Таким чином, пріоритетними напрямками подальшого реформування ринку соняшнику та олійної продукції є: розвиток сільськогосподарської кооперації, реалізація цінової політики; розширення зовнішніх ринків збуту через підвищення конкурентоспроможності насіння соняшнику та вітчизняних продуктів його переробки, оперативне формування відповідної митної політики в залежності від кон'юнктури світового ринку. Українське сільське господарство зможе успішно конкурувати з європейським аграрним сектором у разі, якщо уряд і аграрії відноситимуться до нього як суб'єкту, що може і повинен давати прибуток, і бути джерелом валютних надходжень.

В сучасних умовах для подальшого розвитку олійного виробництва в Україні було б доцільно вдосконалити порядок оподаткування переробних підприємств, враховуючи сезонний характер виробництва; забезпечити своєчасне повернення ПДВ експортерам олії; надати пільгові кредити для інтенсивного вирощування і глибокої переробки соняшнику.

На основі дослідженого сформуємо підсумкові результати:

- Запровадження високого експортного мита на насіння олійних культур мало тимчасовий характер щодо збільшення рівня завантаженості діючих олійно-екстракційних заводів сировиною.
- Завдяки дії вивізного мита на соняшник різко зросли переробні потужності на великих переробних підприємствах (майже вдвічі) при незмінному валовому зборі соняшника.
- Запровадження експортного мита на насіння олійних культур призвело до перерозподілу прибутку між сільгоспвиробниками та переробниками на користь останніх.

• Рівень експортного мита слід встановлювати після обговорення основних положень з різними сторонами галузі, зокрема наближення відсоткового показника до 12-13 % сприятиме ефективному виробництву соняшнику так і його переробці.

Висновок. Досліджені процеси неформалізованого аналізу бізнес-прогнозу, системного удосконалення інноваційних механізмів державного регулювання вирощування насіння соняшнику, просування на внутрішніх і зовнішніх ринках цільових його продуктів.

Література

1. Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур : закон України : [прийнято ВР 10 вересня 1999 р. №1033-XIV] // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 44. – с. 389
2. Про затвердження обсягів квот на олію соняшникову та насіння соняшнику, експорт яких підлягає ліцензуванню до 1 липня 2008 року, та порядку видачі ліцензій : постанова Кабінету Міністрів України : [12 березня 2008 р., № 189] // Офіційний вісник України. – 2008. – № 22. – с. 631
3. Стан олійно-жирової галузі України, проблеми і перспективи розвитку / С.М. Бойко // Вісник Державного агроєкологічного університету. – 2003. – Вип. 1. – С. 281–285.
4. Калетник Г.М. Біопаливо. Продовольча, енергетична та екологічна безпека України : [монографія] / Калетник Г.М. – К. : «Хай-Тек Прес», 2010. – 516 с.
5. Лисогор В.М. Аналіз експортного потенціалу України на ринку насіння соняшнику та продуктів його переробки : зб. наук. праць ВДАУ / В.М. Лисогор, О.В. Пітик ; наук. ред.. Л.П. Середа. – Вінниця. – Випуск 38. – 2009. – С. 127-135.
6. Саблук П.Т. Роль державної аграрної політики у підвищенні ефективності агропромислового виробництва / П.Т. Саблук // Вісник аграрної науки. – 2006. – Грудень – С. 103–105.

Надійшла 29.12.2010

УДК 336.763.2

С. В. ЧЕРВЯКОВА

ДВНЗ «Українська академія банківської справи національного банку України», м. Суми

ОСНОВНІ ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ ІРО ВІТЧИЗНЯНИМИ КОМПАНІЯМИ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

У статті розглянуто основні етапи проведення первинного публічного розміщення акцій українськими емітентами та наведено характеристику кожного з них. Досліджено стримуючі фактори розвитку ринку ІРО, виявлення яких дозволить підвищити інтерес вітчизняних компаній в цьому напрямку.

The article examines the main stages of the IPO by Ukrainian issuers and characteristics of each. Research constraints of the market IPO, which will improve detection of domestic companies interested in this area.

Ключові слова: первинне публічне розміщення акцій, етапи ІРО, акціонерне товариство.

Постановка проблеми. Процес глобалізації, що відбувається в сучасному світі, з одного боку, задає могутній імпульс розвитку інтеграційної господарської діяльності на рівні суб'єктів господарювання, а з іншого – зростаючий рівень міжнародної конкуренції змушує суб'єктів господарювання шукати шляхи боротьби за виживання і ринкове співробітництво. Це стимулює компанії до пошуку значних, відносно дешевих фінансових ресурсів для розширення бізнесу і підвищення його іміджу на світовій арені. Задля стимулювання розвитку бізнесу та при виборі способів залучення інвестицій, більшість компаній віддають перевагу первинному публічному розміщенню власних цінних паперів (так зване «ІРО», англ. initial public offering), оскільки це надає додаткові можливості та переваги, а саме: здійснюється об'єктивна ринкова оцінка компанії та її рефінансування; залучене фінансування дає можливість суттєво розширити бізнес; залучаються надійні стратегічні інвестори, ім'я компанії стає більш відомим, підвищується її репутація. Все це дозволяє здійснити максимальну капіталізацію компанії, залучити значні довгострокові інвестиції, підвищити ліквідність акцій компанії, що в цілому надає безперечні конкурентні переваги.

Останнім часом в Україні спостерігається зростання інтересу до теми ІРО. Адже після тимчасового уповільнення операцій ІРО вітчизняними компаніями, в результаті світової фінансової кризи, аналітики очікують розміщення акцій українськими компаніями на суму не менше 1 млрд дол. США. Тобто, наступний рік відкриє значні перспективи для виходу українських підприємств на західні майданчики для залучення капіталу. Але ситуація поки змінюється мало, оскільки ІРО все ще залишається рідкісним явищем для багатьох компаній на українському фондовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення невирішених частин загальної проблеми. Питанням процедури виходу українських підприємств на фондовий ринок шляхом проведення первинного публічного розміщення акцій приділяється значна увага з боку зарубіжних та вітчизняних

науковців. Важливий внесок у розроблення даної проблеми зробили ряд зарубіжних вчених, таких як Рос Гедес, П. Фернандес, О. Лукашов та інші. Серед вітчизняних учених проблема дослідження особливостей операцій IPO на сьогодні набуває все більшої актуальності у міру того, як інтенсивно починають здійснюватись процеси на самому ринку. Дана проблема широко досліджена в працях таких відомих науковців як, П.Г. Гулькин, Т.А. Терebinькіна, Р. Кашев, В.С. Романов та інших, разом з тим відкритим залишається питання аналізу етапів проведення IPO та найвагоміших перешкод на кожному з них, що стримують вітчизняні підприємства залучати фінансові ресурси шляхом виходу на міжнародний ринок IPO.

Мета статті полягає у дослідженні основних етапів та стримуючих факторів розвитку ринку IPO, виявлення яких дозволить підвищити інтерес вітчизняних компаній в цьому напрямку.

Виклад основного матеріалу досліджень. Проведення первинного публічного розміщення акцій є найактуальнішим та найперспективнішим методом залучення додаткового капіталу для українських компаній. Здійснення вітчизняними компаніями IPO дає реальному сектору наступні переваги:

– IPO є важливим іміджевим чинником. Компанію, яка здійснила публічне розміщення, сприймають як серйозного партнера. Проведення IPO передбачає зміну самої стратегії розвитку бізнесу. Основним критерієм ефективності менеджменту стає не прибуток власників, а зростання капіталізації компанії. На інший рівень виходять і відносини менеджменту з інвесторами та акціонерами.

– В результаті IPO формується вартість бізнесу. Це величина набагато більша, ніж просто ціна активів компанії, адже вартість бізнесу враховує не тільки устаткування і нерухомість, а і якість управління, репутацію, торгову марку та інші параметри. В ціну наперед закладаються перспективи розвитку підприємства.

– IPO вимагає розкриття інформації про акціонерів і структуру власності, а також управління компанією, звітування та проходження аудиту за міжнародними стандартами. Це також підвищує прозорість бізнесу.

– Продаючи акції, підприємство не бере на себе додаткових зобов'язань (як у випадку з кредитами) і не опиняється перед необхідністю виплачувати відсотки, як це відбувається після емісії облігацій.

– Обсяг коштів, залучених за рахунок IPO, зазвичай є значно більшим ніж суми, отримані від кредитів або облігацій [1].

На сьогоднішній день IPO є одним з найбільш ефективних методів отримання ресурсів для розвитку бізнесу. Але для виходу на публічність потрібно дотримуватися певного алгоритму (рис. 1) [2].

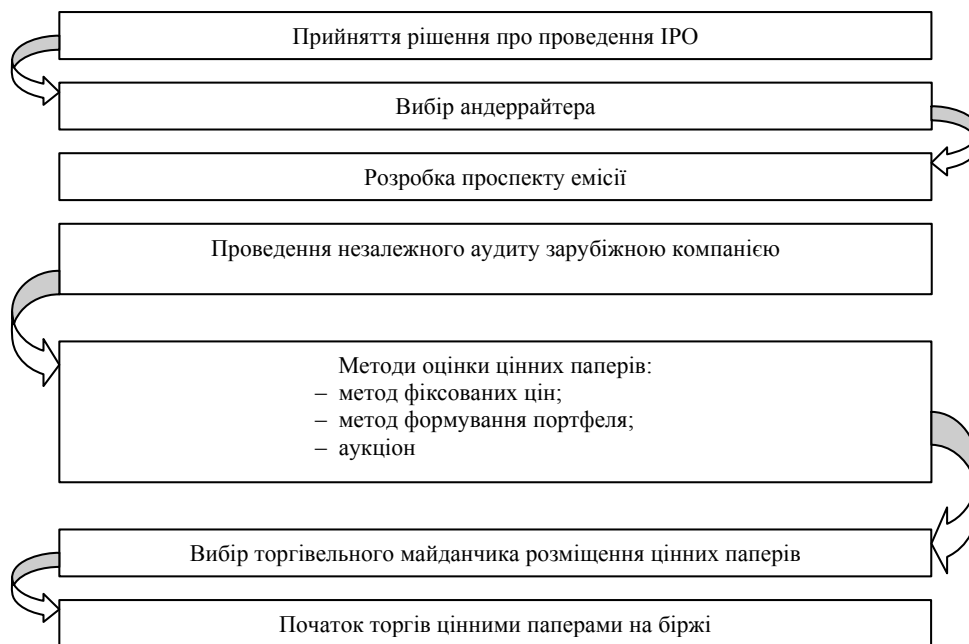


Рис. 1. Алгоритм проведення IPO

На нашу думку, необхідно розглянути окремо кожен етап проведення IPO та виявити недоліки його проведення.

Першим етапом проведення є ухвалення рішення. Для цього компанія повинна досягти необхідних розмірів, мати гарні перспективи розвитку у своїй галузі, показувати позитивну динаміку основних фінансових показників. На даному етапі можуть виникнути проблеми з галузевою приналежністю компанії. Прикладом може стати крах сектора hi-tech, після якого інвестори в усьому світі дуже насторожено ставляться до пропозицій акцій компаній інформаційного й біотехнологічного секторів. Вітчизняних кандидатів на IPO це не торкнулося, оскільки в Україні більше розвинені традиційні сектори.

Якщо рішення про проведення IPO прийняте, то наступним кроком буде вибір андеррайтера, найчастіше ним стає інвестиційний банк. Головна мета андеррайтера – проведення успішного IPO, результати якого задовольнили б як самого емітента, так і інвесторів, які отримали нові акції. Основні завдання андеррайтера – вибір схеми IPO, аналіз емітента, підготовка та здійснення всіх юридичних процедур, інформаційний супровід, залучення інвесторів, організація роботи інших посередників, які допомагають в процесі підготовки IPO. Ключовий момент у діяльності андеррайтера – визначення ціни пропозиції акцій.

Функції андеррайтера настільки багатогранні, що найчастіше він не може впоратися з ними поодиноці. Тому для успішного проведення IPO залучаються інші інвестиційні банки, що утворюють своєрідний синдикат з певними зонами відповідальності.

І хоча модель фінансового ринку України можна охарактеризувати як банкоцентричну, оскільки провідну роль на сучасному етапі відіграють саме банки, проблемним фактором на даному етапі буде те, що на сьогодні банківські установи недокапіталізовані, спостерігається нерозвиненість банківської інфраструктури України й законодавчої бази. Все це робить перепони на шляху забезпечення ефективного проведення первинного публічного розміщення акцій андеррайтером.

Після вибору андеррайтера, емітент спільно з банком розробляє проспект емісії. До нього входить розробка стратегії, забезпечення легальності юридичної структури бізнесу та удосконалення фінансової прозорості української звітності.

Стратегія залежить від умов договору, складеного між емітентом та андеррайтером:

– Перший варіант – у випадку, якщо на всю емісію цілком підписаний синдикат, емітент одержує за виставлений пакет ціну публічного розміщення, за винятком комісійних андеррайтера. Роль останнього довести справу до кінця й виставити акції на біржових торгах за умовною ціною. Якщо акції за цією ціною не підуть або їх взагалі ніхто не захоче купувати, то ризик усіх збитків цілком і повністю лягає на андеррайтера, оскільки він уже гарантував емітенту публічну ціну розміщення.

– Другий – резервна угода, яка є більш безризиковою формою договору. У цьому випадку дійсні власники акцій компанії одержують переважне право на придбання емісії за стартовою ціною. Андеррайтер викупує те, що залишилося.

– Третій варіант полягає в тому, що вся емісія надходить на біржу і пропонується широкій публіці. Андеррайтер у цьому випадку виступає не як дилер, а як простий агент, який нічого не гарантує. Він буде просто виконавцем [3].

Важливим фактором ефективного проведення IPO є забезпечення прозорості ведення бізнесу. Для виявлення ступеня відкритості вітчизняних компаній було проведено дослідження комунікаційною групою PRT серед 42 українських компаній. Метою дослідження була оцінка практики публічності українських компаній і готовності до інформаційного діалогу, як інструменту формування корпоративної репутації для управління вартістю бізнесу в процесі підготовки і після виходу компаній на IPO. Дослідження показало, що на даному етапі, інформації про стратегічні плани компаній, які готуються до IPO, недостатньо, щоб зробити інформовані та якісні висновки про компанію, як об'єкта інвестицій (рис. 2) [4].

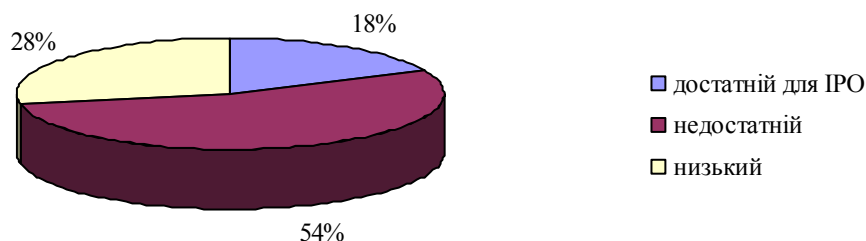


Рис. 2. Рівень відкритості компаній

Особлива увага приділяється топ-менеджменту, тому що іноді компанії, що виходять на IPO, спеціально вводять до складу виконавчого керівництва менеджерів, що вже проводили успішні IPO. І хоча топ-менеджери вітчизняних компаній демонструють інтерес до IPO і цілеспрямовано вивчають механізми його проведення, більшість менеджерів визнають, що компанії, якими вони керують, або не готові до публічного розміщення, або побоюються складнощів, пов'язаних з даним заходом. Так зазначене дослідження, яке ініційоване комунікаційною групою PRT, інформують про те, що 78% топ-менеджменту вважають, що особисто для них процес виходу на IPO буде дискомфортним, і 60% опитаних зізналися, що компанії, які вони представляють, на даний момент не готові до публічності [4]. Тобто проблема відкритості вітчизняних компаній-емітентів залишається досить гострою.

Наступний етап проведення IPO є оцінка бізнесу. У ході підготовки публічної пропозиції топ-менеджер здійснює оцінку бізнесу компанії, щоб встановити початковий діапазон ціни пропозиції акцій. Для українських компаній оцінка утруднена тим, що вітчизняний ринок лише розвивається, і це помітно ускладнює складання надійних прогнозів по доходу й ризикам. Тому для оцінки компанії поряд з широко

використовуваним методом дисконтування грошових потоків може використовуватися метод порівняння з компаніями-аналогами, що діють як в Україні, так і за її кордоном.

Отримана оцінка існуючого бізнесу може не задовольнити емітента, однак її проведення може виявити «вузькі місця» і підказати можливі шляхи реорганізації компанії. Реструктуризація бізнесу й виведення з компанії непрофільних активів цілком можливо приведе до фінансового оздоровлення компанії та досягнення кращих показників господарської діяльності: обсяг продажів, витрат на одиницю продукції, прибутковості і рентабельності, ліквідності, структура активів і пасивів. Майже всі ці показники можуть бути оптимізовані відповідними організаційними заходами.

Українське законодавство в області корпоративного управління обмежується вимогами, які запропоновані компаніям для включення в котирувальні папери фондової біржі (звичайно, це наступний етап після IPO). Рада директорів та її взаємодія з виконавчими органами компанії, дотримання прав акціонерів, інформаційна прозорість компанії – необхідні умови для виходу на IPO [5].

Стосовно законодавства, слід відзначити позитивний факт прийняття 23 лютого 2006 року Верховною Радою України Закону «Про цінні папери і фондовий ринок», який замінив Закон «Про цінні папери і фондову біржу» 1991 року. Даним законом визначено процедуру публічного та приватного розміщення цінних паперів українських емітентів як на території України, так і за її межами.

Передостаннім етапом є вибір майданчика для проведення IPO. Як правило, на вибір емітентом торговельного майданчика впливають такі фактори: розмір розміщення, цільова база інвесторів, критична маса ліквідності, законодавство, витрати, історичний досвід.

Для українського емітента проведення IPO можливо як на європейському, так і на американському ринку. Якщо проаналізувати світові тенденції розвитку ринку IPO, то згідно з інформацією компанії «PricewaterhouseCoopers», порівнюючи розвиток ринків IPO країн Європи з ринками інших країн світу, слід зазначити, що європейські ринки поступилися китайському, який є світовим лідером IPO. Так, у першому півріччі 2010 року на китайському ринку (який представлений фондовими біржами Гонконгу, Тайваню, Шанхаю та Шенгеню) у цілому було здійснено 207 розміщень на загальну суму 28327 млн євро.

Проте показники ринку США виявилися меншими за європейські. Так, за перші шість місяців поточного року на біржах NYSE та NASDAQ було здійснено 66 IPO, у ході яких залучено 6936 млн євро.

У II кварталі 2010 року найбільшими за обсягом залучених коштів на фондових біржах Європи були розміщення таких компаній: «PZU» (Польща) – 1990 млн євро; «Essar Energy» (Індія) – 1485 млн євро; «Amadeus» (Іспанія) – 1317 млн євро; «Tauron Polska Energia» (Польща) – 1026 млн євро; «Fidelity China Special Situations» (Китай) – 526 млн євро. У I кварталі найбільшим було публічне розміщення німецької компанії «Kabel Deutschland Holding AG» (660 млн євро).

Лідер I кварталу за кількістю розміщень та обсягом залучених коштів – London Stock Exchange (Великобританія) – не поступилася своїми позиціями і у II кварталі. Зокрема, у квітні-червні на ній було здійснено 27 IPO і залучено 3202 млн євро. Друге місце посіла Warsaw Stock Exchange (Польща) – 25 IPO на суму 3150 млн євро.

Наступну позицію за показником обсягу залучених коштів посіла BME Spanish Exchanges (Іспанія) – 1 331 млн євро, а за кількістю розміщень – Luxembourg Stock Exchange (Люксембург) та NYSE Euronext, на яких відбулося по 10 IPO [6].

Вітчизняні компанії найбільшою мірою приваблює Альтернативний інвестиційний ринок (AIM) Лондонської фондової біржі. AIM популярна серед компаній пострадянських республік через просту процедуру допуску, порівняно невисоку вартість розміщення та гнучку систему регулювання, що не пред'являє надмірно твердих вимог до емітента і його цінних паперів. При цьому AIM надає доступ до інвестиційних ресурсів найбільшого європейського ринку капіталу. Емітент здобуває можливість заявити про себе великому колу потенційних інвесторів та одержати фінансування, необхідне для подальшого розвитку. Альтернативний інвестиційний ринок дає компаніям ряд переваг, зокрема, присутність на цьому майданчику дозволяє емітенту підвищити його капіталізацію.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Розглянуті етапи проведення IPO вітчизняними компаніями, дозволив виявити основні чинники, що впливають на успішність проведення IPO:

- наявність у компанії-емітента стійких темпів зростання;
- загальні високі темпи зростання галузі, в якій працює компанія;
- наявність впевненої позиції на ринку і серед конкурентів;
- наявність чіткої стратегії;
- наявність у компанії-емітента зрозумілої і ефективної системи менеджменту і корпоративного управління.

Таким чином, розглянутий в роботі механізм здійснення IPO дозволив виявити фактори, які можуть стримувати розвиток ринку первинного розміщення, а тому першочерговими цілями держави на даному етапі мають стати:

- вдосконалення законодавчої бази розвитку українського фондового ринку;
- сприяння вдосконаленню його інфраструктури;
- поліпшення інвестиційного клімату;

– поширення культури корпоративного управління та інформації про можливості і переваги IPO як засобу залучення капіталу в національну економіку.

Література

1. Кукса В. Это сладкое слово IPO. Украинские предприятия открывают для себя прогрессивный способ интеграции в мировую экономику // Зеркало недели. – 2007. – № 35 (664). – С. 15–19.
2. Прудковских В. Рынок крупных сделок // Комп&ньоН – 26.01 – 01.02.2007 (№ 4) – С. 54–57.
3. Лукашов, А. IPO: Привлечение капитала и создание стоимости / А. Лукашов // Финансовая консультация. – 2008. – № 3. – С. 4–22.
4. Курс на IPO: Українські компанії починають розуміти значення роботи над інформаційною відвертістю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vlasnasprava.info/ua/information.html?_m=publications&_t=rec&id=10118.
5. Українські акції на західних майданчиках: що заважає компаніям залучати гроші? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finance.tochka.net/ua/6586-ukrainskie-aktsii-na-zapadnykh-ploshchadkakh-chtom-shaet-kompaniyam-privlekat-dengi/>
6. Новини Української асоціації інвестиційного бізнесу від 09.08.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uaib.com.ua.

Надійшла 09.01.2011

УДК 330.332:338

М. В. ДИХА, А. Ю. РУДЕНКО
Хмельницький національний університет

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ТА АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

В статті окреслені шляхи покращення інвестиційного клімату та активізації інвестиційних процесів, що сприятиме залученню іноземних інвестицій в економіку України.

In the article the outlined ways of improvement of investment climate and activation of investment processes, which will be instrumental in bringing in of foreign investments in the economy of Ukraine.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційні процеси, інвестиційна активність.

Постановка проблеми. В умовах структурної перебудови української економіки гострою проблемою є потреба у великих інвестиціях. Активізація інвестиційного процесу є вирішальною умовою успішного продовження соціально-економічних перетворень в Україні. Капіталовкладення мають виступити засобом досягнення реальних структурних зрушень у народному господарстві, технічного переозброєння, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- й макrorівнях і, головне, покращення життєвого рівня населення, що і обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідженню проблем залучення інвестицій в економіку України, засобів активізації інвестиційних процесів і ролі держави у їх регулюванні, вивченню складових інвестиційного клімату та їх позитивного чи негативного впливу на прийняття рішень щодо вкладання капіталу, обґрунтуванню переваг та недоліків залучення й функціонування іноземного капіталу присвячені праці провідних українських вчених, зокрема: Л.М. Борщ, О.В. Гаврилюка, А.П. Гайдуцького, В.М. Гейця, А.А. Даниленко, І.М. Крупки, Ю.В. Макогона, А.М. Поручника, С.К. Реверчука, В.Р. Сіденка та інших.

Постановка завдання. Окреслити шляхи покращення інвестиційного клімату і підвищення інвестиційної активності в Україні. Окреслити економічні передумови, які мають стати реальною основою для обґрунтованого визначення мети залучення іноземних інвестицій у різні сфери української економіки, підвищення інвестиційної активності. Хід розвитку народного господарства України та його соціально-економічні результати свідчать про необхідність покращення інвестиційно-підприємницького клімату в Україні, про об'єктивну потребу істотно змінити інвестиційну стратегію з метою досягнення її ефективності.

Виклад основного матеріалу. Для економіки України надзвичайно важливими є активізація та ефективне використання внутрішніх інвестиційних ресурсів. Проте, інтенсивний перехід до конкурентоспроможної моделі національної економіки спричиняє потребу співробітництва зі світовою системою господарювання, в якій іноземні інвестиції є важливим економічним важелем. Тому створення відкритої, орієнтованої на експорт моделі, економіки значною мірою залежить від рівня активності іноземних інвесторів на території України, інтенсивності міжнародного руху капіталів і поділу праці.

У багатьох країнах світу (США, Німеччині, Франції, Великобританії, Південній Кореї, Тайвані) катализатором інвестиційної активності став іноземний капітал, який відіграв значну роль у розвитку й перебудові їхніх економік. Україні варто використати цей досвід (передусім, індустріально розвинених країн

Азії) для залучення на взаємовигідних умовах прямих іноземних інвестицій з метою розв'язання завдань структурної трансформації, розвитку імпортозамінних виробництв і поступового нарощування експортного потенціалу.

Недостатній ступінь довіри іноземних інвесторів до України та високий рівень інвестиційного ризику зумовлюють низький рівень надходжень інвестицій. Причинами цього є несприятливий інвестиційний клімат (недостатня макроекономічна та політична стабільність; непрозора законодавча база; нерозвиненість інвестиційної інфраструктури). Чинники, які впливають на прийняття рішень щодо іноземного фінансування проектів, мають різну вагомість і не є постійними.

Держава має різні важелі для сприяння залученню іноземного капіталу. Найважливіші з них формують механізм залучення іноземного капіталу:

- інформаційне забезпечення;
- надання податкових пільг;
- надання митних пільг;
- використання фінансового механізму;
- державні гарантії (неможливість примусового вилучення іноземного капіталу).

Інформаційне забезпечення й центри допомоги іноземним бізнесменам мають інформувати інвесторів про різні проекти й умови їх здійснення за кордоном, систему оподаткування, адміністративно-правові процедури господарської діяльності тощо.

Система податкових і митних пільг передбачає податкові канікули, зниження ставок оподаткування в разі реінвестування отриманого прибутку чи інвестування у певні регіони й галузі, захист від подвійного оподаткування, а також звільнення від митних зборів на імпорт новітніх машин та обладнання, технологій, ноу-хау, експорту продукції власного виробництва для покриття валютних витрат або зменшення цих зборів. У спеціальних економічних зонах діє ще розвиненіша система податкових і митних пільг, спрощення адміністративних процедур. Це, зокрема, зміцнення позицій національної грошової одиниці, її конвертованість; можливість для підприємств, створених з участю іноземних інвесторів, вільно конвертувати отримані доходи; користування банківською системою країни; надання державних кредитів для інвестиційних проектів у пріоритетні сфери.

Підприємці США вважають, що інвестиції у країни з високим рівнем політичних, географічних, валютних, фінансових, інвестиційних та інфляційних ризиків повинні мати мінімальну норму прибутку – щонайменше 25 %. В Україні ця норма майже вдвічі нижча, до того ж має великий термін окупності капіталу. За оцінками західних дослідників, норма прибутку на капітал, вкладений, наприклад, у будівництво заводу, у Західній Європі становить 38,6 %, термін окупності – 6 років, в Україні ці показники дорівнюють відповідно 21 % і 11 років [2].

Крім того, існують інші негативні моменти: насамперед, це бюрократичні перешкоди й легітимна невизначеність у процесі приватизації; відсутність реальної приватизації та закону про приватизацію землі; обіг на внутрішньому ринку грошових одиниць західних країн; відсутність правового забезпечення кредитування, страхування, валютного обігу; обмеженість каналів репатріації прибутку (здебільшого через вивезення продукції видобувних і сировинних галузей, що має попит на світових ринках).

В Україні розроблено законодавство про іноземні інвестиції, яке містить понад 100 правових і нормативних документів (законів, постанов, указів, положень, інструкцій тощо). До них належить і Закон України «Про режим іноземного інвестування» № 93/96-ВР від 19.03.1996 р. У ньому є позитивні моменти щодо особливостей режиму іноземного інвестування, чіткого визначення видів іноземних інвестицій і форм їх здійснення, а також системи державних гарантій захисту іноземного капіталу. Зокрема, для іноземних інвесторів на території України встановлюється національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності; для інвестиційних проектів із залученими іноземними інвестиціями, які реалізуються відповідно до державних програм розвитку пріоритетних галузей економіки, соціальної сфери й територій, може встановлюватися пільговий режим інвестиційної та іншої господарської діяльності.

Проте, варто зауважити, що вітчизняна законодавча база має, принаймні, два основних недоліки: по-перше, нестабільність і ненадійність, по-друге, відсутність комплексності й наявність суперечностей у законодавчих актах. Нестабільність зумовлює неможливість спрогнозувати виробничо-господарську й фінансову діяльність об'єктів інвестування, тому стабільна нормативна база для іноземного інвестора є важливішою, ніж пільги.

Тому, актуальним стає завдання підвищення привабливості української економіки для іноземних інвесторів та реальної конкуренції за інвестиції з економіками сусідніх держав (у першу чергу, країн Центральної та Східної Європи). Головними інструментами у боротьбі за інвестиції є реальне, а не декларативне покращення інвестиційного клімату, зменшення бюрократичних процедур, спрощення регуляторно-реєстраційних вимог та вжиття радикальних заходів щодо дієвого захисту інвестицій. Виходом із ситуації є обґрунтування раціональної інвестиційної політики, в якій пріоритет матимуть система державного регулювання й реформування структури власності на основі приватизації та концепція технічного переоснащення промислового виробництва із залученням коштів іноземних інвесторів. Така концепція забезпечить підвищення інвестиційної активності за наявності певних економічних передумов, якими є:

- залучення іноземних інвестицій з урахуванням мети й завдань структурної трансформації промислового комплексу, цільових програм міжгалузевого розвитку, конверсії;
- збільшення обсягів інвестиційних ресурсів, які формують виробничий потенціал на новітній науково-технічній базі;
- ефективне використання інвестицій;
- обґрунтування вибору пріоритетних секторів матеріального виробництва, які визначають конкурентні позиції країни на світових ринках;
- створення динамічного експортного потенціалу, що може швидко адаптуватися до кон'юнктури зовнішнього ринкового середовища;
- розвиток виробництва продукції виробничо-технічного призначення.

Наявність економічних передумов підвищення інвестиційної активності має стати реальною основою для обґрунтованого визначення мети залучення іноземних інвестицій у різні сфери української економіки (насамперед, в індустрію). Основними цілями повинні бути такі:

- структурна перебудова промислового комплексу;
- сприяння досягненню сучасного технічного рівня розвитку на основі новітніх технологій;
- розвиток ресурсозберігаючих, наукоємних та екологічно чистих технологій;
- збільшення обсягів експортного потенціалу країни;
- подолання залежності національної економіки від імпорту;
- створення виробництв із використанням місцевих природних ресурсів;
- сприяння розвитку приватного сектору.

Досягти цього можна за умови розробки й реалізації вітчизняної стратегії залучення іноземного капіталу. Перш за все, для покращення інвестиційного клімату в Україні необхідно знайти економічний механізм, який дав би змогу збалансувати норму прибутку, рівень ризику, стимули й гарантії для залучення іноземних інвестицій у процес приватизації та розвитку експортного потенціалу, забезпечив би бажаний кінцевий результат інвестування, тобто помітний внесок у розвиток економіки, підвищення ефективності її функціонування, впровадження сучасних технологій і методів управління.

Важливо обрати пріоритети в інвестиційному процесі, які б забезпечили найвищий рівень його ефективності. Це зумовлює потребу здійснення таких заходів:

- звуження напрямів інвестування і запровадження проектів з урахуванням існуючого інноваційного потенціалу;
- включення в інвестиційний процес як державних, так і приватних ресурсів;
- залучення іноземних партнерів до запровадження інвестиційних проектів, пов'язаних із використанням інноваційного і промислового потенціалу;
- створення нових організаційних форм інтеграції фінансового і промислового капіталу;
- розробка і запровадження регіональних програм інвестування. При цьому іноземні кредити під державні гарантії потрібно спрямовувати, насамперед, у пріоритетні сфери на фінансування інвестиційних проектів, які забезпечать розвиток експортного потенціалу, і галузі, де терміни окупності виробничих інвестицій є порівняно малими.

Також слід вжити певних організаційних заходів щодо створення єдиної цілісної системи державного управління інвестиційними процесами, яка б залучала відповідні структури для роботи з іноземними інвестиціями, механізми реалізації державної політики залучення капіталу, координації діяльності з міжнародними організаціями, проведення експертиз найважливіших проектів та їх конкурсний відбір. Економіко-організаційний блок механізму залучення інвестицій може функціонувати лише разом із ефективним механізмом державних гарантій і системою законодавчого, нормативного, інформаційного забезпечення іноземних інвестицій, організації системи страхування й перестрахування іноземних інвестицій, сприяння розвитку банківсько-кредитної системи.

Для створення ефективної системи залучення іноземних інвестицій, передусім, необхідно сформуванню відповідну законодавчу базу. Потрібно на державно-правовому рівні уточнити питання про концесії, визначити можливості отримання прибутку іноземними інвесторами від розвідування, розробки, видобування й експлуатації природних ресурсів. Потребує найретельнішого обґрунтування й система валютного регулювання.

Варто зазначити, що було б доцільно підтримувати інвестиційні проекти, спрямовані на розвиток приватного сектору (насамперед, малих і середніх підприємств, які повинні одержати доступ до інвестиційних кредитів і страхування), організувати виставки інвестиційних проектів, створювати контрактні біржі.

Висновки. Отже, наведений комплексний механізм залучення іноземних інвестицій сприятиме покращенню інвестиційного клімату й підвищенню інвестиційної активності. Стрижнем такого механізму є економіко-організаційний блок, що має базуватися на обґрунтованій концептуальній основі і стратегії залучення іноземних інвестицій, системі пільг в оподаткуванні, визначенні пріоритетних напрямів використання іноземних інвестицій, розширенні можливостей участі іноземних інвесторів у процесі приватизації і створенні спільних підприємств за умови ефективного функціонування механізму державних гарантій і системи законодавчого, нормативного, інформаційного забезпечення іноземних інвестицій.

Література

1. Закон України «Про режим іноземного інвестування» № 93/96-ВР від 19 березня 1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Даниленко А.А. Світові тенденції та особливості розвитку прямих іноземних інвестицій / А.А. Даниленко // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 99–108.
3. Диха М.В. Оцінка стану та перспектив залучення іноземних інвестицій в економіку України / М.В. Диха // Вісник ХНУ. – 2008. – № 4, Т. 3. – С. 123–126.
4. Залучення іноземних інвестицій в економіку України – шлях для подолання економічної кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2010_3/tom3/920.pdf
5. Паливода К. В. Валютні резерви держави як інвестиційний ресурс / К. В. Паливода // Фінанси України. – 2009. – № 10 – С. 37–42.
6. Худавердієва В. А. Стратегія залучення іноземних інвестицій у економіку України / В. А. Худавердієва // Фінанси України. – 2010. – № 6 – С. 62–71.

Надійшла 16.01.2011

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 339.138

Ю. Г. КРОПИВКА

ВНЗ Укоопспілки „Полтавський університет економіки і торгівлі”

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ „МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛУ”

У статті розглянуті концептуальні підходи до розуміння змісту складових та запропоновано комплексний підхід до визначення категорії „маркетинг персоналу”.

In article describes the conceptual approaches to understanding the content of components and proposed a comprehensive approach to the definition of the category "Marketing personnel".

Ключові слова: маркетинг персоналу, концепція соціально-етичного маркетингу, концепція соціально-відповідального маркетингу, концепція самомаркетингу, концепція маркетингу персоналу, комплексний підхід до визначення сутності категорії „маркетинг персоналу”.

Вступ

Посилення конкурентної боротьби за кваліфікований персонал серед учасників ринку праці, структурні та динамічні зміни, які відбуваються на цьому ринку, зумовлюють необхідність здійснення маркетингових досліджень ринку праці. Зміни у підходах до управління персоналом підприємств, необхідність формування їхньої цілеспрямованої кадрової політики з урахуванням потреб та можливостей ринку праці, визначають необхідність використання нових форм і напрямів формування персоналу, у тому числі й на основі маркетингових заходів на ринку праці.

Маркетинговий підхід в умовах ринку, який швидко змінюється, поява нових технологій і видів праці, усе більшого обсягу інформації і підвищення вимог споживача, відкриває великі можливості, оскільки працівник, який володіє глибокими знаннями і готовий працювати з віддачею, має величезний стратегічний потенціал і може розглядатися керівництвом підприємства як стратегічний ресурс у конкурентній боротьбі на ринку. Комплексна система управління персоналом на основі маркетингу орієнтована на формування персоналу підприємств з певними моральними якостями, певною поведінкою і широким спектром знань.

Дослідження проблем маркетингу персоналу в теоретичному і практичному аспектах проведено в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених: Ардиної В.Д., Бесчастнова В.В., Железцова О.В., Кібанова А.Я., Клімової О.Ю., Кобяк О.В., Колпакова В.М., Крупко В.І., Легомінової С.В., Лобанова Д., Мартиненко О.В., Пашук Л.В., Петрової І.В., Тлеубердінової А.Т., Томілова В.В., Фірсової С., Шимановської-Діанич Л.М. Але цілісного загально визнаного підходу щодо визначення маркетингу персоналу не існує. Тому існує необхідність подальшого розвитку теоретичних і прикладних досліджень щодо визначення сутності маркетингу персоналу.

Постановка завдання

Мета статті – дослідити концептуальні підходи щодо визначення поняття „маркетинг персоналу” та виокремити найбільш значимий з них.

Для досягнення визначеної мети дослідження були поставлені та реалізовані наступні завдання статті:

- вивчити узагальнені підходи щодо визначення поняття „маркетинг персоналу”;
- охарактеризувати існуючі концептуальні підходи щодо визначення маркетингу персоналу;
- визначити найбільш значимий підхід щодо визначення поняття „маркетинг персоналу”.

Результати дослідження

Вивчення наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених щодо характеристики маркетингу персоналу дало змогу виокремити сім підходів до визначення цього поняття (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи щодо визначення поняття „маркетинг персоналу”

№ з/п	Підхід	Характеристика підходу	Представники
1	Маркетинг персоналу як філософія, стратегія управління персоналом	Маркетинг персоналу є одним із елементів кадрової політики підприємства	Кібанов А.Я. [16], Колпаков В.М. [6], Крупко В.І.[7], Фірсова С. [17], Шимановська-Діанич Л.М. [18]
2	Маркетинг персоналу як окрема функція служби управління персоналом	Маркетинг персоналу є окремою функцією служби управління персоналом, що відособлена від інших напрямів роботи	Кібанов А.Я. [16], Колпаков В.М. [6], Фірсова С. [17], Шимановська-Діанич Л.М. [18]
3	Маркетинг персоналу як вид управлінської діяльності	Маркетинг персоналу є видом управлінської діяльності, що спрямована на визначення і покриття потреби в персоналі	Железцов О.В. [3], Кібанов А.Я. [16], Колпаков В.М. [6], Тлеубердінова А.Т. [14], Фірсова С. [17], Шимановська-Діанич Л.М. [18]

№ з/п	Підхід	Характеристика підходу	Представники
4	Маркетинг персоналу як діяльність економічного суб'єкту на ринку праці	Маркетинг персоналу – це діяльність економічного суб'єкту (випускники ВУЗів, безробітні) на ринку праці, що спрямована на визначення і покриття потреби в працевлаштуванні	Кобяк О.В. [5]
5	Маркетинг персоналу як частина постачальницького маркетингу	Маркетинг персоналу є частиною постачальницького маркетингу, основне завдання якого полягає у кадровому забезпеченні підприємства	Томілов В.В. [15]
6	Маркетинг персоналу як інструмент регулювання ринку праці	Маркетинг персоналу являє собою комплекс прийомів, засобів і способів, здатних чинити вплив на попит і пропозицію робочої сили	Ардинов В.Д. [1], Клімова О.Ю. [4], Легомінова С.В. [8], Мартиненко О.В. [10], Томілов В.В. [15]
7	Маркетинг персоналу як інструмент управління відносинами між роботодавцем і працівником	Маркетинг персоналу є інструментом управління, який забезпечує таку ситуацію на підприємстві, коли роботодавець задоволений кваліфікованою працею персоналу, а персонал задоволений умовами своєї трудової діяльності.	Бесчастнов В.В. [2], Лобанов Д. [9], Пашук Л.В. [11, 12], Петрова І.В. [13], Глеубердінова А.Т. [14]

На думку автора, при дослідженні підходів до визначення поняття „маркетинг персоналу” доцільно виокремити три концепції (рис. 1):

- концепцію соціально-етичного, або соціально відповідального маркетингу;
- концепцію самомаркетингу персоналу;
- концепцію маркетингу персоналу.

Згідно з концепцією соціально-відповідального маркетингу, найважливішою умовою досягнення цілей організації є чітке визначення вимог до персоналу, його соціальних потреб у процесі професійної діяльності та забезпечення задоволення цих потреб [12, с. 8]. В межах зазначеної концепції персонал-маркетинг – це комплекс заходів з відбору специфічного „товару” – персоналу, які здатні забезпечити досягнення цілей і завдань організації [16, с. 187; 18, с. 24].

Концепція самомаркетингу передбачає особисту участь персоналу у створенні умов праці, власному розвитку та просуванні. Для цього персонал здійснює оцінювання власних можливостей, визначення особистих професійних цілей, вивчення ринку праці та основних тенденцій, дослідження пропозицій вакантних посад на ринку праці, просування себе на ринку праці шляхом підготовки резюме та активних дій із пошуку роботи [12, с. 8].

Представники концепції самомаркетингу персоналу високо оцінюють вміння фахівця ефективно використовувати власні знання і навички на користь розвитку підприємства або організації. Для ефективної реалізації цього завдання молодий фахівець повинен мотивувати кожен крок на ринку праці:

- потрібно визначити, який саме товар потрібен потенційному роботодавцю (покупцю) і де цей покупець знаходиться;

- навіть маючи ходовий і коштовний товар, не можна його продати без організації реклами та збуту. Потрібно вміти запропонувати себе потенційним роботодавцям так, щоб роботодавець захотів зустрітися і познайомитися ближче з майбутнім працівником. На зустрічі з роботодавцем слід поводити себе так, щоб він прийняв на роботу, запропонував гідні умови праці і її оплати. Це теж складова частина маркетингу;

- купуючи товар, покупець не повинен розчаруватися в покупці. Важливо зміцнити свої позиції на отриманій роботі і домогтися успіху. Якщо ні, то кар'єра не відбудеться. У найкращому разі у молодого фахівця не буде подальшого зростання. А в гіршому – він втратить роботу [5].

Якщо розглядати маркетинг персоналу як ринкову концепцію у сфері управління людськими ресурсами, то він має узгоджувати цілі діяльності суспільних систем (держави, фірм, підприємств) з існуючими в часі кількістю та якістю людських ресурсів.

Таким чином, маркетингу персоналу – система пов'язаних між собою поглядів, які дають початок одне одному, ідей, положень маркетингової діяльності, що виходить з необхідності здійснювати для досягнення цілей організації:

- 1) дослідження ринку праці, відповідності тенденцій його зміни парадигмі розвитку організації, суспільства і прогнозування його кон'юнктури;

- 2) вивчення запитів, потреб робочої сили і найповніше та найефективніше їхнє задоволення через взаємозв'язок із зовнішніми джерелами, що забезпечують підприємство працівниками;

- 3) аналіз кадрового потенціалу організації та якості його використання;

- 4) прогнозування і планування потреби в персоналі;

- 5) розробка і реалізацію стратегії управління персоналом;

- 6) організація комунікаційної діяльності;

- 7) управління маркетингом персоналу;

- 8) експертиза співробітників [6, с.12-13].

Таким чином, стосовно визначення сутності маркетингу персоналу серед науковців існують різноманітні погляди. Тому, на нашу думку, доцільно розглянути визначення поняття „маркетинг персоналу”, що пропонуються у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених.

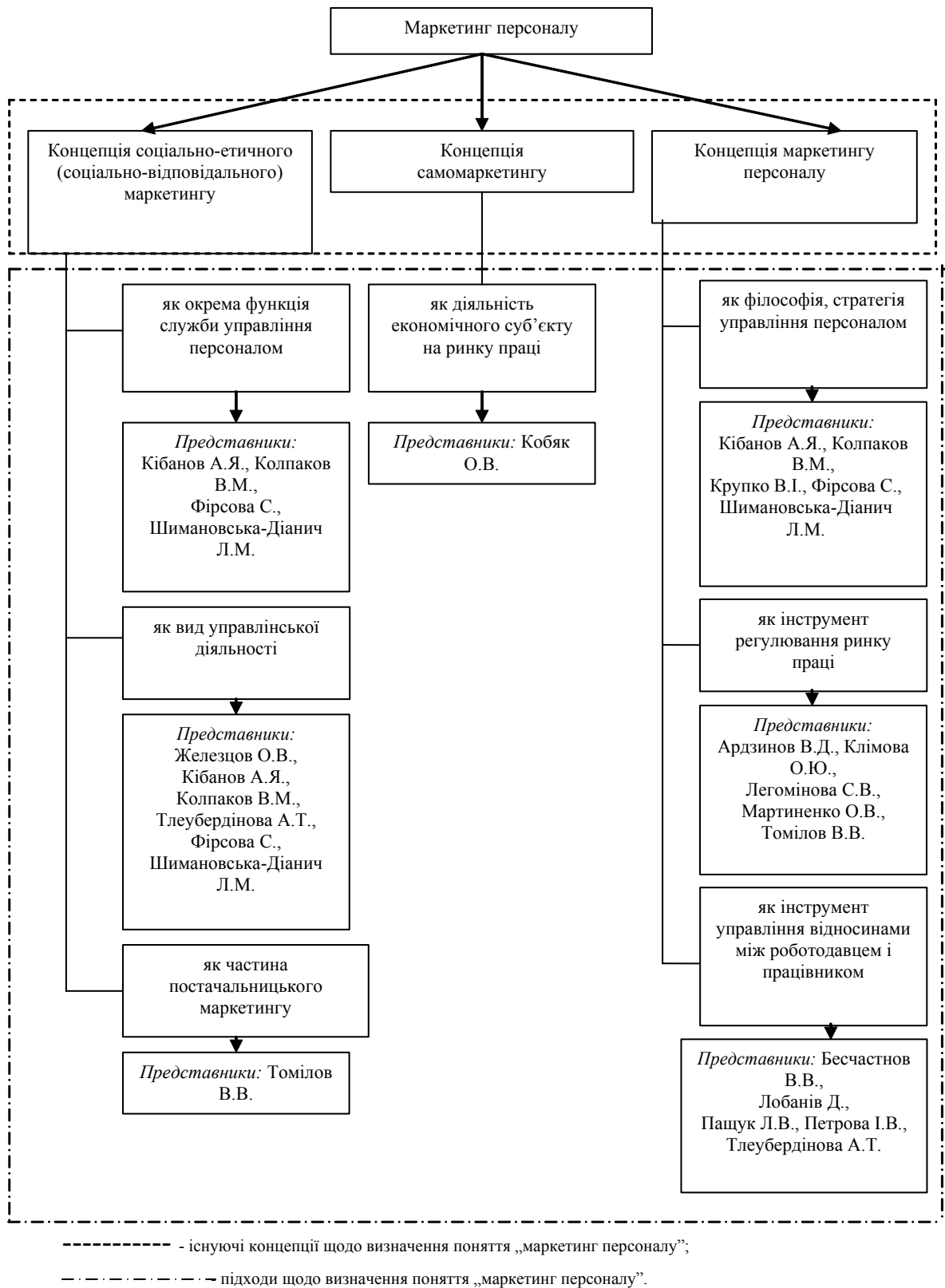


Рис. 1. Класифікація концепцій і підходів до визначення категорії „маркетинг персоналу” (авторська розробка)

Отже, розглядаючи дослідження теоретиків та практиків у сфері управління персоналом на сучасному етапі його розвитку, можемо зробити висновок, що існуючі підходи до визначення поняття „маркетинг персоналу” не суперечать один одному, але жоден із підходів не дозволяє описати основні аспекти маркетингу персоналу комплексно. Тому пропонуємо використовувати комплексний підхід щодо визначення маркетингу персоналу, який передбачає поєднання аспектів концепції соціально-етичного (соціально-відповідального) маркетингу та концепцію маркетингу персоналу.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є визначення сутності поняття „маркетинг персоналу” згідно системного та процесного підходів, а також вивчення проблеми управління маркетингом персоналу на підприємствах у нових економічних умовах.

Література

1. Ардзинов В.Д. Методология формирования маркетинга трудовых ресурсов в системе предпринимательства: диссертация на получение научной степени доктора экон. наук: спец. 08.00.30:СПб., 2000. – 278 с. РГБ ОД, 71:01-8/203-1. – Режим доступа: <http://www.dslib.ru/economika-predprinimatelstva/ardzinov.html>.
2. Бессчастнов В.В. Маркетинг персонала в сфере обслуживания. / В.В. Бессчастнов // Управление персоналом. – 2010. - №15(241). – С.63-65.
3. Железцов А.В. Маркетинг персонала. Оценка трудовой деятельности / А.В. Железцов // Маркетинг. – Центр маркетинговых исследований и менеджмента. - 2002. - №2. – С.53-64.
4. Климова Е.Ю. Маркетинг рабочей силы как инструмент регулирования рынка труда в современных условиях: диссертация на получение научной степени канд. экон. наук: спец. 08.00.07: Саратов, 1999. – 214с. РГБ ОД, 61:99-8/1103-Х. – Режим доступа: <http://www.lib.ua-gu.net/diss/cont/76531.html>.
5. Кобяк О.В. Маркетинг персоналу як вид інформаційного забезпечення ринку праці молодих фахівців / О.В. Кобяк // Актуальні проблеми економіки. - 2006. - № 10. - С. 77-82.
6. Колпаков В.М. Маркетинг персоналу: навч. посібник для студентів серед. і вищ. навч. закл. – К.: МАУП, 2006. – 408 с.
7. Крупко В.И. Исследование сущности и функций маркетинга персонала как подсистемы управления персоналом предприятия / В.И. Крупко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Ч. II. – 2005. – №2 (84). – С. 135-138.
8. Легомінова С.В. Ринок праці як об’єкт маркетингових досліджень / С.В. Легомінова // Теорії мікро- макроекономіки. - Київ: Академія муніципального управління. - Вип.2. - 1999. - С. 82 – 87.
9. Лобанов Д. Внутренний маркетинг персонала. / Д. Лобанов // Банковский менеджмент. - 2008. - №4. – С.31-33.
10. Мартыненко О.В. Маркетинг персонала. / О.В. Мартыненко // Маркетинг. – Центр маркетинговых исследований и менеджмента. - 2007. - №3(94) – С.68-76.
11. Пащук Л.В. Маркетинг персоналу в інноваційно-інвестиційному середовищі / Л.В. Пащук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006. - № 6. - Т.3 (86). - С. 58-64.
12. Пащук Л.В. Формування системи маркетингу персоналу на підприємстві: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.00.04 / Л.В. Пащук. – Київ: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2009. – 20 с.
13. Петрова І.В. Використання можливостей кадрового маркетингу на підприємстві. / І.В. Петрова // Торговля і ринок України. Збірник наукових праць з проблем торгівлі і громадського харчування. - Випуск 11. Том 2. / Відп. ред. І.В. Сорока. – Донецьк: Дон ДУЕТ, 2000. – 356 с. - С.83-87.
14. Тлеубердинова А.Т. Маркетинговый подход в управлении персоналом национальных компаний. Материалы международной научно-практической конференции «Инновации и подготовка научных кадров высшей квалификации в республике Беларусь и за рубежом» / Под ред. И.В. Войтова. – Минск: ГУ «БелИСА», 2008. – 316с. – Режим доступа: http://www.belisa.org.by/ru/izd/other/Kadr2008/kadr08_155.html.
15. Томилов В.В. Маркетинг рабочей силы. – Режим доступа: <http://knigadrom.com/download.php?id=10848>. Заголовок з екрану.
16. Управление персоналом организации / под ред. А.Я. Кибанов. – М.: Инфра-М, 1997. – 512с.
17. Фирсова С. Определение потребности в персонале (справочник кадровика, 2007г.). – Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/opredelenie-potrebnosti-v-personale>.
18. Шимановська-Діанич Л.М. Управління персоналом. Ч.2: Опорний конспект лекцій / Л.М. Шимановська-Діанич. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2002. – 232с.

Надійшла 21.12.2010

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ІННОВАЦІЙ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено місце маркетингової комунікаційної стратегії серед інших стратегій підприємства; удосконалено етапи процесу стратегічного планування маркетингової комунікаційної стратегії; запропоновано модель стратегічного планування маркетингових комунікацій для інноваційної продукції промислових підприємств.

In the article defines the place place of marketing communication strategy among other strategies of the enterprise; improved the strategic planning stages of the marketing communication strategy; proposed the model of strategic planning marketing communications for product innovation of industrial enterprises.

Ключові слова: планування, стратегія, комунікації, етапи, модель, інноваційна продукція.

Вступ

Маркетингове стратегічне планування – це управлінський процес узгодження маркетингових цілей, потенціалу підприємства (можливостей і ресурсів) і умов зовнішнього середовища. Відкритість системи планування, різноспрямованість її параметрів, стохастичність процесів, які відбуваються в оточуючому середовищі спричиняють велику кількість практично-орієнтованих питань, низку з яких досліджено в працях таких зарубіжних і вітчизняних науковців, як Армстронг Г., Балабанова Л.В., Белявцев М.І., Бутенко Н.В., Гаркавенко С.С., Котлер Ф., Крикавський Є.В., Куденко Н.В., Лабурцева О.І., Ламбен Ж.-Ж., Мак-Дональд М., Мескон М.Х., Окландер М.А., Перерва П.Г., Примак Т.О., Решетнікова І.Л., Старостіна А.О., Яковлев А.І. та багатьох інших. Але, окремі питання розробки стратегії маркетингових комунікацій залишаються не визначеними і потребують докладного наукового обґрунтування.

Постановка завдання

Мета: удосконалення теоретичних основ стратегічного планування маркетингових комунікацій інновацій промислового підприємства. **Завдання:** визначити місце маркетингової комунікаційної стратегії серед інших стратегій; удосконалити етапи процесу стратегічного планування маркетингової комунікаційної стратегії; запропонувати модель стратегічного планування маркетингових комунікацій для інноваційної продукції промислових підприємств. **Методи дослідження:** абстрактно-логічний аналіз та узагальнення.

Результати дослідження

Прийняті за основу корпоративна (портфельна) стратегія, стратегія розвитку та конкурентна стратегія підприємства визначають цілі для його функціональних стратегій, однією з яких є маркетингова. Визначення науковцями останньої багатогранні. Наведемо окремі з них.

Маркетингова стратегія – аналіз можливостей підприємства на ринку, вибір системи цілей, розроблення і формулювання планів і здійснення маркетингових заходів, орієнтованих на зниження ринкового ризику, забезпечення довготривалого та стійкого розвитку підприємства [1, с. 116].

Маркетингова стратегія визначає метод реалізації цілей [2, с. 10].

Маркетингова стратегія – програма маркетингової діяльності фірми на цільових ринках, яка визначає принципові рішення для досягнення маркетингових цілей [3, с. 171].

На наш погляд, через зазначені особливості маркетингової стратегії її не можна ставити в один рівень з виробничою, фінансовою та іншими функціональними стратегіями. Вона має інтегрувати ділові й функціональні стратегії підприємства, а отже, її місце – інше. Таким чином, система стратегічного планування діяльності підприємства, яка містить складові стратегічного планування маркетингу (в т.ч. планування маркетингових комунікацій), має бути удосконалена щодо місця й ролі маркетингових комунікацій, а відповідно процесів їх планування, розроблення та реалізації. Авторська схема розроблення і підпорядкування стратегій підприємства, яка ілюструє місце маркетингової функціональної стратегії та її підстратегій (у т.ч. комунікаційної), наведена на рис. 1.

У загальному вигляді маркетингова стратегія деталізується в стратегії розвитку цільового ринку, товарній стратегії, ціновій стратегії, збутовій стратегії, комунікаційній стратегії [4 та інші].

Цю деталізацію науковці по-різному виокремлюють. Так, Белявцев М.І. та Воробйов В.М. [5] до планування функціональних стратегій маркетингу відносять: планування товару, цін; планування розподілу, просування.

Решетнікова І.Л. [6, с. 11] зазначає, що маркетингова стратегія підприємства конкретизується в комплексі стратегічних рішень по кожному з елементів маркетингу-мік і основними маркетинговими стратегіями є: стратегії поведінки на ринку, товарні, цінові, продажу та комунікаційні.

Кожна з деталізованих стратегій також включає певні структурні елементи. Так, комунікаційна стратегія засновується на узгоджених стратегічних рішеннях: рекламних, стимулювання збуту, PR, прямого маркетингу (директ-маркетингу), персонального продажу, які втілюються в рекламних кампаніях, промо-акціях тощо.

Маркетингові комунікації є ширшим поняттям від просування продукції завдяки наявності

багатосторонніх комунікативних зв'язків між ринковими суб'єктами не тільки під час надходження товару від виробника до споживача, а й під час дослідження ринку, розроблення нового товару, налагоджування поставок сировини та матеріалів, виконання фінансово-розрахункових операцій, створення позитивного іміджу підприємства, формування відносин з громадськістю [7, с. 8].

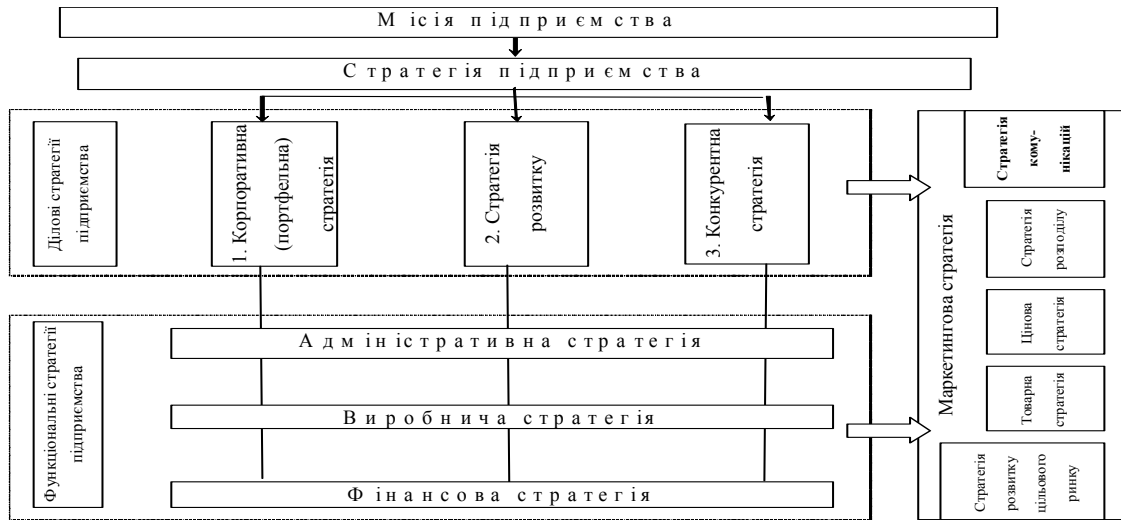


Рис. 1. Взаємозв'язок і підпорядкування ділових і функціональних стратегій підприємства

Важливою є послідовність систематичних дій, яка спроможна допомогти при визначенні стратегії [8, с.78]. Таким чином, лише завдяки комплексному використанню методів, методик і моделей в певній послідовності можна отримати реалістичну картину для стратегічного маркетингового планування.

Стратегічне планування маркетингової комунікаційної стратегії відміне від планування інших функціональних стратегій саме: необхідністю врахування зворотного впливу зовнішнього середовища, потребою інтегрувати різні інструменти маркетингових комунікацій, проблемою вибору оптимальних засобів донесення інформації (яка ґрунтується на урахуванні і економічної і комунікаційної ефективності).

Відповідно до викладених вище висновків пропонуємо модель, надану на рис. 2.

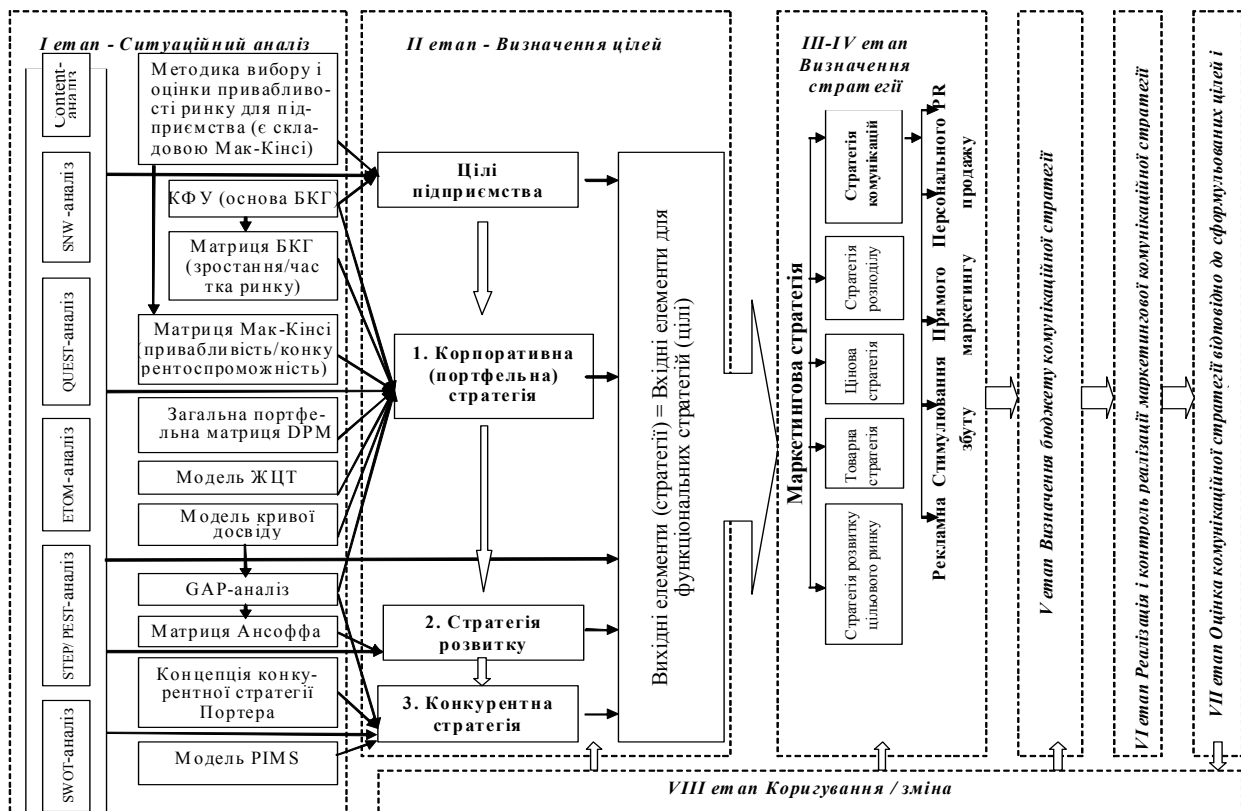


Рис. 2. Модель стратегічного планування маркетингових комунікацій для інноваційної продукції промислових підприємств

Розробка конкурентної маркетингової стратегії потребує розгляду з двох позицій: стратегічної бізнес-одиниці (забезпечує інструментарій для стратегічного аналізу) та функціонального маркетингу (визначає елементи, складові маркетингової стратегії для окремих товарів і сегментів ринку) [8, с. 80]. Цю ідею і втілює пропонована модель.

Дана модель, на наш погляд, дозволяє визначати маркетингову комунікаційну стратегію не як звичайну функціональну стратегію, а як таку, що інтегрує всі ідеї стратегічного планування на підприємстві і узгоджує їх з можливостями і загрозами зовнішнього середовища. В разі невідповідності отримуваних поточних показників прогнозованим, здійснюється аналіз розривів, коригуються тактичні дії по реалізації стратегії підприємства. Тобто, спочатку коригуванню підлягають маркетингові заходи. В разі неможливості реалізації стратегії підприємства (наприклад, за форс-мажорних обставин або в кризовій ситуації), її необхідно переглянути, здійснивши весь процес стратегічного планування знов.

Висновки

Підсумовуючи викладене вище, відзначимо:

- визначено місце маркетингової комунікаційної стратегії серед інших стратегій підприємства не як звичайної функціональної стратегії, а як такої, що інтегрує всі ідеї стратегічного планування на підприємстві і узгоджує їх з можливостями і загрозами зовнішнього середовища;
- удосконалено етапи процесу стратегічного планування маркетингової комунікаційної стратегії на основі урахування особливого місця і ролі маркетингової комунікаційної стратегії;
- запропоновано модель стратегічного планування маркетингових комунікацій для інноваційної продукції промислових підприємств на основі урахування удосконалених етапів процесу стратегічного планування.

Отримані результати можуть бути впроваджені в діяльність господарюючих суб'єктів, а також покладені в основу розв'язання проблеми оптимізації ефективності стратегічного планування комплексу комунікаційних заходів для інноваційної продукції вітчизняних промислових підприємств.

Література

1. Гайдаенко Т. А. Маркетинговое управление. Полный курс МБА. Принципы управленческих решений и российская практика / Т. А. Гайдаенко – М. : Изд-во Эксмо, 2005. – 480 с.
2. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг : [навч. посіб.] / Куденко Н.В. – К. : КНЕУ, 1998. – 152 с.
3. Гаркавенко С. С. Маркетинг : [підруч.] / Гаркавенко С.С. – К. : Лібра, 2002. – 712 с.
4. Ортынская В. В. Стратегическое планирование маркетинга / В. В. Ортынская // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 3. – С. 18–21.
5. Маркетинговый менеджмент : [учеб. пособ. / под общ. ред. М. И. Белявцева и В. Н. Воробьева]. – Донецк : ДонНУ, 2004. – 545 с.
6. Решетнікова І. Л. Формування маркетингової стратегії підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент і маркетинг» / І. Л. Решетнікова. – К., 1999. – 34 с.
7. Примак Т.О. Маркетингові комунікації в системі управління ринковою діяльністю підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Т. О. Примак. – К., 2004. – 34 с.
8. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / Мак-Дональд М. – СПб : Питер, 2000. – 320 с.

Надійшла 21.12.2010

УДК 658.82 (045)

О. А. РАДЧЕНКО

Національний авіаційний університет

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ-ВИБРОБНИКІВ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ

В статті розглянуто вплив ринкових та інституційних факторів на стратегічний розвиток підприємств та формування їх конкурентоспроможності.

In the article the influence of market and institutional factors on the strategic development of enterprises and their competitiveness.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інституційні фактори, ринкові фактори, стратегічний розвиток.

Вступна частина. Для підвищення конкурентоспроможності підприємств-виробників споживчих товарів важливим є визначення механізмів її підтримки на різних стадіях економічного розвитку підприємства, оскільки це пов'язано з рядом проблем стосовно формування їхнього статусу в умовах

загострення конкуренції на цільових ринках. Вирішенню проблем сприяє ефективне використання факторів підвищення конкурентоспроможності ринкових суб'єктів. Дослідження впливу окремих факторів на вказану категорію дає можливість не тільки обрати стратегію свого розвитку, але й обґрунтувати напрями і програми її реалізації. Тому, дослідження у цьому напрямку є безумовно актуальними.

Викладення основного матеріалу. Залежно від сфери дослідження та виходячи зі своїх наукових поглядів окремі автори обґрунтовують різні групи факторів, що визначають стратегічний розвиток підприємства та формують його конкурентоспроможність.

Я. Ухачевич, акцентуючи увагу на неможливості менеджменту управляти множиною факторів забезпечення конкурентоспроможності, пропонує поділяти їх за двома основними ознаками: ті, якими менеджер може управляти (суб'єктивні) і ті, якими він управляти не може (об'єктивні). Останні створюють однакові умови господарювання для всіх суб'єктів конкуренції. Однак серед них є такі, що взагалі не піддаються управлінню (природно-кліматичні) або можуть управлятися тільки державою (законодавчими та виконавчими органами) [1, с. 82-83]. Тоді мова йде про інституційні фактори, а, отже, про різні рівні управління конкурентоспроможністю, де значна роль відводиться державі, яка може забезпечити суттєві важелі впливу на реалізацію конкурентних переваг на ринку споживчих товарів.

Привертає увагу те, що відзначається важлива роль інститутів (законодавство, норми і традиції поведінки, розпорядження владою, ступінь свободи, ступінь довіри) у досягненні конкурентоспроможності. Так, вчені-економісти Ясін та Яковлев констатують, що головна особливість інститутів полягає у повільній їх зміні, а без останнього неможливо досягти бажаних результатів. Досвід розвитку країн-лідерів показує, чим більш адаптивні інститути, тим вище рівень мотивації підприємницької діяльності, інновацій, накопичень та інвестицій [2, с. 19-21]. Думку про інституційні перетворення шляхом створення відповідних економічних, правових, соціальних інститутів з метою формування сприятливого підприємницького середовища, вивчення впливу споживачів на вирішення проблем забезпечення конкурентоспроможності можна зустріти у ряді інших досліджень [3, с. 62-65; 151, с. 12-15; 4, с. 52-54].

Аналіз різних підходів показує, що науковці вважають за необхідне оцінювати інституційний компонент проблем формування ринкових відносин на сучасному етапі окремо. Виділяються нагальні інституційні зміни, що є критичними для вирішення поточних і довгострокових завдань забезпечення економічного зростання. Формування нової інституційної структури припадає на кінець 90-х – початок 2000-х років [5, с. 14-38]. Типовими їх критеріями є: приватизація, законодавство, стан банківського сектора, роль уряду. На початку 2000-х років була сформована така система інститутів: система майнових відносин; державне правозастосування (судові рішення), корпоративне управління, фінансовий ринок, соціальні інститути, подвійні стандарти і різні правила ринкової гри для різних класів учасників. Вимоги сучасного етапу розвитку висувають завдання забезпечення стійкості інституційного оточення і адаптивності його до мінливих умов середовища, що стає фундаментом функціонування підприємств. Підтримуючи ідеї інституціоналізму, Белковський і Абрамов вказують, що господарюючі суб'єкти повинні слідувати правилам і нормам, що задаються конкретним суспільством [6, с. 18-33]. Інститути розглядаються як ключові елементи економічної системи. За таким же підходом вивчаються агреговані норми взаємодії, що постійно повторюються і встановлюються як інститути на мінімальному рівні господарювання [7, с. 18-33]. Для подальших висновків відповідності її адаптації до сучасних проблем розвитку підприємств доречно використати класифікацію міні-інститутів, яку автор подає за екзогенністю та ендогенністю їх формування (рис. 1).

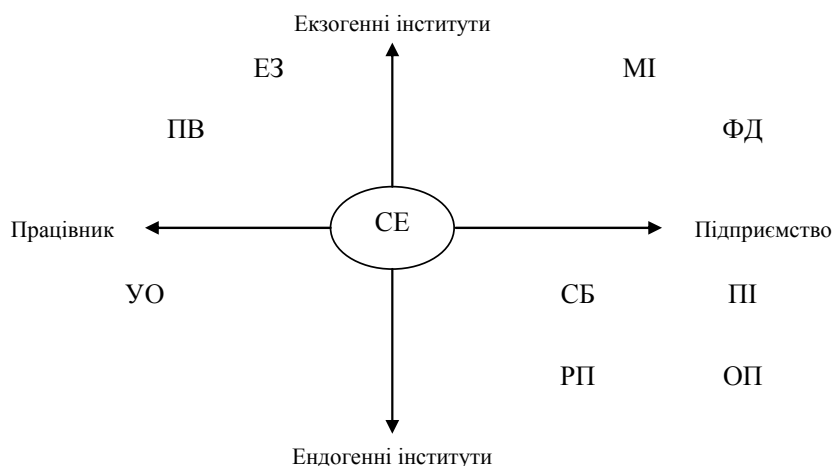


Рис. 1. Класифікація інститутів в координатах „екзогенність/ендогенність інституту – працівник/підприємство”

ЕЗ – інститути економіки знань; МІ – проекція макроекономічних інститутів на міні рівень; ПВ – інститути прав власності; ФД – фактори діяльності підприємств; СЕ – інститути-суб'єкти еволюції; СБ –

інститути суспільних благ; *III* – інститути пошуку інформації; *РП* – інститути ринкового потенціалу підприємства; *ОР* – організаційні рутини; *ОП* – інститути управління опортунізмом працівника.

У правому верхньому квадранті розташовано інститути управління розвитком підприємств, що належать до проєкції макропроцесів на міні-рівень, та фактори діяльності підприємства, оскільки вони належать до зовнішніх стосовно підприємства умов функціонування. Перша група інститутів включає інститути власності, банкрутства, оподаткування, неформальних відносин; соціальної і промислової політики тощо. До факторів діяльності підприємства належать ментальні особливості працівників, культура внутрішнього середовища, організаційно-управлінські, поведінкові, технологічні характеристики функціонування підприємства. У правому нижньому квадранті розташовано інститути пошуку інформації і суспільних благ, прояв яких пов'язаний з діяльністю всього підприємства, а не окремого працівника. Сюди за тією ж причиною відносяться інститути ринкового потенціалу та організаційні рутини. У лівому верхньому квадранті на осі екзогенності доцільно розташовувати інститути економіки знань тому, що їх вплив відбувається поза підприємством, а ближче до працівника у тому ж квадранті знаходиться інститути прав власності через те, що більшість з них упорядковує діяльність окремих індивідів. У лівому нижньому квадранті знаходяться інститути управління опортуністичною поведінкою працівників, куди відносяться інститути корпоративної культури, заробітна плата, нематеріальне заохочення, покарання тощо. Насиченість правого нижнього квадранта свідчить про необхідність створення та підтримки таких інститутів для теорії і практики, оскільки вони проявляються в широкому діапазоні стійких норм взаємодії між суб'єктами.

Дослідження факторів, що забезпечують конкурентоспроможність, дозволяють констатувати, що для підприємств-виробників споживчих товарів їх слід умовно поділити на дві групи: ринкові та інституційні.

Першу групу можна розглядати як фактори внутрішні чи зовнішні по відношенню до підприємства. Ринкові фактори впливу класифікуються як: зовнішні: економічний стан країни, галузі, регіону; демографічні фактори; рівень розвитку інформаційних технологій; науково-технічний прогрес; споживачі; постачальники; інші фактори; внутрішні: фінансові ресурси; виробничі ресурси; маркетингові ресурси; організаційні фактори та менеджмент.

Інституційні фактори впливу є також зовнішніми факторами економічної політики уряду, державного регулювання, банків-кредиторів, стану конкуренції в галузі, поведінки власників, інші інститути.

Впливати на природу чи прояв зовнішніх факторів підприємство не в змозі, але виділення тих факторів, що найбільш значущі для нього, сприятиме адаптації і можливостям дотримуватися обраної стратегії.

Економічні і демографічні фактори визначають загальні темпи розвитку національної економіки, галузі, регіону, рівень купівельної спроможності, доходів населення, скорочення чисельності населення, систему оподаткування, підприємницьку активність, що впливає на визначення масштабів діяльності та вибір сегмента цільового товарного ринку і відповідну стратегію розвитку, орієнтовану на забезпечення конкурентоспроможності.

На наш погляд, одним з важливих економічних факторів є інфляційні процеси. Інфляційні процеси підривають соціальну, економічну і політичну стабільність у підприємницькій діяльності і являють собою одну з невирішених проблем у сучасному розвитку економіки не тільки в Україні, але і у багатьох країнах світу. Виходячи з бажаної інтеграції України до світового суспільства визначаємо наступне.

Високі темпи зростання цін призводять до зниження конкурентоспроможності вітчизняних товарів, через що зростає імпорт, не тільки необхідних ресурсів і товарів, а навпаки, збільшується заасилля неякісних товарів широкого вжитку, зменшується експорт, зростає безробіття і відбувається руйнування економіки.

Зростання інфляції викликає підвищення попиту на іноземну валюту як найбільш стабільну, спекуляції на валютному ринку, вплив капіталів за кордон, що, у свою чергу, прискорює зростання цін.

Цілеспрямований вплив на валютний курс гривні з боку Національного банку, навпаки, зміцнює курс національної валюти, „підтягує” його до паритету купівельної спроможності, що зближує внутрішні ціни зі світовими і зменшує цінову конкуренцію вітчизняних виробників.

Негативні наслідки інфляції на практиці інколи використовуються як банками, так і урядовими установами, оскільки, якщо є значні нагромадження державних боргів, ці установи інколи здійснюють практику короткотермінового стимулювання інфляції з метою знецінення своєї заборгованості, а також за допомогою випуску в обіг так званих “безтоварних” грошей, тобто збільшенням видатків бюджету інколи стимулюють поживлення економіки, надають їй необхідний динамізм.

Не менш важливу роль в діяльності підприємств сфери виробництва споживчих товарів відіграє податкова система. Незважаючи на те, що за роки незалежності України ця система постійно удосконалювалася, вона ще до цього часу не відповідає світовим стандартам і не стимулює розвиток виробничих процесів [8, с. 73].

Наприклад, зменшення чисельності населення впливає як на економічні показники підприємств, так і на можливість залучення трудового потенціалу.

В той же час, рівень розвитку інформаційних технологій забезпечує підприємству мобільність прийняття рішень щодо вибору стратегії забезпечення конкурентоспроможності і тактичних кроків щодо збереження і зміцнення конкурентної позиції на ринку. Недостатній рівень інформації про зовнішню

середовище функціонування може призвести до скорочення або втрати сегмента діяльності.

Прискорення науково-технічного прогресу сприяє розширенню можливостей підприємства щодо випуску конкурентоспроможної продукції та через збільшення обсягів діяльності досягненню стратегічних цілей розвитку. Навпаки, поява новітньої технології виробництва у конкурентів є загрозою для підприємства і мотивацією до пошуків шляхів інноваційного розвитку.

Звички споживачів, культурні традиції, які склалися на товарному ринку, норми споживання певної продукції визначають виробничу програму підприємства і впливають пропорційно на його стратегічний розвиток, спонукаючи до пошуку ринків збуту чи збереження споживачів за рахунок кращої пропозиції.

Комбінація і значущість окремих факторів різні для підприємств різних галузей сфери виробництва споживчих товарів.

За значущістю фактори, які впливають на розвиток підприємств, можливо розподілити так:

– у легкій промисловості: стан конкуренції на цільовому ринку; економічна політика уряду; дії банків-кредиторів; вплив запитів споживачів; поведінка власників; тиск постачальників сировини і матеріалів; внутрішній потенціал підприємства та інші;

– у харчовій промисловості: економічна політика уряду; дії банків-кредиторів; стан конкуренції на цільовому ринку; тиск постачальників сировини і матеріалів; вплив запитів споживачів; поведінка власників; внутрішній потенціал підприємства та інші.

Для досліджуваних галузей серед раніше визначених факторів найважливішим є вплив споживачів та постачальників. Проте, і в одній і в іншій галузі спостерігаються досить рівне ставлення до постачальників та відчувається протистояння зі споживачами у харчовій промисловості.

Оцінка впливу внутрішнього потенціалу свідчить про його керованість і можливість використовувати резерви для стратегічного розвитку і підвищення конкурентоспроможності.

Таким же чином було оцінено вплив власників на розвиток підприємств, більш позитивна оцінка у легкій промисловості пов'язана з тим, що менеджер і власник, як правило, є однією і тією особою.

Банківська-кредитна сфера відстає від потреб виробників, і дії банків сприймаються як негативний фактор впливу на розвиток підприємства. Особливо це відноситься до галузей легкої промисловості після ускладнення процедури митного оформлення матеріалів, що надходять за давальницькими контрактами.

Через енергомісткість і матеріаломісткість досліджуваних галузей економічна політика уряду має великий вплив на стратегічний вибір підприємства. Негативна оцінка цього фактора свідчить про недостатній захист і підтримку вітчизняного виробника.

До впливу ринкових факторів, які було обстежено, виробники пристосувалися і можуть знайти стратегічний альтернативи розвитку в умовах зміни конкурентного середовища.

Висновки. Фактори, які забезпечують конкурентоспроможність підприємств-виробників споживчих товарів, слід умовно поділити на дві групи: ринкові та інституційні.

Вплив ринкових факторів сприяє адаптивному пристосуванню підприємств-виробників споживчих товарів до змін конкурентного середовища і вибору стратегічних альтернатив їх розвитку. Більшість же інституційних факторів перешкоджають розвитку підприємств і змушують змінювати або коригувати стратегію. Врахування значущості чинників та наслідків їх впливу сприяє оперативному реагуванню на них з метою здобуття переваг за рахунок коригування визначеної стратегії на відповідність змінам зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства на основі врахування впливу запропонованих стратегічних альтернатив розвитку підприємств та забезпечення подальшої їх прибутковості.

Література

1. Ухачевич Я. Роль государства в обеспечении конкурентоспособности продукции / Я.Ухачевич // Экономика Украины. – 1999. – № 8. – С. 82-83.
2. Ясин Е. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики / Е. Ясин, А. Яковлев // Вопросы экономики. – 2004. – № 7. – С. 4-34.
3. Формування конкурентного середовища як умова розвитку підприємництва : матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф. [«Проблеми і перспективи розвитку підприємництва в Україні»] / [відп. ред. А.А. Мазаракі]. – К. : КНТЕУ, 2005. – 310 с.
4. Петров Е. Споживчі настрої / Е. Петров // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 4. – С. 52-54.
5. Радьгин А. Институциональные компоненты экономического роста / А. Радьгин, Р. Энтов // Вопросы экономики. – 2005. – № 11. – С. 14-38.
6. Белковский А.Н Институциональное управление потребительским рынком Москвы / А.Н. Белковский, В.В. Абрамов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 6. – С. 18-33.
7. Попов Е. Миниэкономические институты / Е. Попов // Вопросы экономики. – 2005. – № 12. – С. 96-105.
8. Безпарточний М.Г. Регіональні ринки взуття: економічні аспекти забезпечення конкурентоспроможності / М.Г. Безпарточний // Регіональні перспективи. – 2002. – № 5(24). – С. 71-73.

Надійшла 10.01.2011

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Здійснено аналіз показників виробничо-збутової діяльності сільськогосподарських підприємств Черкаської області в розрізі видів продукції. Розглянуто рівень конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів залежно від їх розмірів за площею землекористування. Вказано напрями підвищення ефективності їх функціонування за допомогою маркетингових методів.

The analysis of indexes of producing and selling activities of agricultural enterprises in Cherkasy region as to varieties of production was done. The level of competitiveness of enterprises depending on the cultivated areas was shown. The ways of increase of efficiency of their functioning with the help of marketing methods was given.

Ключові слова: конкурентоспроможність, сільськогосподарські підприємства, маркетингові методи.

Сучасний стан економіки нашої країни вимагає створення необхідних умов для забезпечення зростання конкурентоспроможності всіх її сфер, зокрема, агропромислового виробництва, де виробляється 90% продовольчої продукції, близько 35% валового внутрішнього продукту. Чим вища конкурентоспроможність суб'єктів аграрного ринку, тим вища ефективність їх господарської діяльності [1]. Тому підвищення конкурентоспроможності виробництва в сільськогосподарських підприємствах має стати одним з найважливіших пріоритетів аграрної політики України.

Методологічні й методичні питання підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК розглядаються в працях відомих вітчизняних учених-економістів: М. І. Андрушка, Г.О. Андрусенка, А.Г. Буцик, А.В. Войчака, А.С. Воронової, С. С. Гаркавенка, В. Г. Герасимчука, О.О. Гетьман, О.П. Гоголі, К. Я. Срохіна, М.П. Канівського, М.Ю. Коденської, М.Ф. Кропивка, В.П. Косіюка, В. В. Липчука, А. Лисенка, П.М. Макаренка, В. П. Оніщенко, А. В. Романова, М.П. Сахацького та інших [1-7]. Проте, незважаючи на вагомість їхніх розробок, ефективна система чинників забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств ще не сформована, надто мало практичних розробок щодо її проектування, організації і раціонального функціонування, внаслідок чого вона досить повільно проникає в господарський менеджмент аграрних підприємств.

У даному науковому дослідженні пропонуємо розглянути рівень конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств Черкаської області залежно від розмірів площі їх землекористування та визначити напрями його підвищення за допомогою маркетингових методів.

Теоретичною та методологічною базою дослідження є діалектичний метод пізнання економічних процесів, фундаментальні положення сучасної економічної теорії, наукові праці вітчизняних учених з досліджуваної проблеми. У процесі дослідження використовувались такі методи: діалектичний, абстрактно-логічний, емпіричний (порівняння), рядів динаміки, групування.

Черкаська область є одним з економічних регіонів, ідентифікація якого відповідає всім вимогам і принципам економічного районування: компактна територія, схожість природних умов і агресурсного потенціалу; чітко виражена спеціалізація сільського господарства і переробних галузей та їх місце у загальнодержавному поділі праці; комплексне використання ресурсів, тісні взаємозв'язки та взаємозалежність економіки районів, що входять до її складу, схожі для області тенденції та напрями розвитку.

Зробимо поглиблений аналіз виробничо-збутової діяльності та рівня конкурентоспроможності сільськогосподарськими підприємствами області в розрізі основних видів продукції: зерна, насіння соняшнику, ріпаку, цукрових буряків, м'яса ВРХ та свиней, а також молока.

Загалом, протягом досліджуваного періоду, спостерігаємо підвищення обсягів виробництва зерна (табл. 1) на 62,6 %. Вплив на дане явище мало як збільшення площі посіву, в 2009 році проти 2005, на 24,2 % так і зростання урожайності на 11,7%. Валовий збір насіння соняшнику також зріс майже в 2 рази, як за рахунок росту посівних площ (збільшилися на 30,9 %) так і урожайності (приріст – 8,1 ц).

Таблиця 1

Динаміка виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області

Показник	Роки					2009 у % до 2005 р.
	2005	2006	2007	2008	2009	
Зерно						
площа, га	395106	384292	430970	487707	490699	124,19
урожайність, ц/га	37,9	35,4	31,6	47,1	49,6	130,87
валовий збір, ц	14974402	13584070	13634390	22964323	24349104	162,60
виробнича собівартість 1 ц, грн	31,85	37,95	54,91	58,08	62,53	196,33
Соняшник						

Показник	Роки					2009 у % до 2005 р.
	2005	2006	2007	2008	2009	
площа, га	77751	69206	57804	95588	101782	130,91
урожайність, ц/га	16,1	16,7	18,9	20,8	24,2	150,31
валовий збір, ц	1253016	1156177	1090937	1985433	2458347	196,19
виробнича собівартість 1 ц, грн	65,06	75,27	85,36	106,87	114,21	175,55
Ріпак						
площа, га	8494	28707	48235	85540	64184	8 р.
урожайність, ц/га	24,4	19,6	15,8	29,9	14,3	58,61
валовий збір, ц	207259	562238	762514	2554721	917831	4,5 р.
виробнича собівартість 1 ц, грн	58,28	73,75	116,52	100,47	183,45	314,77
Цукрові буряки						
площа, га	33677	49039	37218	23670	16114	47,85
урожайність, ц/га	315,9	336,0	280,2	336,2	351,5	111,27
валовий збір, ц	10639854	16476030	10428045	7957985	5664131	53,24
виробнича собівартість 1 ц, грн	13,69	13,84	18,39	18,67	24,23	176,99
М'ясо ВРХ (в живій вазі)						
поголів'я, гол.	105138	105892	92848	92548	90620	86,19
середньодобовий приріст, г	432	412	450	460	477	110,42
валовий приріст, ц	165628	159225	152351	155332	157903	95,34
виробнича собівартість 1 ц, грн	695,04	802,90	914,58	1221,96	1297,00	186,61
М'ясо свиней (в живій вазі)						
поголів'я, гол.	113719	142498	152768	140416	171353	150,68
середньодобовий приріст, г	268	285	323	374	343	127,99
валовий приріст, ц	111299	148401	180379	191613	214425	192,66
виробнича собівартість 1 ц, грн	727,07	738,91	785,09	1050,91	1141,31	156,97
Молоко						
поголів'я, гол.	50539	45939	42472	44747	45194	89,42
продуктивність, ц	36,2	39,2	42,6	41,8	45,4	125,41
валовий удій, ц	1826966	1799674	1807673	1872008	2051290	112,28
виробнича собівартість 1 ц, грн	78,92	85,58	113,31	146,56	150,68	190,93

Протягом останніх 5 років серед сільськогосподарських товаровиробників широкої популярності набуло вирощування ріпаку (площі посіву зросли протягом 2005-2008 років у 10 разів). В даний час ця культура вважається однією із найприбутковіших, що пов'язано із великим рівнем попиту на неї на світових ринках (використовується для виробництва біопалива). Зменшення збірної площі у 2009 році, як і урожайності пояснюється складними погодно-кліматичними умовами, що призвели до загибелі значних площ посівів даної культури.

Однією із стратегічних культур, що забезпечують продовольчу безпеку країни є цукрові буряки. До недавнього часу вони давали біля 50% грошової виручки сільськогосподарських товаровиробників. Проте через відсутність продуманої державної політики щодо даної галузі спостерігається катастрофічний занепад її – скорочення посівних площ більш як у 2 рази, що пов'язано із високим рівнем капіталовкладень та значними затратами праці, а з іншого боку низькими реалізаційними цінами.

Аналіз обсягів виробництва одного з найважливіших продуктів харчування населення України (м'яса) свідчить, що останніми десятиліттями виробництво його в розрахунку на одну людину зменшилося майже на 70%. Скорочення поголів'я тварин, зменшення їх продуктивності зумовило різке зниження м'ясного потенціалу Черкаської області, особливо це стосується м'ясного скотарства. Так, протягом останніх 5 років, виробництво м'яса ВРХ в регіоні зменшилося на 9,5 % (поголів'я скоротилося на 14% хоч і продуктивність його зросла). Щодо галузі свинарства, протягом 2005-2008 років, поголів'я свиней зросло на 50 %, що дало змогу збільшити валове виробництво продукції на 92,6 %. Поштовхом до цього стала сприятлива кон'юнктура ринку свинини для товаровиробників, що склалася протягом останніх років.

Молокопродуктовий підкомплекс відіграє важливу роль у стабілізації національної аграрної економіки, оскільки його функціонування має кореляційний вплив на рівень розвитку інших галузей і соціальної сфери. Протягом досліджуваного періоду в регіоні спостерігалася тенденція до зменшення поголів'я корів (на 10,6 %) при одночасному підвищенні їх продуктивності (на 25,4%), проте це призвело до зростання валового виробництва молока на 12,2 %.

Протягом 2005-2009 рр. зросла виробнича собівартість одиниці продукції, в залежності від виду, в 1,6-2 рази, що пов'язано із зростанням цін на матеріальні ресурси та підвищення мінімального рівня заробітної плати.

В табл. 2 здійснено аналіз виробництва продукції сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області в залежності від площі землекористування. Спостерігається тенденція – із зростанням об'ємів виробництва зменшується виробнича собівартість одиниці продукції.

Проаналізувавши стан виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в господарствах Черкаської області, можна зробити висновок, що воно знаходиться на задовільному рівні, але ситуація не є найкращим варіантом існування сільгосптоваровиробників. Адже деякі підприємства мають досить хитке економічне становище і ледь жевріють у вирі складних економічних відносин.

Виробництво продукції сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області залежно від їх розмірів у 2008 р.

Показник		Групи підприємств за площею сільськогосподарських угідь, га			
		до 1500	1501 - 2000	2001 - 2500	2501 і більше
Зерно	кількість підприємств у групі, од.	146	77	47	83
	площа, га	622,7	933,5	1201,5	2518,2
	питома вага в структурі посівних площ, %	60,0	53,7	54,1	54,3
	урожайність, ц/га	39,3	43,0	44,2	48,6
Соняшник	кількість підприємств у групі, од.	120	71	40	72
	площа, га	177,9	223,3	240,8	510,3
	питома вага в структурі посівних площ, %	17,1	12,9	10,9	11,1
	урожайність, ц/га	18,0	20,3	19,5	21,8
Ріпак	кількість підприємств у групі, од.	96	58	36	58
	площа, га	166,4	231,7	227,4	612,5
	питома вага в структурі посівних площ, %	15,6	13,3	10,2	12,8
	урожайність, ц/га	26,1	28,3	28,7	32,9
Цукрові буряки	кількість підприємств у групі, од.	3	15	10	13
	площа, га	178,7	153,6	336,5	562,1
	питома вага в структурі посівних площ, %	19,6	8,8	15,0	10,8
	урожайність, ц/га	322,1	332,5	353,2	394,0
М'ясо ВРХ (в живій вазі)	кількість підприємств у групі, од.	40	44	34	56
	середньорічне поголів'я, гол.	196	333	437	847
	продуктивність, ц	1,5	1,7	1,6	1,8
	виробнича собівартість 1 ц, грн	1306,1	1191,1	1235,3	1169,5
М'ясо свиней (в живій вазі)	кількість підприємств у групі, од.	61	52	29	58
	середньорічне поголів'я, гол.	185	686	489	1058
	продуктивність, ц	1,0	1,5	0,9	1,4
	виробнича собівартість 1 ц, грн	1841,85	953,52	1221,02	1087,56
Молоко	кількість підприємств у групі, од.	37	46	32	52
	середньорічне поголів'я, гол.	124	193	250	393
	продуктивність, ц	33,5	40,3	38,5	47,1
	виробнича собівартість 1 ц, грн	151,8	142,5	144,6	172,9

Рівень товарності основних видів продукції досліджуваних сільськогосподарських підприємств коливається за роками (табл. 3). Якщо даний показник перевищує 100%, то це означає, що підприємства реалізують більше продукції ніж виробляють за рахунок перепродажу придбаної у населення та інших організацій, запасів минулого року, зменшення поголів'я основного стада.

Ефективність реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області

Показник	Роки				
	2005	2006	2007	2008	2009
Зерно					
рівень товарності, %	85,6	88,5	71,0	71,3	95,9
ціна, грн	40,97	52,04	82,77	75,84	86,34
прибуток на 1 ц, грн	1,99	7,77	19,20	7,06	15,48
рівень рентабельності, %	5,1	17,6	30,2	10,3	21,9
Соняшник					
рівень товарності, %	81,9	101,0	108,7	66,0	107,4
ціна, грн	99,76	103,40	192,86	132,60	194,83
прибуток на 1 ц, грн	21,89	19,88	85,26	11,88	60,76
рівень рентабельності, %	28,1	23,8	79,2	9,8	45,3
Ріпак					
рівень товарності, %	94,8	95,0	96,0	94,2	94,7
ціна, грн	90,28	111,08	166,31	216,09	221,93
прибуток на 1 ц, грн	16,06	17,24	26,65	80,71	26,93
рівень рентабельності, %	21,6	18,4	19,1	59,6	13,8
Цукрові буряки					
рівень товарності, %	60,3	52,0	53,1	51,2	84,4
ціна, грн	16,79	16,32	14,44	17,34	33,77
прибуток на 1 ц, грн	2,16	1,89	-2,62	-0,42	8,02
рівень рентабельності, %	14,8	13,1	-15,4	-2,4	31,2
М'ясо ВРХ (в живій вазі)					
рівень товарності, %	111,5	120,2	130,2	110,4	102,6

ціна, грн	548,29	496,01	538,71	871,41	847,16
прибуток на 1 ц, грн	-83,44	-191,05	-266,63	-173,48	-193,10
рівень рентабельності, %	-13,2	-27,8	-33,1	-16,6	-18,6
М'ясо свиней (в живій вазі)					
рівень товарності, %	80,8	87,0	98,0	93,1	87,6
ціна, грн	873,07	693,28	619,03	1183,83	1361,05
прибуток на 1 ц, грн	96,25	-54,81	-225,16	22,58	127,12
рівень рентабельності, %	12,4	-7,3	-26,7	1,9	10,3
Молоко					
рівень товарності, %	85,4	86,0	87,9	91,2	91,4
ціна, грн	108,01	98,68	161,16	184,23	181,30
прибуток на 1 ц, грн	23,58	7,82	34,71	20,09	14,46
рівень рентабельності, %	27,9	8,6	27,5	12,2	8,7

Протягом досліджуваного періоду рентабельною була господарська діяльність щодо зерна, ріпаку, насіння соняшника та молока. Виробництво м'яса (в основному ВРХ) не є рентабельним в переважній більшості господарств через незбалансованість кормових раціонів, погане ветеринарне обслуговування, як наслідок низькі середньодобові прирости при високому рівні витрат.

В табл. 4 наведені дані щодо ефективності збутової діяльності відносно продукції сільськогосподарських підприємств Черкаської області в залежності від розмірів землекористування. Так, протягом досліджуваного періоду підприємства з площею понад 2000 га, щодо зерна, несли більші витрати на збут (доведення продукції до вищої кондиції, пошук кращих каналів реалізації і т.д.), що дало їм можливість одержати вищу ціну (зростає із розміром підприємства, оскільки крім іншого останні здатні забезпечити великі партії продукції), а отже і мати вищий рівень рентабельності. Ефективність збуту насіння соняшнику знижується з року в рік незалежно від розміру господарства. Це пов'язано з тим, що витрати на його виробництво і збут зростають більш швидкими темпами ніж ціна, хоч підприємства і намагаються покращити якість продукції, про що свідчать відповідні витрати. У 2008 році рівень товарності досліджуваної продукції не перевищував 70 %, хоча в попередні роки він наближався до 100 %. Це пояснюється тим, що на думку товаровиробників, у даному році реалізаційна ціна, яка пропонувалася операторами ринку була дещо заниженою.

В країнах Європейського союзу площі під ріпаком, який в основному використовується для виробництва біодизеля, протягом останніх років, скорочуються, останніх не вистачає для виробництва продовольчих культур. Це призвело до створення незадоволеного попиту на сировину з боку переробних підприємств, потужності яких виявилися не завантаженими. Високий рівень цін на насіння ріпаку зумовив його прибутковість, а отже і зростання швидкими темпами обсягів виробництва даної культури сільськогосподарськими підприємствами України, які є основним джерелом гарантування продовольчої безпеки держави. В цілому виробництво ріпаку на Черкащині повторює загальнонаціональні тенденції розвитку галузі та при цьому залишаючись, поряд із зерном, прибутковою сільськогосподарською культурою аграрного сектору регіону. Також аналізовані показники свідчать, що із зростанням розміру підприємства збільшується ціна реалізації, а в результаті і розмір прибутку на одиницю продукції.

Якщо раніше цукрові буряки реалізувалися у 100 % розмірі, від кількості виробленої продукції, переробним підприємствам, то в останні роки товаровиробники залишають частину збіжжя на корм худобі. Найвища ефективність господарської діяльності, щодо даного виду продукції, спостерігається у підприємств із площею понад 2500 га сільськогосподарських угідь.

За останні п'ять років у м'ясному скотарстві Черкаської області спостерігалася досить суперечлива картина. На тлі триваючого скорочення поголів'я великої рогатої худоби й обсягів виробництва яловичини в сільськогосподарських підприємствах базові показники економічної ефективності в цій галузі змінювалися по-різному. Так, протягом досліджуваного періоду виробництво було збитковим, незалежно від розміру підприємства, проте рівень збитковості зменшився майже в половину. Збільшення ціни на свинину мало в цілому позитивні ознаки протягом досліджуваного періоду: хоча й не було майже досягнуто рентабельного виробництва продукції – рівень збитковості в галузі свинарства є найменшим за останнє десятиліття. Можливості товаровиробників реалізувати продукцію за вищою ціною і одержання необхідного рівня доходу обмежуються нерозвиненістю ринкової інфраструктури, відсутністю належного транспортного сполучення між виробниками і заготівельними організаціями, інформації про моніторинг цін і ринки збуту, що зумовлюють великі витрати маркетингу. Цьому додатково сприяють примітивний рівень виробництва (технологічна складова) і його низька економічна ефективність в свинарстві.

В цілому ефективність виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами протягом досліджуваного періоду була рентабельною і її рівень, в середньому по області, не опускався нижче 8,6 % у 2006 р., а найвищим був у 2005 р. – 27,9 % (в розрізі підприємств за земельною площею – ефективна господарська діяльність щодо молока спостерігається у господарств з площею понад 1500 га, оскільки останні здатні утримувати достатньо велике поголів'я і забезпечувати його повноцінними кормами). Це свідчить про те, що хоч собівартість молока і зросла, протягом зазначеного періоду в 2,3 рази, рівень цін піднімався аналогічними темпами, проте він ще не досяг свого справедливого рівня.

**Ефективність збуту продукції сільськогосподарськими підприємствами
Черкаської області залежно від їх розмірів у 2008 р.**

Продукція рослинництва					Продукція тваринництва				
показник	групи підприємств за площею сільськогосподарських угідь, га				показник	групи підприємств за площею сільськогосподарських угідь, га			
	до 1500	1501 – 2000	2001 – 2500	2501 і більше		до 1500	1501 – 2000	2001 – 2500	2501 і більше
Зерно					М'ясо ВРХ (в живій вазі)				
рівень товарності, %	75,7	68,4	72,6	67,4	рівень товарності, %	134,2	104,8	110,3	104,4
повна собівартість 1 ц, грн	62,94	68,91	63,73	70,39	повна собівартість 1 ц, грн	1123,18	1031,25	930,89	1022,47
в т.ч. збутові витрати на 1 ц, грн	0,00	7,71	6,93	9,05	в т.ч. збутові витрати на 1 ц, грн	116,18	65,83	96,47	76,43
ціна реалізації 1 ц, грн	71,42	77,19	76,19	81,52	ціна реалізації 1 ц, грн	871,52	873,16	841,91	892,82
прибуток на 1 ц, грн	8,48	8,28	12,46	11,13	прибуток на 1 ц, грн	251,67	158,09	-88,98	129,65
прибуток на 1 га, грн	252,10	243,33	399,90	364,74	прибуток на 1 гол., грн	492,49	273,77	159,45	238,42
рівень рентабельності, %	13,5	12,0	19,5	15,8	рівень рентабельності, %	-22,4	-15,3	-9,6	-12,7
Соняшник					М'ясо свиней (в живій вазі)				
рівень товарності, %	61,4	64,2	68,5	57,9	рівень товарності, %	110,2	86,7	107,2	90,4
повна собівартість 1 ц, грн	113,64	103,87	110,77	109,31	повна собівартість 1 ц, грн	1255,10	1077,26	1258,34	1253,51
в т.ч. збутові витрати на 1 ц, грн	12,09	12,77	12,14	22,75	в т.ч. збутові витрати на 1 ц, грн	116,71	148,64	105,50	173,29
ціна реалізації 1 ц, грн	112,95	129,47	163,18	145,96	ціна реалізації 1 ц, грн	1159,78	1130,58	1234,95	1126,06
прибуток на 1 ц, грн	-0,69	25,60	52,40	36,66	прибуток на 1 ц, грн	-95,32	53,32	-23,39	127,46
прибуток на 1 га, грн	-7,58	334,50	697,82	463,04	прибуток на 1 гол., грн	105,98	69,67	-21,73	163,36
рівень рентабельності, %	-0,6	24,6	47,3	33,5	рівень рентабельності, %	-7,6	4,9	-1,9	-10,1
Ріпак					Молоко				
рівень товарності, %	91,8	93,8	95,8	93,6	рівень товарності, %	83,2	92,3	90,2	91,7
повна собівартість 1 ц, грн	124,76	147,95	145,80	133,88	повна собівартість 1 ц, грн	178,04	154,91	165,28	165,89
в т.ч. збутові витрати на 1 ц, грн	11,70	18,27	15,58	16,91	в т.ч. збутові витрати на 1 ц, грн	14,99	12,10	19,05	14,90
ціна реалізації 1 ц, грн	218,52	215,31	213,29	218,75	ціна реалізації 1 ц, грн	181,48	175,56	185,59	186,47
прибуток на 1 ц, грн	93,76	67,36	67,50	84,87	прибуток на 1 ц, грн	3,44	20,66	20,32	20,58
прибуток на 1 га, грн	2247,79	1786,54	1857,16	2616,09	прибуток на 1 гол., грн	95,86	769,24	705,15	888,67
рівень рентабельності, %	75,1	45,5	46,3	63,4	рівень рентабельності, %	1,9	13,3	12,3	12,4

Все це зайвий раз підтверджує нагальну потребу застосування державного регулювання закупівельних цін на сільськогосподарську сировину і, насамперед, продукцію галузей тваринництва, з тим, щоб досягти максимального наближення окупності витрат з розрахунку на одиницю продукції в господарствах різних форм власності.

За умов розвитку ринкових відносин та відміни державного замовлення, основними каналами збуту продукції сільськогосподарських підприємств є: переробні підприємства, орендна плата за паї, населенню (в рахунок оплати праці), реалізація на ринку, комерційні організації (табл. 5). Роль того чи іншого каналу для різних видів продукції різна. Так, при збуті зернових та соняшника найбільш вагомим каналом є продаж комерційним організаціям (близько 80%). За рахунок зернових також орендарі розраховуються за майнові та земельні паї.

Рівень цін за одиницю продукції в розрізі каналів реалізації, грн за 1ц* (сільськогосподарські підприємства Черкаської області)

Роки	Продукція	Переробні організації		Орендна плата за паї		Населенню, в т.ч. в рахунок оплати праці		На ринку		Комерційним організаціям	
		питома вага каналу	ціна за 1 ц, грн	питома вага каналу	ціна за 1 ц, грн	питома вага каналу	ціна за 1 ц, грн	питома вага каналу	ціна за 1 ц, грн	питома вага каналу	ціна за 1 ц, грн
2006	зерно	7,2	50,8	9,7	47,6	1,7	42,2	2,8	47,1	78,6	53,0
	соняшник	5,8	92,6	1,7	101,9	0,3	79,2	4,4	84,7	87,8	97,2
	ріпак	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0	221,9
	цукрові буряки	83,9	16,7	-	-	-	-	-	-	16,1	17,2
	м'ясо ВРХ	59,7	599,1	0,2	560,0	3,9	447,2	4,5	451,3	31,7	492,0
	м'ясо свиней	80,5	846,2	0,3	987,6	3,4	792,6	3,4	711,9	12,4	699,7

Роки	Продукція	Переробні організації		Орендна плата за пай		Населенню, в т.ч. в рахунок оплати праці		На ринку		Комерційним організаціям	
		питома вага каналу	ціна за 1 ц, грн	питома вага каналу	ціна за 1 ц, грн	питома вага каналу	ціна за 1 ц, грн	питома вага каналу	ціна за 1 ц, грн	питома вага каналу	ціна за 1 ц, грн
	молоко	91,1	115,9	-	-	0,7	77,2	0,8	109,1	7,4	83,9
2008	зерно	5,4	83,4	101,1	60,6	0,7	62,7	2,8	77,9	81,0	78,4
	соняшник	2,3	108,7	1,4	128,2	0,1	109,0	3,5	133,7	92,7	129,8
	ріпак	5,4	201,0	-	-	-	-	2,3	227,3	92,3	216,6
	цукрові буряки	87,5	17,3	-	-	0,1	15,1	-	-	12,4	17,0
	м'ясо ВРХ	75,6	1132,0	0,4	814,0	2,4	697,0	3,4	708,2	18,2	775,3
	м'ясо свиней	78,0	1407,5	0,5	1260,2	2,4	985,4	5,6	1145,2	13,5	1144,0
2009	молоко	95,1	219,7	-	-	0,3	130,4	0,1	151,4	4,5	159,9
	зерно	4,8	82,4	6,1	69,6	0,4	63,6	2,3	72,6	86,4	87,2
	соняшник	10,8	178,6	0,7	171,4	0,1	135,1	2,0	175,1	86,4	189,9
	ріпак	4,4	230,4	-	-	-	-	0,5	208,4	95,1	233,3
	цукрові буряки	73,5	33,5	-	-	-	-	0,8	29,2	25,7	27,0
	м'ясо ВРХ	74,0	916,2	0,3	1048,9	1,5	800,3	3,3	742,5	20,9	931,7
	м'ясо свиней	66,7	1362,5	0,3	1600,9	1,8	1389,7	7,3	1415,1	23,9	1360,4
	молоко	94,6	191,8	-	-	0,3	144,4	0,3	173,1	4,8	174,8

* за 2007 рік відсутня відповідна статистична звітність.

Традиційним каналом реалізації молока до недавнього були переробні підприємства (близько 100%), проте в останній час спостерігається тенденція збуту даного виду продукції на ринку та населенню. Протягом 2005-2008 років молоко закупляли також комерційні організації з метою подальшої переробки.

Обсяги збуту продукції через біржі незначні (0,1% від загального показника), оскільки, на нашу думку, даний вид торгівлі унеможливило шахрайство з боку керівників, які за умови реалізації продукції іншими каналами привласнюють частину виручки. В подальшому підприємства повинні орієнтуватися на даний канал, оскільки він дає змогу зробити прозорими операції зі збуту продукції.

Рівень цін на продукцію коливається в залежності від каналів збуту. Найвищий їх рівень щодо зерна і соняшнику спостерігається в квітні-червні (до нового врожаю); молоко – в листопаді-березні (в даний період знижується пропозиція). Ціни на м'ясо коливаються залежно від обсягів реалізації, насичення ринку та купівельної спроможності населення.

Проблемами на ринку сільськогосподарської продукції є відсутність власної мережі торгових закладів та нестача капіталу у товаровиробників для її розвитку. Однак це є лише ознаки, які характеризують слабку маркетингову інфраструктуру із забезпечення засобами сільськогосподарського виробництва та не вигідну реалізацію готової продукції. Умови для торгівлі необхідними ресурсами і кінцевою продукцією є важливими тому, що невідпрацьований сільськогосподарський маркетинг занижує ціни на готову продукцію, а ціни на добрива, засоби захисту рослин, енергоносії, техніку є занадто високими.

Спостерігається тенденція – чим більша площа сільськогосподарських угідь, тим більше виробляється валової продукції та одержується прибутку на 1 га ріллі та працівника (табл. 6). Аналіз ситуації відповідно до розміщення господарств по території області вказує, що рівень досліджуваного показника збільшується в напрямку із заходу на схід. Найкращий результат мають господарства Золотоніського, Чорнобаївського, Черкаського районів, найгірший – Уманського, Монастирищенського. Підприємства, що крупніші за своїми розмірами, отримують більше прибутку як на 1 га ріллі, так і одного працівника, а рівень рентабельності повністю забезпечує самофінансування. Вони мають можливість застосовувати у своїй діяльності інтенсивні технології на інноваційній основі, затрачаючи для цього достатню кількість матеріальних ресурсів (добрив, засобів захисту рослин, нової техніки, продуктивних сортів і гібридів рослин та порід тварин), які значно підвищують продуктивність ріллі та худоби. Цього, на жаль, не можуть зробити господарства менші за розмірами. Зношеність технічних засобів, обмеженість у коштах змушує їх застосовувати застарілі технології, більше витратити коштів на 100 грн валової продукції, отримуючи від її реалізації збитки. Це створює безвихідну ситуацію щодо подальшого розвитку і веде до банкрутства цих підприємств, поглинання їх більш економічно міцними. Отже, великоземельні підприємства є більш конкурентоспроможними та життєздатними.

Таблиця 6

Вироблено валової продукції та одержано прибутку сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області, тис. грн

Групи підприємств за площею сільськогосподарських угідь, га	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2008 р. у % до 2004 р.
вироблено валової продукції на 1 га ріллі						
до 1500	1,355	1,182	1,664	1,289	2,039	150,5
1501 - 2000	1,489	1,578	2,410	1,699	2,709	181,9
2001 - 2500	1,489	1,342	2,149	1,688	2,470	165,9
2501 і більше	1,553	1,908	2,580	2,223	3,050	196,4

Групи підприємств за площею сільсько-господарських угідь, га	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2008 р. у % до 2004 р.
вироблено валової на 1 працівника						
до 1500	24,952	22,023	33,796	35,795	63,709	255,3
1501 - 2000	23,301	25,712	45,208	36,929	67,714	290,6
2001 - 2500	22,924	22,956	38,308	34,458	58,798	256,5
2501 і більше	28,963	37,836	59,618	46,316	82,443	284,6
одержано прибутку на 1 га ріллі						
до 1500	0,143	0,265	-0,009	0,278	0,348	243,3
1501 - 2000	0,142	0,161	0,189	0,253	0,177	124,8
2001 - 2500	0,226	0,048	0,214	0,176	0,569	251,9
2501 і більше	0,293	0,352	0,127	0,362	0,367	125,3
одержано прибутку на 1 працівника						
до 1500	2,472	4,902	-0,194	7,730	10,872	4,4 р.
1501 - 2000	2,222	2,632	3,559	5,494	4,430	2,0 р.
2001 - 2500	3,481	0,816	3,828	3,592	13,555	3,9 р.
2501 і більше	5,464	7,085	2,935	7,537	9,922	1,8 р.

Поява ознак конкурентного середовища зумовили актуальність маркетингової діяльності в АПК як комплексу заходів щодо узгодження виробничо-збутової діяльності згідно з вимогами ринку. Потреба в здійсненні такої діяльності постійно зростає, оскільки існує необхідність у дослідженні ринку, прогнозуванні розвитку економічних зв'язків, аналізу маркетингової діяльності підприємств та прийняття стратегічних рішень для забезпечення їх конкурентоспроможності. Аналіз діяльності аграрних формувань дає підстави для висновку, що маркетингові функції в господарствах виконуються здебільшого керівниками, які є фактичними їхніми власниками. При прийнятті рішень останні орієнтуються переважно на власний досвід та обмежений обсяг інформації, що надходить з різних джерел і не має регулярного характеру. Відповідно це призводить до спотвореного сприйняття ситуації на ринку та прийняття не виважених управлінських рішень.

Умовою ефективної маркетингової діяльності є визначення рівноваги між маркетинговими цілями й маркетинговими можливостями та ресурсами агрофірм, тобто ефективне маркетингове планування. В основу його слід покласти органічне поєднання виробництва, задоволення потреб споживачів і розвиток підприємства. Оптимізація планування маркетингової діяльності в сільськогосподарських підприємствах забезпечить підвищення обсягів реалізації продукції та збільшить прибутки підприємства, а це у свою чергу дає змогу підприємству збільшити витрати на маркетинг, а в результаті, за умови його ефективного використання, підвищити прибутки підприємства загалом.

Кожному підприємству варто сформувати власну базу даних, під якою слід розуміти систему, спеціальним чином структурованих даних, що відносяться до конкретної області та комплексу програмного забезпечення. База даних, що формується в господарстві, обов'язково повинна включати таку інформацію як статистичну й аналітичну оцінку кон'юнктури ринку, аналіз показників реалізації, короткострокове та довгострокове прогнозування збуту, найважливіші показники виробничо-фінансової діяльності самого підприємства і його конкурентів, агрокліматична статистика, інформація з питань науково-технічного прогресу відповідно до господарської спеціалізації.

Для забезпечення конкурентоспроможності особливо важливим є спостереження за новітніми досягненнями та розробками в агротехніці виробництва продукції (ефективні технології, сорти, сільськогосподарська техніка, добрива, засоби захисту рослин тощо) та в суміжних галузях. Разом з іншими спеціалістами маркетингологи повинні оцінювати необхідність їх придбання, ефективність застосування та розробляти заходи щодо можливого вдосконалення існуючого виробничого арсеналу.

Для підвищення ефективності господарської діяльності в цілому та маркетингової загалом, доцільно раціонально здійснювати управління нею, при цьому визначивши найефективніші методи такого управління й найпридатнішу для підприємства модель організації служби маркетингу з метою отримання невеликим за розміром підприємством інформації про ситуацію на ринку, рівень цін, а також проведення стимулювання збуту їм доцільно ввійти до складу засновників маркетингового кооперативу, який би займався даними видами діяльності, оскільки самостійне проведення даних дій потягне за собою значні витрати. Такий кооператив, на нашу думку, повинен мати в своєму складі наступні підрозділи: відділ стимулювання збуту, відділ дослідження ринку, відділ технічного забезпечення. Він також повинен бути забезпечений телефонним зв'язком та мати доступ до інформаційних баз даних системи Інтернет. Його діяльність здійснюється на основі внесків підприємств-засновників. Кооператив може надавати послуги стороннім господарствам. Прибуток розподіляється між засновниками пропорційно їхній дольовій участі в статутному капіталі та вартості наданих послуг.

З метою підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК необхідно запровадити механізм державної підтримки аграрного виробництва за рахунок використання пільгового оподаткування, цінового регулювання паритетного розвитку, пільгового кредитування, дотування виробництва, стимулювання інновацій тощо. Необхідно використовувати прямі дотації сільському господарству через механізм цін відтворення, який охоплює всі вартісні складові відтворювального процесу, за рахунок яких

сільськогосподарські виробники можуть здійснювати нормальне відтворення, з темпами оновлення й розвитку, не нижчими від прогнозних.

Отже, конкурентоспроможність підприємств залежить від ефективної діяльності усіх суб'єктів маркетингового ланцюга, тому удосконалення їх маркетингової діяльності повинно носити системний характер. У цьому аспекті від сільськогосподарського підприємства, як суб'єкта руху товару, залежить формування вартісних переваг продукції та їх підсилення за рахунок вибору ефективного каналу збуту для отримання найвищої ринкової ціни. Основними об'єктами маркетингової діяльності є обмін із постачальниками ресурсів та покупцями продукції, а завданням в аспекті забезпечення конкурентоспроможності – управління виробництвом-збутом відповідно до вимог ринку.

Література

1. Буцик А.Г. Підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК : автореф. дис. на здобуття наук. ступення канд. екон. наук : 08.07.02 / Буцик Алла Геннадіївна. – Тернопіль, 2004. – 20 с.
2. Гетьман О. О. Підвищення ефективності функціонування підприємств на засадах упровадження маркетингового механізму управління їх діяльністю : автореф. дис. на здобуття наук. ступення канд. екон. наук : 08.06.01 / Гетьман Оксана Олександрівна. – Дніпропетровськ, 2003. – 21 с.
3. Гоголя О.П. Становлення маркетингу у ринковій трансформації сільського господарства / О.П. Гоголя // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 110–114.
4. Канінський М.П. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на основі маркетингу / М.П. Канінський // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 141–144.
5. Коденська М.Ю. Маркетингова орієнтація аграрно-промислових підприємств / М.Ю. Коденська, В.О. Кисельов // Економіка АПК. – 2005. – № 4. – С. 59–62.
6. Макаренко П.М. Збутові стратегії підвищення ефективності розвитку фермерських господарств регіону / В.А. Шведюк, П.М. Макаренко // Агросвіт. – К., 2009. – Вип. 2. – С. 16–18.
7. Сахацький М. П. Аграрний маркетинг як складова соціально-економічного розвитку сільських територій / Сахацький М. П. // Економіка АПК. – 2005. – №11. – С. 90–93.

Надійшла 10.01.2011

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 553.673

Л. П. РИБАЛКО

Криворізький технічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ВЛАСТИВОСТЕЙ І ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ
ДОЦІЛЬНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СЛАНЦІВ ТАЛЬКУ
ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті зазначені властивості і надана оцінка економічної доцільності використання побіжно видобуваних сланців тальку гірничо-збагачувального підприємства.

In the article properties are outlined and efficiency estimation of the extracted talc slates use is given.

Ключові слова: рентабельність, породи вскриші, порошок тальку, реалізація, договірна ціна, госпрозрахунковий прибуток, промисловість.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останніми роками все частіше піднімається питання пошуку шляхів підвищення рентабельності роботи гірничо-збагачувального підприємства, що розробляє залізородні родовища, альтернативних шляхів отримання економічної вигоди від переробки відходів виробництва. Вирішення порушених питань дасть можливість підприємству не тільки дещо зняти екологічний і податковий тягар, а у подальшому підвищувати рентабельність підприємства. У своїх працях науковці доводять можливість такого підвищення, а саме – за рахунок проведення виробничих заходів з сировиною від побіжного видобутку.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідженнями властивостей та економічної доцільності видобутку та подальшого застосування сланців тальку займаються науковці: Науково-дослідного гірничорудного інституту (м. Кривий Ріг), Київського політехнічного інституту, філії Львівського інституту «УкрНДІ будпроект», Інституту «ВНДІнеруд» (м. Тольятті) та інші.

У результаті аналізу виявлено, що основний виробник порошку тальку Росія (родовища Нотське, Тетра – Міндорське, Спростанське, Шабровське). В Україні відомі сланці тальку Інгулецького родовища, які залягають у вигляді пласта потужністю 50–80 м у вскришних породах кар'єру. Довжина тальковмісного горизонту по проляганню в контурах ВАТ «ІнгЗК» складає 2 км, горизонтальна потужність в північній частині – 40 м, в південній – 100 м, глибина розповсюдження – до 400 м. Щорічне витягання сланців тальку коливається від 1 до 3 млн т.

Породи тальку на Інгулецьком родовищі представлені хлоріто-талько-амфіболовими, карбонатно-талько-амфіболовими сланцями і іншими породами. [1].

У результаті аналізу доведено перспективність досліджень сланців тальку на предмет отримання Ti, Cr, Ni, Co, V і Cu [2,3].

Постановка завдання. Метою роботи є визначення властивостей тальковмісних порід Інгулецького родовища і оцінка економічної доцільності подальшого використання порошку тальку в промисловості. Після певної технологічної переробки сланців тальку, склад і властивості яких будуть викладені нижче, утворюється порошок тальку використовуваний різними галузями промисловості як наповнювач.

Одержані результати. Дослідженнями науково-дослідного гірничорудного інституту доведено, що сланці тальку Інгулецького родовища придатні для використання в керамічній, гумотехнічній, лакофарбній промисловості. Хімічний склад тальковмісних порід ВАТ «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат» (ВАТ «ІнгЗК») характеризується наступними даними: Fe_2O_3 заг. – 10,2-13,8%, в окремих пробах – 17,4%; Fe_2O_3 розч. – 7,1-10,0%, в одиничних пробах спостерігаються коливання від 5,3 до 14,0%; Al_2O_3 – 7,2-10,5%, в окремих пробах від 4,8% до 12,15%; MnO – 0,1-0,39%, $MgO_{заг.}$ – 20,3-26,59%; $MgO_{розч.}$ – 7,5-10,3%; CaO – 0,2-7,5%; SiO_2 – 37,94-54,02%, в основному 40-44%; до 0,4-1,0%; Na₂O до 0,35%; S_{заг.} – 0,005-0,607; п.п.п. – 5,0-10,3%; прожарений нерозчинний в HCl залишок – 60,55-81,28%, в основному 67-72%, білизна – 38,4-60,2%; вміст вологи до 0,7-1,34%.

Дослідженнями Київського політехнічного інституту встановлена можливість використання сланців тальку ВАТ «ІнгЗК» для виробництва портландцементу, шлакопортландцементу і шлакового цементу підвищеної основності. Дослідження підтверджені промисловими випробуваннями на Криворізькому цементному заводі.

При річній продуктивності 1,5 млн т першої черги, 3,0 млн т другої черги Криворізький цементний завод може відповідно переробити 0,6 – 1, млн сланців тальку ВАТ «ІнгЗК» при відстані транспортування 37 км.

Дослідженнями філії Львівського інституту «УкрНДІ будпроект» встановлена можливість використання сланців тальку ВАТ «ІнгЗК» для виробництва цеглини марки «200». На виготовлення 1000 шт. цеглини необхідно 4,5 т сировини. При середньорічній продуктивності цегляного заводу 365 млн шт. умовних цеглин річний об'єм переробки сланців тальку складе 162 тис. т тільки по одному підприємству.

Інститутом «ВНДІнеруд» (м. Тольятті) проведене вивчення хімічного складу проб порід тальку ВАТ «ІнГЗК». За наслідками хімічного аналізу встановлено, що досліджені породи тальку ВАТ «ІнГЗК» не можуть бути використані ні в одній галузі промисловості без попереднього збагачення (табл. 1–4).

З метою вирішення питання про економічну доцільність промислового використання сланців тальку на родовищі були проведені геологорозвідувальні роботи, в результаті яких були встановлені запаси і якість сланців тальку, а також проведені технологічні випробування.

Таблиця 1

Загальний хімічний склад проби тальку ВАТ «ІнГЗК», %

Продукт	Загальний хімічний склад, %							
	Проба тальку	Нерозч. у HCl залишку	MgO _{заг.}	Fe ₂ O ₃	CaO	Залишок після прокалювання	SiO ₂	TiO ₂
67,4		26,0	3,6	0,77	8,5	45,7	0,32	8,6
	FeO	CO ₂	Al ₂ O ₃	Світл.	S	Feмагн.	K ₂ O	Na ₂ O
	7,6	1,87	6,82	0,576	0,223	0,1	0,10	0,05

Таблиця 2

Хімічний склад проб I - IV тальку ВАТ «ІнГЗК»

Найменування компонентів	Зміст компонентів, %			
	проба I	проба II	проба III	проба IV
Нерозчинний в HCl залишок	77,0	76,80	68,80	73,10
MgO _{розч.}	7,50	9,00	10,30	8,10
MgO _{заг.}	20,10	20,30	19,60	19,90
Fe ₂ O _{3 розч.}	4,70	4,40	7,40	5,50
Fe ₂ O _{3 заг.}	11,55	11,75	12,15	11,70
CaO	1,60	1,50	0,90	1,00
Cl ⁻	0,004	0,004	0,004	0,004
SO ₄ ²⁻	0,03	0,03	0,05	0,04
pH рідкої фази	6,20	6,45	6,75	6,35
залишок після прокалювання	4,95	5,10	5,70	5,20
Розчинність у воді	0,10	0,10	0,20	0,10

Таблиця 3

Витяг з ДСТУ 19729-74. Тальк мелений для виробництва гумових виробів і пластмас

Найменування нормованих показників якості	Марки		Метод випробування
	1	2	
Масова частка прожареного нерозчинного в HCl залишку, %, не більше	90	87	ДСТУ 197281-74
Масова частка вологи, %, не більше	0,5	1,0	ДСТУ 1972819-74
Масова частка з'єднань заліза, розчинних в HCl, в перерахунку на Fe ₂ O ₃ , %, не більше	0,6	1,2	ДСТУ 197284-74
Масова частка заліза, витягнутого магнітом, %, не більше	0,04	0,08	ДСТУ 25216-82
Втрата маси при прожаренні, %, не більше	6	8	ДСТУ 12728.П-74
Масова частка частинки, %, розміром не більше 0,2 мм	відсутня	-*	ДСТУ 197287-74
0,14 мм	відсутня	-	ДСТУ 197287-74
0,09 мм	2	-	ДСТУ 197287-74

Таблиця 4

Витяг з ТУ 21-25-201-77. Тальк мелений для лакофарбової промисловості

Найменування нормованих показників	Тальк технічний
Кривизна (коефіцієнт віддзеркалення), %, не менше	0,65
Масова частка вологи, %, не більше	0,5
Залишок на ситці 0,09 мм, не більше	2

Таблиця 5

Витяг з ДСТУ 21234-76. Тальк мелений для керамічної промисловості

Найменування нормованих показників якості	Марка		
	ТМК-28	ТМК-27	ТМК-24
Масова частка вологи, %, не більше	1	1	1
Масова частка заліза в перерахунку на Fe ₂ O ₃ , %, не більше	5	6	8
Втрата маси при прожаренні, не більше	6	7	8
Масова частка MgO, не менше	28	27	24
Масова частка CaO, %, не більше	0,5	0,8	-
Залишок на ситці +0,2мм, %, не більше	2	2	2

Одержані результати. У паперовій промисловості білий або злегка сіруватий порошок тальку вводиться до складу паперової маси, що підвищує міцність і глянець паперу, знижує її гігроскопічність, додає сприйнятливості друкарській фарбі.

У керамічній промисловості тальк є важливою складовою частиною шихти при виробництві електроізоляційного фарфору, технічного і побутового посуду, облицювальних стінних плит і т.п.

У гумовій промисловості тальк використовується як наповнювач в гумовій суміші і для припудрювання гуми; у хімічній промисловості – при виробництві інсектицидів як наповнювач. У парфумерній і фармацевтичній промисловості мелений тальк є сировиною для виробництва пудри і присипок, а також як наповнювач для пігулок.

У кондитерській промисловості порошок тальку застосовується як полірувальний матеріал для додання блиску поверхні цукерок, а також його використовують для обсіпання дешевих сортів цукерок щоб захистити їх від злипання.

Порошок тальку використовується також в лакофарбній, покрівельній і кабельній промисловості, в ливарній справі, цементному, текстильному, пластмасовому виробництві для виготовлення мастил і кольорових олівців. Проте, необхідно відзначити, що мінералогічно чистий тальк в природі зустрічається рідко.

Умовою, при якій підприємство-споживач використовує продукцію, одержану шляхом відповідної переробки сланців тальку, що побіжно видобуваються, на ГЗК, а не придбанням з-за кордону, буде наступна нерівність:

$$C_{T.P.}^{ГЗК} Q_{T.P.} < C_{T.P.}^{ЗК} Q_{T.P.} \quad (1)$$

де $C_{T.P.}^{ГЗК}$, $C_{T.P.}^{ЗК}$ – середня відпускна ціна одиниці продукції (талькового порошку), яка виробляється відповідно на ГЗК або ж за кордоном, грн;

$Q_{T.P.}$ – об'єм порошку тальку, одержаний при супутньому видобутку продукції на ГЗК, необхідний споживачу і який може бути використаний ним незалежно від того чи придбаний він з-за кордону, чи з ГЗК.

Необхідно зазначити, що застосування нижчої відпускної ціни на порошок тальку одержаний із сланців тальку, що побіжно видобуваються на ГЗК, порівняно з аналогічною середньою відпускною ціною порошку тальку з-за кордону, сприятиме пошуку і завоюванню ринку збуту.

Таким чином, виходячи з вищевикладеного, договірна ціна на допоміжну продукцію ГЗКа при побіжному видобутку сланців (C_D) тальку, записується у вигляді наступного виразу:

$$C_D = C^{ЗК} (1 - Z \cdot 100^{-1}) \quad (2)$$

де Z – коефіцієнт, що характеризує знижку з основної ціни на продукцію (тальк), одержану з побіжної сировини, встановлюваний ГЗКом, на підставі внутрішніх і зовнішніх чинників, %.

Договірна ціна на порошок тальку має велике значення, оскільки є важливим чинником виконання умови (1) і входить складовим елементом в критерійний показник, що служить основою вибору господарських зв'язків між ГЗКом і споживачем його продукції.

У основі критерійного показника лежить госпрозрахунковий дохід, що визначається як сума госпрозрахункового прибутку ($P_{ГР}$), який виражається у вигляді різниці між вартістю продукції і експлуатаційними витратами на її створення за вирахуванням податку та інших платежів і фонду оплати праці (ФОП) підприємства.

Необхідною умовою розгляду кожного конкретного споживача порошку тальку для подальшого його включення в раціональну схему кооперованих зв'язків ГЗКа є дотримання наступної нерівності:

$$P_{ГР*р*к} \eta > P_{ГР*р} \delta \eta, \quad (3)$$

де $P_{ГР*р*к} \eta$ – госпрозрахунковий прибуток ГЗКу при k -му варіанті розвитку в η -му році від виробництва і реалізації продукції, у тому числі і від реалізації продукції одержаної при супутньому добуванні сланців тальку, що припадає на 1 т вихідної сирової руди, грн;

$P_{ГР*р} \delta \eta$ – госпрозрахунковий прибуток ГЗКу при базовому варіанті розвитку в η -му році від виробництва і реалізації продукції, але без урахування реалізації продукції з супутньої сировини, що припадає на 1 т вихідної сирової руди, грн

Далі формується раціональна схема господарських зв'язків «виробник-споживач».

Кількість споживачів в такій схемі залежить від попиту, технічних і ресурсних можливостей ГЗКа і визначається, зокрема, методом перебору варіантів.

Висновки. В результаті проведених досліджень встановлено:

1) рентабельність підприємства істотно зростає за рахунок переробки тальковмісних порід вскриші з подальшою реалізацією одержаного порошку тальку;

2) порошок тальку широко використовується в різних галузях промисловості: паперовій, керамічній, гумотехнічній, хімічній, фармацевтичній та ін.

Література

1. Половинкина Ю.И. Тальковые сланцы Кривого Рога, их генезис и стратиграфическое положение / Ю.И. Половинкина // Тр. ВСЕГЕИ. Петрографический сб. – 1955. – № 1. – 127 с.
2. Черновский М.И. Автоматизация геолого-технологического картирования месторождений железистых кварцитов / М.И. Черновский, Э.В. Дмитриев, А.В. Плотников // Известия ВУЗов. Геология и разведка. – 1992. – № 6. – С. 67–74.
3. Ахкозов Ю.Л. Прогнозирование качества железорудного концентрата / Ю.Л. Ахкозов, А.В. Плотников, Л.П. Панова, И.В. Химко // Горный журнал. – 1996. – № 7–8. – С. 14 – 36.

Надійшла 19.12.2010

УДК 338.45:330.131.7:339.187.62

Л. І. ЧЕРНОБАЙ, І. Я. КУЛИНЯК
Національний університет "Львівська політехніка"

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ РИЗИКІВ ЛІЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті виявлені та прокласифіковані причини виникнення ризиків лізингової діяльності машинобудівних підприємств. Запропонована матриця зв'язків між видами та причинами виникнення ризиків лізингової діяльності машинобудівних підприємств з урахуванням особливостей контролювання.

In the article the occurrence reasons of risks of the machine-building enterprises leasing activity is identified and classified. The matrix of connections between kinds and the occurrence reasons of risks of the machine-building enterprises leasing activity taking into account the features of controlling is offered here.

Ключові слова: ризик, лізингова діяльність, причини виникнення ризиків, невизначеність.

Вступ. Для різного виду діяльності машинобудівних підприємств, в тому числі і лізингової діяльності, притаманні ризики. Функціонуючи в умовах нестабільності економічної, законодавчої, політичної ситуації, непрогнозованості поведінки контрагентів, неточності інформації тощо суб'єкти лізингової діяльності не можуть бути впевненими в отриманні стовідсоткового запланованого результату та у правильності обраних методів здійснення лізингової діяльності. Сукупність факторів невизначеності спричиняє появу ризику, сутність якого полягає в імовірності виникнення збитків чи недоодержанні доходів порівняно з прогнозованим варіантом. Рівень впливу ризиків, як відомо, неоднаковий і залежить від різних причин виникнення. Знання причин виникнення ризику дозволить машинобудівним підприємствам спрогнозувати настання того чи іншого виду ризику і в результаті підготувати певні заходи щодо зниження рівня ризиків.

Питання аналізу сутності лізингових операцій розглядалися у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців: Аюпов А., Рошило В., Внукова Н., Ковальчук К., Черемисова Т. та інші.

Метою статті є виявлення та класифікація причин виникнення ризиків лізингової діяльності машинобудівних підприємств.

Основний розділ. Лізингова діяльність машинобудівних підприємств супроводжується ризиками. Ризики повністю усунути неможливо, але за допомогою певних заходів ними можна управляти і зменшувати негативний рівень наслідків їхнього настання. Для цього керівникам підприємств необхідно першочергово ідентифікувати причини виникнення ризиків, що надасть можливість передбачити настання ризиків та передбачити їх виникнення.

Визначимо сутність поняття "причина". Орфографічний словник української мови подає таке визначення терміну "причина" – явище, яке обумовлює або породжує інше явище. В нашому випадку, іншим явищем буде певний вид ризику лізингової діяльності. С. Мочерний причиною називає взаємодію (взаємообумовленість, взаємопроникнення, взаємодоповнення і взаємозаперечення) окремих економічних явищ і процесів (відповідних сторін, властивостей, рис, елементів тощо), що зумовлює появу нових явищ і процесів або певні кількісно-якісні зміни між взаємодіючими сторонами [1, с. 89].

У статті [2, с. 175] ризики лізингової діяльності запропоновано автором класифікувати на чотири групи: фінансові ризики (валютні; інфляційні; інвестиційні; кредитні ризики та ризики фінансової стійкості), комерційні ризики (маркетингові; збутові ризики; ризики взаємодії з контрагентами і партнерами; ризики конкуренції), управлінські ризики (організаційні; трудові ризики) та ризики, пов'язані з предметом лізингу контрагента (ризики неповернення; ризики, пов'язані з реалізацією на вторинному ринку; ризики втрати).

Машинобудівним підприємствам постійно доводиться приймати рішення. Планування реалізації лізингових проектів завжди проводиться в умовах неповної, неточної або суперечливої інформації, тобто в умовах невизначеності. Наприклад, оцінювання ефективності лізингових операцій відбувається в умовах неповної інформації щодо зміни відсоткової ставки, рівня інфляції, дій контрагентів тощо. Саме тому невизначеність являється середовищем появи причин виникнення ризиків.

Причини виникнення ризиків лізингової діяльності машинобудівних підприємств за рівнем їх утворення доцільно поділити на дві групи: макроекономічні та мікроекономічні. Макроекономічні причини виникнення ризиків зумовлені політикою держави та міжнародними подіями. Мікроекономічні причини виникнення ризиків зумовлені особливостями діяльності суб'єктів лізингової діяльності. Як окрему групу можна виділити форс-мажорні причини виникнення ризиків, які можуть виникати як на міжнародному, загальнодержавному так і на регіональному рівні, або рівні окремого суб'єкта лізингової діяльності.

Макроекономічні причини виникнення ризиків лізингової діяльності можна запропонувати структурувати на причини фінансово-економічного, політико-правового, адміністративно-організаційного характеру, а мікроекономічні причини виникнення ризиків лізингової діяльності – фінансово-економічного, управлінського, інформаційного, організаційного характеру.

За рівнем управління ризику причини виникнення ризиків лізингової діяльності пропонуємо класифікувати на дві групи: контрольовані та неконтрольовані. Суб'єкт лізингової діяльності може управляти контрольованими причинами виникнення ризиків з метою попередження виникнення ризиків, а на неконтрольовані причини суб'єкт лізингової діяльності впливу не має.

Отже, відобразимо за допомогою табл. 1 зв'язок між видами та причинами виникнення ризиків лізингової діяльності машинобудівних підприємств з урахуванням особливостей контролювання.

Таблиця 1

Матриця зв'язків між видами та причинами виникнення ризиків лізингової діяльності машинобудівних підприємств з урахуванням особливостей контролювання

		Причини виникнення ризиків лізингової діяльності				
		За рівнем утворення				
		Макроекономічні		Мікроекономічні		
		За рівнем управління				
		Контрольовані	Неконтрольовані	Контрольовані	Неконтрольовані	
Види ризиків лізингової діяльності		Фінансові ризики				
		Валютні ризики		Зміна обмінного курсу		
		Інфляційні ризики	Зростання цін на лізингові послуги; зміна попиту на внутрішньому і світовому ринках збуту	Нестабільне економічне становище		
		Інвестиційні ризики		Вплив на одержання доходів фактора часу		
		Кредитні ризики	Ризики концентрації портфеля			Недостатня диверсифікація лізингового портфеля
			Ризики контрагента			Неправильна оцінка кредитоспроможності партнера; прострочення платежів
			Ризики забезпечення відповідальності	Зниження ринкової вартості предмету лізингу та/або додаткового забезпечення	Труднощі з отриманням права власності на предмет застави	
		Країнні ризики		Нестабільність державної влади; неефективна економічна політика держави; недоліки у законодавстві; особливості державного устрою; бюрократія		
		Ризики фінансової стійкості	Ризики ринкової ліквідності			Невідповідність ціни продажу товару і середньоринкової ціни на аналогічні товари
			Ризики балансової ліквідності			Відсутність достатнього обсягу високоліквідних засобів; незбалансованість структури активів та пасивів

Причини виникнення ризиків лізингової діяльності				
За рівнем утворення				
Макроекономічні		Мікроекономічні		
За рівнем управління				
	Контрольовані	Неконтрольовані	Контрольовані	Неконтрольовані
Ризики зниження фінансової стійкості			Недосконала структура капіталу (значний обсяг фінансування за рахунок лізингу)	
Комерційні ризики				
Маркетингові ризики		Кон'юнктурні зміни у галузі	Нераціональна організація маркетингових досліджень	Недостовірність чи неточність інформації про умови контракту, партнерів, стан ринку лізингових послуг, яка необхідна для проведення маркетингового дослідження
Збутові ризики	Падіння попиту на лізингові послуги	Введення обмежень на реалізацію лізингових послуг	Неадекватне ринковій кон'юктурі ціноутворення на лізингові послуги; неправильне сегментування ринку збуту; помилковий вибір стратегії реалізації лізингових послуг	Зміна умов надання обладнання в лізинг
Ризики взаємодії з контрагентами і партнерами			Неефективна організація рекламної кампанії; неякісне укладення контрактів	Невиконання умов договору; укладення договорів з неіснуючими або неплатоспроможними партнерами
Ризики конкуренції				Невизначеність стратегії поведінки на ринку конкурентів; витік конфіденційної інформації Застосування конкурентами недобросовісних методів конкурентної боротьби
Управлінські ризики				
Організаційні ризики			Слабке регулювання; неправильна стратегія лізингової діяльності; некомпетентність керівництва; помилки в плануванні та прогнозуванні	Відсутність належного контролю за діяльністю суб'єкта
Трудові ризики			Відсутність професійного досвіду керівника лізингового проекту; неефективна організація праці робітників; помилки в підборі кадрів; низька кваліфікація працівників; низький рівень трудової дисципліни	
Ризики, пов'язані з предметом лізингу контрагента				
Ризики неповернення				Неможливість суб'єкта лізингової діяльності виконати умови лізингового договору
Ризики, пов'язані з реалізацією на вторинному ринку			Фактична вартість предмету лізингу вища його ринкової вартості	
Ризики втрати		Стихійні лиха; форс-мажорні обставини		Стихійні лиха; форс-мажорні обставини; некоректні дії суб'єктів лізингової діяльності

Також причини виникнення ризиків лізингової діяльності машинобудівних підприємств можна класифікувати на такі групи: суб'єктивні та об'єктивні. Суб'єктивні причини виникнення ризиків лізингової діяльності є наслідком певних дій особи або суб'єкта лізингової діяльності (машинобудівного підприємства), які приймають рішення за умов невизначеності.

Основними суб'єктивними причинами виникнення ризиків лізингової діяльності є:

- неправильна оцінка кредитоспроможності партнера;
- прострочення виплати лізингових платежів;
- нераціональна організація маркетингових досліджень;
- введення обмежень на реалізацію лізингових послуг;
- неадекватне ринковій кон'юктурі ціноутворення на лізингові послуги;
- неправильне сегментування ринку збуту;
- помилковий вибір стратегії реалізації лізингових послуг;
- невиконання умов договору;

- укладення договорів з недієздатними або неплатоспроможними партнерами;
- відсутність професійного досвіду керівника лізингового проекту;
- низька кваліфікація працівників лізингового відділу або лізингової компанії.

Об'єктивні причини виникнення ризиків лізингової діяльності спричинює сама ситуація. До цієї групи можна віднести такі причини виникнення ризиків:

- зростання цін на лізингові послуги;
- зміна попиту на внутрішньому і світовому ринках збуту;
- нестабільне економічне становище;
- нестабільність державної влади;
- неефективна економічна політика держави;
- недоліки у законодавстві;
- особливості державного устрою;
- бюрократія;
- кон'юнктурні зміни у галузі;
- стихійні лиха, форс-мажорні обставини.

Висновки. Своєчасне виявлення причин виникнення ризиків лізингової діяльності, охарактеризованих та прокласифікованих у статті, надасть машинобудівним підприємствам можливість спрогнозувати настання того чи іншого виду ризику і в результаті підготувати певні заходи щодо зниження їхнього рівня.

Виявлені у статті причини виникнення ризиків лізингової діяльності машинобудівних підприємств потребують подальшого дослідження з метою формування ефективної програми управління ризиками, розроблення дієвих заходів мінімізації ризиків лізингової діяльності.

Література

1. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 3. / [голов. редкол. : Мочерний С.В. (відп. ред.) та ін.]. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2002. – 2002. – 952 с.
2. Кулиняк І.Я. Класифікація видів ризиків лізингової діяльності машинобудівних підприємств та розроблення заходів щодо зниження їхнього рівня / І.Я. Кулиняк // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”: Проблеми економіки та управління. – 2008. – № 628. – С. 173–179.

Надійшла 18.12.2010

УДК 658:562

А. О. АЗАРОВА, О. В. БУРБЕЛА, Ю. О. ШАЛАГАЙ
Вінницький національний технічний університет

РОЗРОБЛЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ЦІЛЬОВОЇ ПРОГРАМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ

Розглянуті і узагальнені особливості процесу прийняття управлінських рішень щодо розподілу обмежених економічних ресурсів серед напрямків управління якістю. Запропоновано підхід щодо управління якістю соняшникової олії, який дозволяє обґрунтувати найбільш перспективні напрями вкладання ресурсів для покращення якості.

The features of administrative decisions making process in relation to distribution of scarce resources among the quality management directions are examined and summarized. The sunflower-seed oil quality management approach, which allows to ground the most perspective directions of resources distribution for the quality improvement is offered.

Ключові слова: якість продукції, система підтримки прийняття рішень (СППР), комплексна цільова програма.

Вступ

Найважливішим джерелом зростання ефективності виробництва є постійне підвищення технічного рівня і якості продукції, що виготовляється на підприємстві. Якість товару є основною складовою його конкурентоспроможності. Визначаючи якість продукту, слід намагатися виділити властивості товару, яким надає перевагу споживач. Слід мати на увазі, що надати всі бажані властивості продукції практично неможливо, та й взагалі немає сенсу з точки зору вимог конкретних сегментів ринку, а також з точки зору забезпечення ефективності підприємницької діяльності фірми.

Проблема оцінювання та управління якістю продукції є комплексною. Тому об'єктивно виникає задача розроблення інформаційних технологій підтримки прийняття рішень, що допомагають особі, яка приймає рішення, врахувати свої пріоритети і численні зовнішні фактори, що впливають на ефективність рішення.

Область застосування мультикритеріальних методів підтримки прийняття рішень обмежується щонайменше двома необхідними умовами, які повинна задовольняти конкретна задача. Перша умова полягає в наявності множини критеріїв, за кожним з яких може бути оцінена кожна альтернатива. Другою

необхідною умовою застосування цих методів є здатність особи, яка приймає рішення, оцінити кожну альтернативу за кожним критерієм, тобто повністю “володіти проблемою” [1].

Проте, ці дві необхідні умови виконуються не завжди. Наприклад, виконання другої умови є проблематичним, коли вибір найкращої альтернативи з кількох сотень або ранжування такої кількості альтернатив вимагає врахування їх оцінок по кількох десятках взаємопов’язаних критеріїв [2]. Така ситуація виникає при прийнятті рішень по формуванню складних комплексних цільових програм державного масштабу, програм розвитку регіону, галузей господарства чи великих підприємств.

У процесі стратегічного розвитку формулюється ряд конкретних проєктів, здійснення яких дозволяє реалізувати одну з головних цілей підприємства – підвищити якість його продукції. Такі проєкти мають різну природу: соціальну, фінансову, виробничу, культурну, технічну і т.п. Це зумовлює відсутність єдиної множини критеріїв, що описують кожен із таких проєктів, виконання яких дозволяє досягти головної мети. Зрозуміло, що для розв’язку таких задач застосування багатокритеріальних методів є неефективним [3].

Серед альтернативних підходів, що дозволяють обґрунтовано приймати управлінські рішення в будь-якій галузі людської діяльності є експертні методи. Проте, широкомасштабність проєктів, що аналізуються та необхідність врахування знань з різних галузей потребує аналізу не лише експертних знань кожного з напрямків формування проєкту, але й врахування взаємозв’язку між окремими факторами, що спрямовані на реалізацію різних підцілей ієрархії. При цьому необхідно зважати на те, що таких взаємозв’язків можуть бути десятки, а для складних проблем і набагато більше. У той же час людина-експерт, що приймає остаточне рішення, має свої психофізіологічні обмеження, що були висвітлені в багатьох наукових працях із психології, зокрема, в роботах Міллера Г. [4], який доводить можливість одночасного оперування лише з 7 ± 2 аналізованими об’єктами.

Постановка завдання

Враховуючи вищеперелічене та комплексний характер досліджуваної проблеми, – управління якістю продукції підприємств – доцільно розробляти відповідну комплексну цільову програму підвищення якості продукції, яка дає можливість обґрунтувати розподіл ресурсів між різними проєктами на основі цільового оцінювання альтернатив.

Результати дослідження

Розглянемо механізм побудови комплексної цільової програми (КЦП) з управління якістю продукції для формалізації якої застосовано СППР Солон-2.

Досягнення мети включає вирішення різного роду заходів (проєктів), що в сукупності складає КЦП. Основними завданнями, які виникають при плануванні КЦП, є: формулювання цілі КЦП; визначення перспективних напрямків її виконання; відбір найбільш ефективних проєктів та розподіл ресурсів між ними. Для вирішення цієї задачі, пропонується використовувати такий структурний алгоритм, що складається з чотирьох основних етапів [3].

1 етап. Декомпозиція головної цілі та побудова ієрархії цілей.

Головна ціль сформульована так: підвищити якість соняшникової олії. Ієрархія складається із тридцяти восьми цілей та підцілей, реалізація яких позитивно впливає на досягнення головної цілі.

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

Розглянемо ЧКВ для цілей різних типів. Але до початку процесу визначення ЧКВ підцілей ієрархія повинна бути побудована таким чином, щоб ЧКВ усіх безпосередніх підцілей надцілі були позитивними, шляхом заміни підцілей, що мають від’ємний вплив на досягнення відповідних надцілей, підцілями, що є їх логічними запереченнями.

Ненормоване значення ЧКВ кількісної по виходу визначеної та невизначеної підцілі з достовірно відомим ефектом E_i розраховується так:

$$W_{ij} = \begin{cases} Q_j / E_i, & \text{якщо } Q_j / E_i \leq 1; \\ 1, & \text{якщо } Q_j / E_i > 1, \end{cases} \quad (1)$$

де Q_j - точне значення ресурсу безпосередньої надцілі.

Нормоване значення ЧКВ якісної підцілі визначається таким виразом:

$$W_{ij} = W_{ij}^* \left(1 - \sum_{G_{jk}} W_{xjk} - \sum_{G_{ju}} W_{yju} \right), \quad (2)$$

де W_{ij} – нормоване значення часткового коефіцієнту впливу підцілі якісного типу на досягнення надцілі, розраховане з урахуванням усіх підцілей надцілі;

W_{ij}^* – нормоване значення часткового коефіцієнту впливу підцілі якісного типу на досягнення надцілі, розраховане з урахуванням тільки підцілей якісного типу надцілі;

W_{xjk} – нормоване значення часткового коефіцієнту впливу підцілі кількісного на виході визначеного типу на досягнення надцілі;

W_{yju} – нормоване значення часткового коефіцієнту впливу підцілі кількісного на вході, невизначеного типу на досягнення надцілі;

G_{jk} – підмножина підцілей кількісного на виході, визначеного типу надцілі;

G_{ju} – підмножина підцілей кількісного на вході, невизначеного типу надцілі.

Для визначення ЧКВ кожної підцілі (проекту) скористаємося методом парних порівнянь Сааті.

Наведемо частину побудованої раніше ієрархії цілей управління якістю соняшникової олії. Прийняті позначення: назви проектів записані курсивом, назви цілей – прямим шрифтом. У круглих дужках записані номери безпосередніх надцілей, у квадратних дужках – номери безпосередніх підцілей.

0. Підвищити якість соняшникової олії [1–4].

1. Покращити споживчі якості олії (0) [5–11, 16, 30].

2. Покращити якість пакувальної тари (0) [12, 25, 30].

3. Підвищити технологічний рівень виготовлення продукції (0) [13–15].

4. Підвищити продуктивність праці робітників, які виготовляють олію (0) [35–37].

5. Покращити смакові якості олії (1) [14, 15].

6. Покращити вітамінний склад (1) [19–22].

...

14. Знизити гіркоту олії (5) [17].

15. Знизити рівень штучного смаку і запаху (5) [18].

16. Знизити частку осаду в загальній масі олії (1) [31].

17. Рафінування олії (14).

...

38. Підвищити ступінь прозорості (16).

Розглянемо застосування методу парних порівнянь Сааті на прикладі визначення ЧКВ підцілей цілі 6 – „Покращити вітамінний склад”.

Підцілями такої цілі є:

– підціль 19 (проект) – „Збільшити не більше гранично припустимого рівня масову частку вітаміну Е”;

– підціль 20 (проект) – „Зменшити не менше гранично припустимого рівня масової частки вітаміну А”;

– підціль 21 (проект) – „Знизити пероксидне число”;

– підціль 22 (проект) – „Підвищити (не більше гранично припустимого рівня) масову частку фосфоровмісних речовин”.

Для застосування методу Сааті при оцінці ЧКВ вищевикладених підцілей експертам було запропоновано попарно порівняти між собою вплив кожної з вищевикладених підцілей на досягнення надцілі 6.

Кожним із п’яти експертів було сформовано відповідні матриці порівнянь, які були перевірені на узгодженість. Отриманих п’ять матриць порівнянь для надцілі 6 усереднимо та округлимо як запропоновано у табл. 1.

Таблиця 1

Результуюча матриця парних порівнянь Сааті для надцілі 6

Параметри	x_{19}	x_{20}	x_{21}	x_{22}
x_{19}	1	5/4	8/7	2
x_{20}	4/5	1	8/9	5/3
x_{21}	7/8	9/8	1	2
x_{22}	1/2	3/5	1/2	1

Дана матриця є повністю узгодженою. Систему лінійних рівнянь, що відповідає характеристичному рівнянню матриці, представлено у вигляді:

$$d_j = \begin{cases} (1-\lambda)x_{19} + 5/4x_{20} + 8/7x_{21} + 2x_{22} = 0; \\ 4/5x_{19} + (1-\lambda)x_{20} + 8/9x_{21} + 5/3x_{22} = 0; \\ 7/8x_{19} + 9/8x_{20} + (1-\lambda)x_{21} + 2x_{22} = 0; \\ (1/2)x_{19} + 3/5x_{20} + 1/2x_{21} + (1-\lambda)x_{22} = 0. \end{cases}$$

Після нескладних перетворень отримаємо характеристичні числа матриці, з яких $\lambda_{\max} = 4$. При цьому $CI = (4-4)/3=0$, $CR = 0$, що підтверджує повну узгодженість матриці порівнянь.

Підставимо λ_{\max} в систему рівнянь, доповнимо її рівнянням нормування $x_{19} + x_{20} + x_{21} + x_{22} = 1$ і, розв'язуючи цю систему, отримаємо значення ЧКВ підцілей, що забезпечують досягнення надцілі 6:

$$x_{19} = 0,32; x_{20} = 0,25; x_{21} = 0,28; x_{22} = 0,15.$$

Аналогічно визначається решта ЧКВ впливу проектів та підцілей на надцілі.

3 етап. Визначення відносної ефективності напрямків виконання програм та генерація альтернативних проектів. Для цього за допомогою СППР Солон-2 розраховуємо значення показників потенційної ефективності підцілей нижнього рівня, для яких проекти є підцілями.

Для пошуку показників потенційної ефективності даного проекту будемо розраховувати ступінь досягнення головної цілі за умови виконання усіх проектів програми та ступінь досягнення головної цілі, розрахованої за умови, що усі проекти виконані за виключенням даного проекту. При цьому

$$v_a = d_{(0)11.1.11} - d_{(0)11.0.11}. \quad (3)$$

Для розрахунку $d_{(0)11.1.11}$ усім проектам КЦП присвоюються ступені виконання, що дорівнюють 1.

Після цього послідовно, починаючи з підмножин безпосередніх надцілей проектів і закінчуючи головною ціллю КЦП, розраховуються ступені досягнення надцілей. Величина $d_{(0)11.0.11}$ розраховується аналогічно за виключенням того, що ступінь виконання проекту припускають такою, що дорівнює нулеві.

Оскільки було встановлено, що надціль "Підвищення продуктивності праці робітників, які виготовляють олію" належить до класу лінійних, розрахунок ступеня d_j досягнення лінійної надцілі визначається виразом:

$$d_j = \begin{cases} h \sum_S W_{shj} d_{shj}, & \text{якщо } h \sum_i W_{shj} d_{shj} \leq 1, \\ 1, & \text{якщо } h \sum_S W_{shj} d_{shj} > 1. \end{cases} \quad (4)$$

де h – номер підмножини сумісних безпосередніх підцілей надцілі;

s – номер підцілі d_{shj} ;

W_{shj} – частковий коефіцієнт впливу підцілі d_{shj} на досягнення надцілі.

Результати розрахунку відображаються чисельно. Підцілі, що мають найбільші значення цих показників, визначають напрямок виконання КЦП, які, в першу чергу, повинні бути підтримані проектами [3].

Послідовність розрахунків продемонстровано на прикладі розрахунку впливу проекту 17 „Рафінування олії” на досягнення головної цілі „Підвищити якість соняшникової олії”. Для пошуку показників потенційної ефективності даного проекту розраховується ступінь досягнення головної цілі за умови виконання усіх проектів програми та ступінь досягнення головної цілі, розрахованої за умови, що усі проекти виконано за виключенням даного проекту.

$$v_{17} = d_{17...38} - d_{18...38}, \quad (5)$$

де $d_{17...38}$ – ступінь досягнення головної цілі за допомогою всіх проектів від 17-го до 38-го;

$d_{18...38}$ – ступінь досягнення головної цілі за допомогою проектів від 18-го до 38-го.

Для розрахунку $d_{17...38}$ усім проектам КЦП присвоюються ступені виконання, що дорівнюють 1.

Після цього послідовно, починаючи з підмножин безпосередніх надцілей проектів і закінчуючи головною ціллю КЦП, розраховуються ступені досягнення надцілей. Величина $d_{18...38}$ розраховується аналогічно за виключенням того, що ступінь виконання проекту 17 припускають такою, що дорівнює нулеві:

$$v_{17...38} \rightarrow v_{0,1...1} \quad (6)$$

Тепер розрахуємо на базі маски $[0,1...1]$ ступені досягнення підцілей 14, 15.

$$d^{14} = 0; d^{15} = 1 \times 1 = 1; d^4 = 1; d^3 = 1; d^2 = 1; d^{12} = 1; d^6 = 1; d^{11} = 1; d^7 \dots d^{10} = 1; d^{16} = 1.$$

Далі розрахуємо ступінь досягнення підцілі 5.

$$d^5 = d^{14} \times ЧКВ^{14} + d^{15} \times ЧКВ^{15} = 0 \times 0,65 + 1 \times 0,35 = 0,35.$$

Далі розрахуємо ступінь досягнення підцілі 1.

$$d^1 = d^5 \times ЧКВ^5 + d^6 \times ЧКВ^6 + d^{11} \times ЧКВ^{11} + d^7 \times ЧКВ^7 + d^{10} \times ЧКВ^{10} + d^{16} \times ЧКВ^{16} = \\ = 0,35 \times 0,2 + 0,15 + 0,1 + 0,15 + 0,07 + 0,06 + 0,15 + 0,1 + 0,02 = 0,87 \\ d^2 = 1; d^3 = 1; d^4 = 1.$$

Таким чином, ступінь досягнення головної цілі без виконання проекту 17 складає:

$$v^0 = 0,87 \times 0,5 + 1 \times 0,12 + 1 \times 0,3 + 1 \times 0,08 = 0,935.$$

Отже, потенційна ефективність проекту 17 визначається так:

$$v_{17}^0 = 1 - v_{18...38}^0 = 1 - 0,935 = 0,065 \quad (7)$$

Аналогічно визначається потенційна ефективність решти проектів.

4 етап. Аналогічним чином здійснюється розрахунок потенційної ефективності інших проектів.

Після цього остаточно коригують ієрархію.

Висновки

Запропонований підхід дозволяє здійснити ефективний розподіл обмежених фінансових ресурсів між різними проектами та напрямками виконання програми (КЦП). Складена КЦП дозволяє обґрунтувати найбільш перспективні напрями вкладання ресурсів для покращення якості соняшникової олії засобами сучасних інформаційних технологій.

Література

1. Saaty T.L. How to Make and Justify a Decision: the Analytic Hierarchy Process (АНР) – Part 1. Examples and Applications / Saaty T.L. // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2002. – №1.– С.95–109.
2. Азарова А.О. Побудова СППР зі стратегічного управління підприємством на базі апарату комплексної цільової програми / А.О. Азарова, О.В. Фофанова // Вісник ВПІ. – 2006. – № 2. – С. 44–49.
3. Тоценко В. Г. Методы и системы поддержки принятия решений. Алгоритмический аспект / Тоценко В. Г. – К. : Наукова думка, 2002. – 381 с.
4. Миллер Г. Магическое число семь плюс или минус два / Миллер Г. – М. : Прогресс, 1944. – 241 с.

Надійшла 18.12.2010

УДК 330.341.4

Н. Л. ОВАНДЕР

Житомирський державний технологічний університет

МЕТОДИКА ОЦІНКИ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті розглянуті основні існуючі методичні підходи та запропоновано авторський підхід до оцінки структурних зрушень в економіці країни. Такий підхід дозволяє розширити методичні основи та здійснити якісну оцінку ефективності змін в структурі економіки на матеріалах таблиць „витрати-випуск“.

The basic existent methodical approaches are considered and the author's approach of the estimation of the structural shifts in the economy of the country is offered in the article. Such approach allows to extend methodical basis and to make the qualitative estimation of the effectiveness of changes in the structure of economy based on the materials of the tables "input-output".

Ключові слова: структурні зрушення, міжгалузевий баланс, таблиця „витрати-випуск“.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Багатьма дослідниками та вченими встановлено, що на сьогоднішній день в економіці України існує певна диспропорція її структури [17]. Тобто існуюча структура української економіки не відповідає вимогам „інноваційної економіки“, існування якої є ознакою постіндустріального етапу розвитку країни. З вищезазначеного випливає існування проблеми удосконалення структури української економіки. Виявлена проблема вимагає певних інструментів та методики оцінки структурних зрушень в економіці країни. Одним з таких інструментів є таблиці „витрати-випуск“ (ТВВ) або міжгалузевий баланс.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В радянській економічній літературі розв'язанню проблеми оцінки структурних зрушень в економіці країни присвячено роботи Д. А. Багірова [2],

Л. С. Казинця [7], В. В. Новожилова [16]. Вагомий вплив радянських вчених в цьому напрямку досліджень є зрозумілим виходячи з того, що в ті часи широкого розповсюдження отримав метод міжгалузевого балансу в роботах А. Г. Аганбегяна, О. Г. Гранберга [1], М. Р. Ейдельмана [19], В. С. Немчинова [15]. Погоджуючись з О. Ю. Красильниковим [9], який вважає, що в цілому, такі методи були ефективними для оцінки структурних зрушень в економіці країни, але зазначає, що вони більш характерні для періоду промислового розвитку та мало пристосовані до етапу трансформації країни від індустріального до постіндустріального суспільства. Сучасні дослідження у сфері розв'язання поставленої проблеми проводили такі вчені, як В. М. Геєць, Т. І. Приходько [5], О. Ю. Красильников [8, 9], І. В. Крючкова [17], С. Любимцева [11], О. Л. Фещенко [18] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Узагальнюючи основні існуючі методичні підходи до оцінки структурних змін в економіці у наведених вище джерелах, доходимо висновку, що всі показники можна поєднати у два блоки - кількісної та якісної оцінки структурних зрушень. Більшість таких показників відносяться до блоку кількісної оцінки. Проте більш важливим є аналіз, за допомогою якого можна проаналізувати якість тенденцій структурних зрушень, тобто те, чи є дані зрушення позитивним чи негативним явищем в економіці країни. Показники якісного аналізу структурних зрушень в економіці країни надають тільки три автори [9, 14, 17], що вимагає удосконалення методики такої оцінки. Таким чином, **метою статті** є пошук нових методичних підходів до якісної оцінки структурних зрушень в економіці країни за видами економічної діяльності (ВЕД) за умов переходу економіки України до постіндустріального етапу розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведемо більш детальний аналіз показників вищезгаданих двох блоків. Блок показників кількісної оцінки структурних зрушень (табл. 1) складається з двох частин: за показниками однієї частини оцінюються зрушення по секторах, а другої – по економіці в цілому.

Таблиця 1

Блок показників кількісної оцінки структурних зрушень в економіці країни [8, 9, 12, 13, 17]

№ з/п	Позначення, назва показника та джерело	Методика розрахунку показника	Номер формули
<i>За секторами економіки</i>			
1	M_i – масштаб (маса) структурного зрушення [9; 13; 17, с. 248]	$M_i = d_i^1 - d_i^0$	(1)
2	I_i – індекс структурного зрушення [9, 13]	$I_i = d_i^1 / d_i^0$	(2)
3	S_i – швидкість структурного зрушення [9; 13; 17, с. 249] де T – проміжок часу	$S_i^I = I_i / T$	(3)
4		або $S_i^M = M_i / T$	(4)
5	$\bar{\Delta}d_i$ – середній „абсолютний” приріст питомої ваги i -ї структурної частини за n періодів [12, с. 170]	$\bar{\Delta}d_i = \frac{d_i^n - d_i^1}{n-1}$	(5)
6	$\bar{T}p_{d_i}$ – середній темп росту питомої ваги i -ї структурної частини за n періодів [12, с. 170]	$\bar{T}p_{d_i} = \sqrt[n-1]{\frac{d_i^n}{d_i^1}}$	(6)
7	\bar{d}_i – середня питома вага i -ї складової структури [12, с. 170]	$\bar{d}_i = \frac{\sum_{j=1}^n x_i^j}{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^k x_i^j} \times 100$	(7)
<i>За економікою в цілому</i>			
8	M – масштаб (маса) структурного зрушення [9]	$M = \sum_i M_i $	(8)
9	S_{cp} – середня швидкість структурного зрушення [8], де T – проміжок часу	$S_{cp} = \frac{M^1 - M^0}{T}$	(9)
10	K_s – загальний коефіцієнт перегруповання [17, с. 249]	$K_s = \frac{\sum_i M_i }{2}$	(10)
11	K_{is} – коефіцієнт інтенсивності структурних зрушень [17, с. 249]	$K_{is} = \sqrt{\sum_i (d_i^1 - d_i^0)^2 * (d_i^0 / 100)}$	(11)

№ з/п	Позначення, назва показника та джерело	Методика розрахунку показника	Номер формули
12	K_L – лінійний коефіцієнт „абсолютних” структурних зрушень/розходжень (коефіцієнт Казинця) [7; 12, с. 169], де n число елементів сукупності (секторів)	$K_L = \frac{\sum_i d_i^1 - d_i^0 }{n}$	(12)
13	K_σ – квадратичний коефіцієнт „абсолютних” структурних зрушень [12, с. 169], де n число елементів сукупності (секторів)	$K_\sigma = \sqrt{\frac{\sum_i (d_i^1 - d_i^0)^2}{n}}$	(13)
14	$K_{\frac{d^1}{d^0}}$ – квадратичний коефіцієнт відносних структурних зрушень [12, с. 169]	$K_{\frac{d^1}{d^0}} = \sqrt{\frac{\sum_i (d_i^1 - d_i^0)^2 \times 100}{d_i^0}}$	(14)

Примітка: d_i^1 та d_i^0 – це частки i -того сектору в економіці в цілому, відповідно – у звітному та базовому періодах, x_i^j – значення показника i -го сектору в економіці в j -му періоді.

Масштаби (маси) структурних зрушень відображають величину структурних зрушень за період, тобто наскільки істотно змінилася питома вага сектора порівняно з базовим періодом і визначаються за формулами (1), (8) та (10). Інтенсивність структурних зрушень показує ступінь (або швидкість) зміни їх маси в одиницю часу та визначається за формулами (2)–(4), (9), (11)–(14). Для статистичної оцінки динаміки структурних зрушень по секторах економіки можна скористатись традиційними статистичними показниками: середній „абсолютний” приріст, середній темп росту та середня питома вага i -ї складової – відповідно формули (5), (6), (7).

Всі показники, наведені у табл. 1, характеризують структурні зміни без урахування напрямів таких змін, хоча в наукових дослідженнях більший інтерес представляє характеристика структурних зрушень з погляду їх напрямів. Такий аналіз забезпечує блок показників якісної оцінки структурних зрушень. Базовим моментом у процесі побудови таких показників є з’ясування критеріїв такої оцінки. Погоджуючись з думкою авторів [17, с. 254], під критерієм якості структурних зрушень треба вважати відповідність їх спрямованості загальноцивілізаційним тенденціям. Проте, завжди треба враховувати, що кожна окрема країна має свої особливості в структурі економіки і знаходиться на власному етапі розвитку суспільства (аграрному, індустріальному або інноваційному). Концепції розвитку суспільства більш детально розглянуті у джерелах [3, 4, 6, 10]. Таким чином, наближення до структур економік країн-орієнтирів будемо вважати позитивними або прогресивними. І, навпаки, негативними або регресивними, якщо структурні зрушення не відповідають світовим тенденціям.

До показників якісної оцінки структурних зрушень можна віднести запропонований російським економістом О. Ю. Красильниковим коефіцієнт якості структурних зрушень (K) [9], який відображає структурні зрушення в певному секторі економіки:

$$K_i = |I_i| \times N_i, \quad (15)$$

де $|I_i|$ – індекс структурних зрушень певного напрямку за модулем;

N_i – спрямованість структурного зрушення в i -му секторі, яким є вектор загальносвітових тенденцій розвинутих країн.

При цьому для позитивних структурних зрушень $N_i=1$, а для негативних – $N_i=-1$, для індивідуальних $N_i=0$. Знаки „+” та „-” характеризують відповідно покращення або погіршення економічної структури.

Для якісної оцінки структурних зрушень в економіці загалом доцільно використовувати інтегральний коефіцієнт K [9], який розраховується як середньозважені за масою структурні зрушення в секторах:

$$K = \frac{K_1 \times M_1 + \dots + K_n \times M_n}{M_1 + \dots + M_n}, \quad (16)$$

де n – кількість секторів або ВЕД в економіці.

Таким чином, запропоновані якісні показники структурних зрушень (K_i та K) є певною мірою умовними і потребують дуже вдумливого і критичного застосування на практиці.

Крім того, для якісного аналізу структурних зрушень використовують методичний підхід, що ґрунтується на застосуванні системи локальних та зведених індексів позитивності структурних зрушень в промисловості [14, с. 157]. Тобто така методика не дозволяє оцінити структурні зрушення для економіки в цілому.

Якість структурних зрушень в економіці визначається й структурним ефектом. Вплив структурних

змін в економіці на динаміку макроекономічних показників називається структурним ефектом і відображає зв'язок між зміною структури економіки країни та динамікою таких показників, як валовий випуск продукції та валовий внутрішній продукт (ВВП). Методика розрахунку впливу структурних зрушень у випуску продукції на динаміку ВВП наведена у [17] та передбачає наступні розрахунки.

На першому етапі визначаються структури валового випуску продукції в базовому та звітному (прогнозованому) періодах. На другому – відбувається формування випуску продукції у звітному періоді за умови збереження структури базового періоду за формулою:

$$ВП_i = ВП_{прог} \times \chi_i^{\sigma}, \quad (17)$$

де $ВП_i$ – валовий випуск продукції i -го виду економічної діяльності (сектора) в звітному (прогнозованому) періоді, розрахований за структурою базового періоду;

$ВП_{прог}$ – загальний валовий випуск продукції в звітному (прогнозованому) періоді;

χ_i^{σ} – частка i -го виду економічної діяльності (сектора) в базовому періоді.

На третьому етапі визначається прогнозований обсяг виробництва ВВП з окремих ВЕД (або по секторах) у відповідності зі структурою економіки в базовому періоді за формулою:

$$ВВП_i = ВП_i \times K_i^{ВВП/ВП}, \quad (18)$$

де $ВВП_i$ – обсяг виробництва ВВП i -м ВЕД в звітному (прогнозованому) періоді у відповідності зі структурою економіки базового періоду;

$K_i^{ВВП/ВП}$ – коефіцієнт співвідношення ВВП до валового випуску продукції в звітному (прогнозованому) періоді по i -му ВЕД (сектору економіки).

На четвертому етапі визначається приріст ВВП за рахунок структурних зрушень в економіці - як різниця між розміром ВВП у відповідності зі структурою звітного (прогнозованого) періоду та розміром ВВП в звітному (прогнозованому) періоді у відповідності зі структурою базового періоду по видах економічної діяльності або секторах економіки. Якщо загальна сума отриманих приростів по секторах економіки має додатне значення, то це означає, що структурні зрушення в економіці справили позитивний вплив на економічне зростання країни. Якщо ні, то такі зрушення вплинули негативно на макроекономічні показники країни.

З показником якості структурних зрушень тісно пов'язаний показник їх ефективності E_c [9] також запропонований О. Ю. Красильниковим:

$$E_c = \frac{M_s}{I} \times 100\%, \quad (19)$$

де M_s – маса структурного зрушення в вартісному виразі;

I – витрати на здійснення структурного зрушення.

Показники оцінки ефективності структурних зрушень повинні відображати наскільки швидко структурні зрушення досягають цілі, тобто приводять структуру розміщення виробничих ресурсів у відповідність зі структурою трансформованих потреб при мінімумі витрат на їх здійснення.

За сучасних умов господарювання ефективність будь-якого виробництва, в тому числі й суспільного, визначають і оцінюють за спільним для всіх ланок економіки принципом – зіставленням результатів виробництва та витрат. Необхідні дані про результати виробництва та понесені на це витрати на рівні економіки країни в ТВВ знаходяться відповідно в третьому квадранті – (ВВП і його складові та загальний випуск продукції) та в першому квадранті (проміжне споживання – за видами економічної діяльності та всього проміжне споживання для економіки країни в цілому). За матеріалами таблиць „витрати-випуск” пропонуємо здійснити якісну оцінку структурних зрушень в економіці країни за видами економічної діяльності за допомогою показників, методику розрахунку та економічний зміст яких наведено в табл. 2. Введемо позначення даних в ТВВ, що використовуються при побудові системи показників: ВП – валовий випуск продукції, ПС – всього проміжне споживання, ВВП – валовий внутрішній продукт, ОП – оплата праці найманих працівників, ЧП – чисті податки на виробництво, ВПД – валовий прибуток/змішаний доход.

Показники наведені у табл. 2 розподілені на п'ять категорій. До першої категорії віднесено узагальнюючий показник. Другу категорію складатимуть показники оцінки доходності та прибутковості економіки країни. До третьої категорії відносяться показники оцінки ефективності виробничих витрат, тобто всього проміжного споживання. Четверта категорія показників характеризуватимуть оцінку податкового навантаження; а п'ята – оплату праці найманих працівників.

Висновки. Узагальнюючи вищенаведене, для комплексного аналізу структурних зрушень в економіці країни за видами економічної діяльності на матеріалах таблиць „витрати-випуск” пропонуємо

використовувати наступну методику. По-перше, здійснити оцінку інтенсивності змін в структурі економіки країни за допомогою показників наведених в табл. 1. По-друге, скористатися показниками якісної оцінки структурних зрушень та доповнити їх показниками оцінки ефективності функціонування економіки країни, наведеними в табл. 2, які в розрізі нашого дослідження можуть слугувати „індикаторами пріоритетності” міжгалузевих потоків. Розробка „індикаторів пріоритетності” має особливе значення для здійснення на їхній основі моніторингу процесу реалізації державної структурної політики, тобто формування системи пріоритетів. Запропоновані показники оцінки ефективності функціонування економіки країни дозволяють провести більш комплексне дослідження впливу структурних зрушень в національній економіці на формування тенденцій макроекономічного розвитку з використанням даних таблиць „витрати-випуск” як основного джерела інформації.

Таблиця 2

Показники оцінки ефективності функціонування економіки країни за даними ТВВ

Категорія показника	Назва показника	Позначення та методика розрахунку показника	Номер формули	Економічний зміст показника
1. Загальний	1.1. ВВП у розрахунку на одиницю випуску продукції	$Ч_{\text{ввп, вп}} = \frac{\text{ВВП}}{\text{Випуск продукції}} = \frac{\text{ВВП}}{\text{ВП}}$	(20)	Показує скільки гривень ВВП припадає на одну гривню випущеної продукції.
2. Показники оцінки доходності та прибутковості економіки	2.1. Валового прибутку, змішаного доходу у розрахунку на одиницю випуску продукції	$РП = \frac{\text{Валовий прибуток, змішаний дохід}}{\text{Випуск продукції}} = \frac{\text{ВПД}}{\text{ВП}}$	(21)	Показує скільки гривень валового прибутку/змішаного доходу припадає на одну гривню випуску продукції.
	2.2. Валового прибутку, змішаного доходу у розрахунку на одиницю ВВП	$Ч_{\text{впд, ввп}} = \frac{\text{Валовий прибуток, змішаний дохід}}{\text{ВВП}} = \frac{\text{ВПД}}{\text{ВВП}}$	(22)	Показує скільки гривень валового прибутку/змішаного доходу припадає на одну гривню ВВП.
3. Показники оцінки ефективності виробничих витрат	3.1. Матеріаломісткість валового випуску продукції	$M = \frac{\text{Проміжне споживання}}{\text{Випуск продукції}} = \frac{\text{ПС}}{\text{ВП}}$	(23)	Показує скільки гривень матеріальних (виробничих) витрат (проміжного споживання) припадає на одну гривню випуску продукції.
	3.2. Матеріаловіддача продукції	$МВ = \frac{\text{Випуск продукції}}{\text{Проміжне споживання}} = \frac{\text{ВП}}{\text{ПС}}$	(24)	Показує скільки гривень випущеної продукції припадає на одну гривню матеріальних витрат (проміжного споживання).
	3.3. Валового прибутку, змішаного доходу у розрахунку на одиницю виробничих витрат	$РВВ = \frac{\text{Валовий прибуток, змішаний дохід}}{\text{Проміжне споживання}} = \frac{\text{ВПД}}{\text{ПС}}$	(25)	Показує скільки гривень валового прибутку/змішаного доходу припадає на одну гривню виробничих витрат (або на одну витрачену на виробництво гривню).
	3.4. Розмір ВВП, що припадає на одиницю виробничих витрат	$ЕВВ = \frac{\text{ВВП}}{\text{Проміжне споживання}} = \frac{\text{ВВП}}{\text{ПС}}$	(26)	Показує скільки гривень ВВП припадає на одну гривню виробничих витрат (або на одну витрачену на виробництво гривню).
4. Показники оцінки податкового навантаження	4.1. Чистих податків на виробництво у розрахунку на одиницю випуску	$ПН_{\text{вирод.}} = \frac{\text{Чисті податки на виробництво}}{\text{Випуск продукції}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВП}}$	(27)	Показує скільки гривень чистих податків на виробництво припадає на одну гривню випуску продукції.
	4.2. Чистих податків на виробництво у розрахунку на одиницю ВВП	$ПН_{\text{ввп}} = \frac{\text{Чисті податки на виробництво}}{\text{ВВП}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВВП}}$	(28)	Показує скільки гривень чистих податків на виробництво припадає на одну гривню ВВП.
5. Показники, що характеризують оплату праці найманих працівників	5.1. Розмір оплати праці найманих працівників у випуску продукції	$Ч_{\text{оп, вп}} = \frac{\text{Оплата праці найманих працівників}}{\text{Випуск продукції}} = \frac{\text{ОП}}{\text{ВП}}$	(29)	Показує скільки гривень оплати праці найманих працівників припадає на одну гривню випуску продукції.
	5.2. Розмір оплати праці найманих працівників у ВВП	$Ч_{\text{оп, ввп}} = \frac{\text{Оплата праці найманих працівників}}{\text{ВВП}} = \frac{\text{ОП}}{\text{ВВП}}$	(30)	Показує скільки гривень оплати праці найманих працівників припадає на одну гривню ВВП.

Такі показники дозволяють зробити аналіз структурних зрушень не тільки по економіці країни взагалі, а й по секторах або видах економічної діяльності. Проте варто зазначити, що якими б економічними характеристиками не визначались структурні зрушення в економіці країни, вони завжди пов'язані зі змінами в структурі потреб окремих суб'єктів або їх груп та структури розміщення ресурсів на деякому проміжку часу.

Література

1. Аганбегян А. Г. Экономико-математический анализ межотраслевого баланса СССР / А. Г. Аганбегян, А. Г. Гранберг. – М. : Мысль, 1968. – 357 с.
2. Багиров Д.А. Структурные сдвиги в планомерной системе социалистического производства : дис. ... канд. экон. наук. / Багиров Д.А. – М., 1974.
3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Белл Д. // Опыт социального прогнозирования. – М. : Академия, 1999. – 956 с.
4. Гэлбрейт Д. К. Справедливое общество. Гуманистический взгляд / Д. К. Гэлбрейт // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология. – М. : Academia, 1999. – С. 223–242.
5. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / [Геєць В. М., Александрова В. П., Барановський О. І. та інші.] ; за ред. акад. НАН України В. М. Геєця. – К. : Ін-т економ. прогнозув.; Фенікс, 2003. – 1008 с.
6. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире [Электронный ресурс] / Иноземцев В. Л. – М. : Академия, Наука, 1998. – 614 с. – Режим доступа : <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/299161.html>

7. Казинец Л. С. Измерение структурных сдвигов в экономике / Казинец Л. С. – М. : Экономика, 1969.
8. Красильников О. Ю. Структурные сдвиги в экономике: теория и методология [Електронний ресурс] : [монографія] / Красильников О. Ю. – Саратов : Изд-во «Научная книга», 1999. – 74 с. – Режим доступу : <http://ok-russia.narod.ru/stat/sod-mono.htm>
9. Красильников О. Ю. Структурные сдвиги в экономике [Електронний ресурс] : [монографія] / Красильников О. Ю. – Саратов : Изд-во СГУ, 2001. – Режим доступу : <http://ok-russia.narod.ru/stat/sod-mono3.htm>
10. Кузубов М. В. Оцінка структурних зрушень в економіці України та їх оптимізація / М. В. Кузубов, Н. Л. Овандер // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9 (111). – С. 66–75.
11. Любимцева С. Законы структурной эволюции экономических систем / С. Любимцева // Экономист. – 2003. – № 10. – С. 29–40.
12. Маслій В. Методологічні аспекти формування системи показників для статистичного аналізу технологічної структури інвестицій в основний капітал [Електронний ресурс] / В. Маслій, С. Питель // Наука молода. – 2007. – № 7. – С. 167–171. – Режим доступу : <http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk-vydannya/hx99QA.pdf>
13. Методичні рекомендації з прогнозування показників таблиць „витрати-випуск” (міжгалузевого балансу) : [затвержені Наказом Мінекономіки № 483 від 08.12.2005] : [станом на 08 грудня 2005 р.] [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.3550.0>
14. Моделі ендogenous зростання економіки України / [Геєць В.М., Близнюк В.В., Бобер К.А. та ін.] ; за ред. М. І. Скрипниченко – К. : Ін-т екон. та прогноз., 2007. – 567 с.
15. Немчинов В. С. Экономико-математические методы и модели / Немчинов В. С. – [2-е изд. переработ. и доп.] – М. : Мысль, 1965. – 478 с.
16. Новожилов В. В. Вопросы развития социалистической экономики / Новожилов В. В. – М., 1972.
17. Структурна гармонізація економіки України як чинник економічного зростання / [Білоцерковець О. Г., Бурлай Т. В., Гончар Н. Ю. та ін.] ; за ред. д.е.н. І. В. Крючкової. – К. : Експрес, 2007. – 520 с.
18. Фещенко О.Л. Оцінка ефективності та регулювання структурних зрушень промислового виробництва : дис. ... канд. екон. наук : 08.07.01 / Фещенко Олена Леонідівна / Науково-дослідний економічний ін-т Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. – К., 2004. – 181 с.
19. Эйдельман М. Р. Межотраслевой баланс общественного продукта (теория и практика его составления) / Эйдельман М. Р. – М. : Статистика, 1966. – 376 с.

Надійшла 21.12.2010

УДК 338.47:656.61(477)

В. Й. БАКАЙ, І. С. ФРАНКОВСЬКА
Хмельницький національний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ

У статті наведено аналіз сучасного стану морського транспорту в Україні, виявлено складності та проблеми, які сповільнюють його ефективне функціонування та визначено можливі напрямки розвитку задля їх подолання.

In this article the analysis of the state of modern Ukrainian sea transport is made, all the complications and problems that slow down its effective functioning are revealed and the possible ways of its development to solve the problems are distinguished.

Ключові слова: морський транспорт, товар, комплекс, перевезення, вантаж, порт.

Актуальність теми. Сьогодні для успішного функціонування підприємства і для його розвитку потрібно орієнтуватись не тільки на місцеві ринки, а й на міжнародні. В зв'язку з подорожчанням енергоресурсів, зростанням цін на пальне, посиленням вимог до конструкцій транспортних засобів, спрямованих на забезпечення екологічної безпеки та безпеки людського життя, дедалі ширше постає питання швидкого, якісного, дешевого і безпечного методу доставки товару до споживача за кордоном, тобто ефективного транспортного забезпечення. На цьому етапі виникає питання щодо відбору найдешевшого та найефективнішого виду транспорту. Перевага морського судноплавства полягає в перевезенні великих партій вантажів, різних за вагою і габаритами, які лімітуються при перевезеннях сухопутним і річковим транспортом. Порівняно з сухопутним транспортом майже відсутні витрати на будівництво шляхів, значно менші витрати енергії тощо. Як стверджують експерти, сьогодні переважна більшість (97 %) світових торговельних зв'язків здійснюється морем. Саме в цьому полягає актуальність дослідження сучасного стану та визначення особливостей функціонування морського транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців останнім часом досить широко обговорюється ця тематика. Зокрема, Мірошко В.М. [2] досліджує проблему вибору та формування стратегії економічного розвитку морського порту задля ефективного його функціонування. Також дослідженням

даної проблеми займаються Чекаловець В., Буркинський Б. тощо. Однак проблему розвитку морського транспорту не можна вважати повністю вирішеною.

Метою статті є економічна оцінка стану та обґрунтування концептуальних основ розвитку морського транспорту України в конкурентному середовищі.

Постановка проблеми. Транспортні операції є невід'ємною і часто визначальною частиною зовнішньоекономічних операцій. Причому основна маса зовнішньоторговельних перевезень припадає на морський транспорт. На сьогодні він перебуває в кризовій ситуації: судноплавні компанії втратили свої позиції на міжнародних та внутрішніх лініях, судна значно зношені і не відповідають сучасним вимогам.

Результати дослідження. Транспортний комплекс є важливою складовою у структурі національної економіки, фактором реалізації наявного в Україні геостратегічного потенціалу та зростання ролі країни у міжнародному поділі праці. Так, частка обсягів продукції підприємств транспорту і зв'язку в ВВП країни становить 11 %. У структурі транспортного комплексу України частка морського транспорту за середньообліковою чисельністю працівників займає 10,5 %, в експорті транспортних послуг – 17,1 %, у загальному обсязі перевезень вантажів – 0,4 % (за даними 2009 року).

Морський транспорт як галузь вирізняється низкою особливостей від інших видів транспорту. По-перше, його діяльність має безпосередньо міжнародний характер. Переважна частка флоту більшості країн світу здійснює закордонні перевезення, тоді як у внутрішньому каботажі працює менше 10 % тоннажу. По-друге, він має органічний і постійний зв'язок з виробничою діяльністю інших галузей, у тому числі з іншими видами транспорту. По-третє, морські перевезення вантажів є масовими й дешевими. Перевага морського судноплавства полягає в перевезенні великих партій вантажів, різних за вагою і габаритами, які лімітуються при перевезеннях сухопутним і річковим транспортом. За підрахунками французьких спеціалістів, капіталовкладення у суднохідну морську лінію, в тому числі витрати на портову інфраструктуру, не перевищують 5–10 % капіталовкладень в аналогічну за протяжністю залізничну колію. За розрахунками російських вчених, собівартість перевезень на морському транспорті нижча, ніж на залізничному, в 1,52 рази і в 1,6 рази нижча, ніж на річковому, а продуктивність праці тут у 4,4 рази вища, ніж на залізницях, і в 3,65 рази – порівняно з річковим транспортом.

Морському транспорту належить третє місце за вантажообігом після трубопровідного і залізничного транспорту, проте за кількістю відправлених вантажів він займає незначне місце (близько 1%), як і річковий транспорт [3].

Значення морських портів в економіці відображає табл. 1. Вона показує, що номенклатура вантажів, які проходять через державні морські торговельні порти України, охоплює майже всі вантажі ринку світової торгівлі. Найбільшу частку вантажопотоку займають будівельні матеріали (25,7 %), також значну частку займають різні метали – 21,7 %.

Таблиця 1

Динаміка перевезення різних видів вантажів (тис. тонн)

Вид вантажів	Рік		
	2007	2008	2009
Нафта і нафтопродукти	418	430	371
Вугілля	128	139	101,2
Кокс	5,5	6	3,9
Руда різна	798	820	688
Будівельні	1980	2121	1845
Хімічні та мінеральні добрива	99	101	79
Лісові	67	70	55
Папір	3,9	5	2,8
Метали різні	1699	1787	1448
Хлібні	982	1003	825
Вантажі в контейнерах	222	258	196
Інші вантажі	1492	1488	1144
Разом вантажі	7894,4	8228	6758,9
За видами сполучення:			
– закордонного	5085	5365	4525
– каботажного	2809,4	2863	2233,9

Після деякого застою і навіть спаду на початку 90-х років XX століття морський транспорт знову перебуває на підйомі. Нині в морських перевезеннях беруть участь більше 80 тис. суден різних типів загальним тоннажем 734,9 млн тонн, 23 тис. судноплавних, менеджерських, суднобудівних та інших компаній, що пов'язані з морем. Однак існує низка проблем пов'язаних з гальмуванням розвитку цього виду транспорту. Насамперед, низька конкурентоспроможність вітчизняного морського транспорту пояснюється зношеністю суден та портового обладнання (особливо засобів обробки вантажів). За даними Держкомстату України, рівень спрацьованості основних засобів виробництва транспортної галузі становить 84,4 %. Загальний рівень спрацьованості рухомого складу вітчизняних транспортних компаній становить майже 70 %. Щодо морських суден, то до 80 % їх загального складу експлуатується понаднормовий строк, причому їх

середній вік перевищує 25 років, так як у Європі середній вік суден становить 14 років. Портова інфраструктура не розрахована на нові технології портових робіт, що істотно знижує продуктивність як портів (до 50 % від продуктивності портів західних країн), так й інших видів транспорту (особливо залізничного), пов'язаних з обробкою вантажів.

В роботах В. Іванова зосереджено увагу на підході до стратегії розвитку портового господарства як єдиної системи, що передбачає підпорядкування портів єдиному координаційному органу, централізовано керований розподіл вантажопотоків, єдину систему тарифів. В. Чекаловець досить ґрунтовно розглядає ринковий підхід, за яким має місце лібералізація діяльності портів, залучення приватних підприємств, і навіть роздержавлення власності та створення недержавних портів [4]. Перевагами роздержавлення портів можуть слугувати підвищення ефективності господарської діяльності завдяки більш високій економічній заінтересованості власників, розширення спектра надання послуг і збільшення вантажообігу, збільшення і спрощення процесу фінансування розвитку та утримання портових споруд і устаткування для навантажувально-розвантажувальних робіт, підвищення ефективності управлінської діяльності [1].

В Європі спостерігається тенденція до передання портових потужностей у приватну власність. Проте, як правило, дотримується принцип збереження за державою-землевласником контролю за станом і безпекою використання портових споруд, що здійснюється у тій чи іншій формі. Наприклад, держава може прийняти рішення про продаж належних їй активів порту, не втрачаючи прав власності на такі активи, як земля, споруди та ін., або може надати їх у концесію приватному сектору за дотримання деяких вимог щодо використання і відповідальності. На нашу думку, такий підхід є найоптимальнішим в сучасних умовах господарювання.

Тривогу в морських колах світу викликають втрати суден. Щорічно катастрофу терплять 10 суден, гине понад 100 моряків. Морські міжнародні організації, встановлюючи причини катастроф, вказують на таке:

- старіння суден (переважна більшість із них мають вік більше 15 років);
- складність конструкції та недосконалість методів завантаження, що створює стресові ситуації;
- відсутність достатнього фінансування для проведення досліджень поведінки конструкцій балкарів при навантаженнях;
- напади з боку піратів, особливо Сомалійських піратів тощо.

Ці причини катастроф формують ступінь ризикованості морського транспорту. Зменшення цього ризику може служити фінансування держави для підтримки рівня конкурентоспроможності морських суден.

Серед передумов швидкого розвитку судноплавства слід назвати спеціалізацію. Зростання суспільного поділу праці на морському транспорті поряд зі спеціалізацією зумовлює також розвиток кооперування як форми виробничих зв'язків між перевізниками, в тому числі спеціалізованими, що здійснюють послідовні операції зі транспортування однорідних вантажів; між перевізниками, які транспортують різномірні вантажі в одних і тих же напрямках; між морськими перевізниками і перевізниками інших видів транспорту. Спеціалізація і кооперування сприяють також посиленню міжнародного характеру судноплавної діяльності та її інфраструктурної ролі, постійно зміцнюючи виробничі зв'язки між перевізниками в міждержавному та міжгалузевому аспектах.

Література

1. Буркинський Б. Про роздержавлення морських торгових портів України / Б. Буркинський, М. Котлубай, О. Котлубай // Економіка України. – 2006. – № 11. – С. 12–18.
2. Мірошко В. М. Концептуальні основи формування стратегії розвитку морського торговельного порту / В. М. Мірошко // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С. 229–235.
3. Прейгер Д. Вантажний транзит на морському транспорті: стан, проблеми, перспективи для України / Д. Прейгер // Економіка України. – 2010. – № 10. – С. 24–35.
4. Чекаловець В. Реструктуризація портового господарства України: проблеми, принципи та основні напрямки / В. Чекаловець, І. Олефір, О. Пустовіт // Економіст. – 2004. – № 2. – С. 42–45.

Надійшла 12.01.2011

**ВИКОРИСТАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ В ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ ТА
ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ**

Розкривається суть, зміст та значення транспортної логістики. Порівняно основні характеристики різних видів транспорту. Розглянуто основні завдання, фактори та проблеми транспортної логістики, вирішення яких сприятиме збільшенню розвитку транспортної галузі в цілому.

The article reveals the essence, meaning and significance of transport logistic. Compared to the basic characteristics of different transport modes. It has been considered the main objectives, factors and problems of the transport logistic the solution of which will support the development of the transport industry all in all.

Ключові слова: транспортна логістика, найефективніший вид транспорту.

Актуальність дослідження: В умовах розвитку та поглиблення інтеграційних процесів важливого значення набуває ефективне вирішення проблем переміщення товарів між регіонами, країнами і континентами, пошук оптимальних схем організації та обслуговування транснаціональних товаропотоків, з урахуванням динамічного їх зростання, виникнення якісно нових вимог до ефективності міжнародних перевезень і питання управління ними.

Розвитку теорії і практики з питань організації транспортних процесів на підприємствах присвячені роботи таких вчених, як Бакаєв О.О., Бауерсокс Дональд Дж., Дикань В.Л., Клосс Дейвид Дж., Кутах О.П., Ларіна Р.Р., Пономаренко Л.А., Смехов А.А., Фролова Л.В. та інших. Проте досліджувальна проблема не в повній мірі висвітлена [1-6].

У той же час, глибокі і всебічні теоретичні дослідження в даній галузі з комплексним аналізом як вітчизняних, так і міжнародних науковців досить рідкісні, а іноді, і зовсім відсутні. Вищенаведене зумовило вибір теми написання статті.

У цих роботах розглядається необхідність створення елементів логістичної інфраструктури з метою забезпечення розвитку транспортної системи. В своїх працях вчені визначили, що недостатнє оновлення основних фондів, невідповідність їх технічного рівня сучасним вимогам, повільне вдосконалення транспортних технологій та недостатня їх пов'язаність з виробничими, торгівельними, складськими та митними технологіями, низький рівень інформатизації транспортного процесу та інформаційної взаємодії з іншими галузями економіки – це лише незначна частка чинників, що негативно впливають на залізничні та уповільнюють розвиток транспортної галузі. Проте ці дослідження потребують доповнення і заострення уваги саме на логістичних проблемах, вирішення яких допоможе вивести транспортний комплекс на якісно новий рівень.

Метою статті є висвітлення й узагальнення наявного матеріалу і аналіз порівняльного характеристик різних видів транспорту та дослідження сучасних проблем транспортної логістики, які стримують розвиток транспортної галузі в цілому.

Постановка проблеми. Складна економічна ситуація в нашій країні вимагає від працівників транспортної галузі підвищеної уваги до вирішення питань організації і управління перевезеннями. При цьому виникла необхідність підвищення точності планування, аналізу й економічної оцінки роботи як великих транспортних систем, так і окремих її елементів. Тільки на основі точних розрахунків і аналізу стала можлива розробка раціональних ресурсозберігаючих схем перевезення вантажів. На сьогоднішній день виконання таких умов є можливим тільки із застосуванням логістики, тобто керуючого алгоритму, який за допомогою різних економіко-математичних методів дозволяє оптимізувати роботу окремих елементів транспортного процесу і об'єднати їх в єдину структуру. При цьому дуже важливим показником є отримання достовірного уявлення про ситуацію на ринку. На даний момент за всієї великої кількості змін на ринку транспортних послуг і наявності величезної кількості експедиторів, перевізників і логістичних компаній замовники послуг, як і раніше, не задоволені їх якістю. Навіть впровадження складних програмних продуктів не завжди вирішує проблеми підприємств. Часто відбувається недотримання термінів подачі транспортних засобів і термінів доставки, псування або втрата вантажів, проблеми з документообігом і т.д. Причиною цього є відсутність аналізу стандартних проблем властивим окремим підприємствам і транспортній галузі в цілому.

Сучасні зміни в економічному житті України потребують удосконалення теорії і практики організації транспортної логістики. Дослідження даної проблеми вимагає багаторівневого аналізу взаємовпливу і взаємодії між формуванням і розвитком транспортної системи з одного боку, і особливостями функціонування транспортної системи конкретного виду транспорту з точки зору їх стану, перспектив розвитку, особливостей управління з іншого.

Результати. Аналіз наукових праць провідних учених, які одночасно із загальними проблемами логістики досліджували питання транспортної логістики показав економічні проблеми доставки вантажів, проблеми обліку витрат пов'язаних з форс-мажорними обставинами. Актуальність транспортних проблем

підтверджується тим, що до 50 % всіх витрат на логістику пов'язано з транспортними витратами. Крім того, транспортна логістика є одним із способів підвищення конкурентоспроможності зовнішньоторговельних вантажів.

О.О. Бакаєв дає наступне визначення транспортній логістиці як функціональній складовій загальної логістичної системи підприємства. Транспортна логістика – це логістика, яка вирішує комплекс задач, пов'язаних з організацією переміщення вантажів транспортом загального користування [1, с. 226–227].

Серед основних завдань транспортної логістики науковці та практики виділяють:

- вибір виду транспортних засобів;
- вибір типу транспортних засобів;
- спільне планування транспортного процесу зі складським та виробничим;
- спільне планування транспортних процесів на різних видах транспорту;
- забезпечення технологічної єдності транспортно-складського процесу.

Проблема вибору виду транспорту вирішується у взаємозв'язку з іншими завданнями логістики, такими, як створення і підтримка оптимального рівня запасів, вибір виду тари та упаковки. Основою вибору виду транспорту, оптимального для конкретного перевезення, має служити інформація про характерні особливості різних видів транспорту.

Кожний з видів транспорту має конкретні особливості з точки зору логістичного менеджменту, переваги й недоліки, які визначають можливості його використання в логістичній системі (табл. 1) [2, с. 312–317].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика різних видів транспорту

Вид транспортного засобу	Переваги	Недоліки	Сфера застосування
Залізничний	Висока провізна і пропускна здатність. Незалежність від кліматичних умов, пори року і доби. Висока регулярність перевезень. Відносно низькі тарифи. Висока швидкість доставки на великі відстані.	Обмежена кількість перевізників. Великі капітальні вкладення у виробничо-технічну базу. Низька доступність до кінцевих споживачів. Низьке якість збереження вантажів.	Практично не обмежена
Морський	Можливість міжконтинентальних перевезень. Низька собівартість перевезень на далекі відстані. Висока провізна і пропускна здатність. Низька капіталомісткість перевезень.	Обмеженість перевезень, низька швидкість доставки. Залежність від географічних, природних, навігаційних умов. Жорсткі вимоги до пакування, мала частота відправлень.	Практично не обмежена
Внутрішній водний (річковий)	Висока провізна здатність на глибоководних ріках і водоймах. Низька собівартість і капіталомісткість перевезень.	Обмеженість перевезень, низька швидкість доставки. Залежність від нерівномірності глибини рік, водойм, від навігаційних умов. Сезонність роботи.	Практично не обмежена
Автомобільний	Висока доступність. Можливість доставки вантажу «від дверей до дверей». Велика маневреність і гнучкість, висока швидкість доставки. Можливість використання різних маршрутів доставки товару. Висока якість збереження вантажу. Можливість відправлення невеликих партій. Широкий вибір найбільш придатного перевізника. Менш жорсткі вимоги до пакування товару.	Низька продуктивність. Залежність від погодних та дорожніх умов. Відносно висока собівартість перевезень на великі відстані. Низький рівень експлуатаційних показників.	На короткі відстані (до 300 км)
Повітряний	Найвища швидкість доставки. Висока надійність, найкраще збереження вантажу, короткі маршрути перевезень.	Висока собівартість, матеріало-, енергоємність перевезень. Залежність від погодних умов, недостатня географічна доступність.	Практично не обмежена
Трубопровідний	Низька собівартість, висока продуктивність. Високе збереження вантажу, низька капіталомісткість.	Обмеженість видів вантажу, обмежена доступність малих обсягів транспортування вантажу.	Обмежена видом вантажів

При аналізі ефективності організації транспортної логістики на підприємстві доцільно виділяти шість основних факторів, які впливають на вибір виду транспорту:

- час доставки;
- частота відправлень вантажу;
- надійність дотримання графіка доставки;
- здатність перевозити різні вантажі;
- здатність доставити вантаж у будь-яку точку території;
- вартість перевезення.

Вибираючи засіб доставки конкретного товару, відправники враховують до шести факторів одночасно. Якщо відправника цікавить швидкість, його основний вибір зосереджується на повітряному або автомобільному транспорті. Якщо його мета – мінімізувати витрати, вибір обмежується водним і трубопровідним транспортом. Найбільше переваг пов'язано з використанням автомобільного транспорту, чим і пояснюється зростання його частки в обсязі перевезень. Однак остаточний висновок про варіант доставки вантажів ґрунтується на техніко-економічних розрахунках.

Одним з суттєвих факторів, які впливають на вибір перевізника, є вартість перевезення. Вартість транспортних послуг або вартість перевезення визначається сумою необхідних витрат транспортних підприємств або фірм на перевезення вантажів. Споживачі, купуючи транспортні послуги, відшкодовують ці витрати у формі тарифів і фрахтових ставок, що є одночасно грошовим вираженням вартості транспортної продукції (послуг). Система транспортних тарифів залежить від виду транспорту й способу перевезення.

Важливим фактором, який впливає на вибір транспортних засобів для організації перевезень, є тарифи. Транспортні тарифи – це форма ціни на послуги транспорту [3; с. 51–54].

Транспортні тарифи повинні забезпечити транспортному підприємству відшкодування експлуатаційних витрат та можливість отримання прибутку; покупцю транспортних послуг - можливість покриття транспортних витрат. Вмілим регулюванням рівня тарифних ставок різних зборів можна стимулювати також попит на додаткові послуги.

Транспортні тарифи включають плату за перевезення вантажів; збори за додаткові операції, пов'язані з перевезенням вантажів; правила обрахунку оплат і зборів.

Матеріально-технічна база транспорту охоплює транспортні засоби (вагони, локомотиви, флот, автомобілі), технічні засоби та споруди (станція, депо, порти та ін.), а також ремонтні підприємства, дорожні господарства, засоби автоматики, телемеханіки та зв'язок (табл. 2) [4, с. 74–77].

Таблиця 2

Основні проблеми транспортної логістики

Проблема	Характеристика проблеми
Якість транспортного обслуговування	Велика кількість приймає рішення про передачу всіх або частини перевезень на аутсорсинг, що дозволяє їм сконцентруватися на основній сфері діяльності, підвищуючи якість роботи та удосконалюючи свою продукцію, а також доручити транспортну логістику професіоналам у цій галузі, що в результаті покращує якість перевезень, а в багатьох випадках і знижує транспортні витрати. Однак, не завжди зовнішні перевізники надають якісні послуги. На сьогоднішній день з'явилася тенденція до відмирання «простих» операторів транспортного ринку і перехід на об'єднання експедиторських, транспортних та інших функцій транспортної логістики в одному підприємстві. Для таких інтегрованих підприємств часто використовують термін «логістичний оператор», що цілком передає системний характер їхньої діяльності й чітку спрямованість на компроміс між транспортними витратами та рівнем якості наданих послуг [5, с. 13–20].
Зношеність рухомого складу	На даний момент зношеність основних фондів “Укрзалізниці” складає 50–80%. Насамперед це стосується рухомого складу – пасажирських та вантажних вагонів, колійної техніки. Термін експлуатації вантажних локомотивів сьогодні складає 50 років. В той же час їх бракує, що не дозволяє забезпечити відповідну швидкість і безпеку перевезення вантажу. Потреба в рухомому складі дуже висока. Факторами, що перешкоджають задоволенню потреби Укрзалізниці в рухомому складі, є недостатність інвестиційних ресурсів та обмежені можливості транспортного машинобудування.
Адекватний розрахунок амортизації	Для вітчизняних марок автомобілів рекомендується здійснювати розрахунок виходячи з 5–6 років служби автомобіля, тоді як для «іноземців» цей термін можна збільшити вдвічі. Щодо визначення оптимального терміну заміни транспортного засобу, то тут доречна одна використовуваних в логістиці методик, яка враховує зростаючі з часом експлуатаційні витрати, з одного боку, і продуктивність, що поступово знижується і залишкову вартість автомобіля – з іншого. Така методика дає можливість зрозуміти, на якому терміні служби автомобіль вигідніше продати за залишковою ринковою вартістю, ніж експлуатувати його з усе більш зростаючими витратами, що включають амортизацію, вартість ремонтів.
Недовантаження рухомого складу	Проблема пов'язана з частим небажанням або невмінням комплектувати відправку від різних вантажовідправників. Адаже перевезення збірного вантажу приносить великий прибуток перевізнику, оскільки для кожного з власників частини такого вантажу вартість перевезення зменшується незначно в порівнянні з тим, якщо б його вантаж знаходився у вагоні (автомобілі) один. Звичайно, доставка збірного вантажу пов'язана з великою кількістю проблем, ніж відправка від одного відправника одному одержувачу, проте вона більш вигідна.
Страховання вантажу і транспортних засобів	В даний час все більше відправників і одержувачів намагаються застрахувати свої перевезення. Причому, переважає саме страхування вантажу, а не транспортного засобу з вантажем. Так, у більшості випадків страхівка оформлюється як відсоток від вартості вантажу (звичайно – 0,15–0,25%), і при настанні страхового випадку проводиться страхова виплата в тому обсязі, в якому завдано шкоди вантажу. Зазвичай, вартість збитку відшкодовується не повною мірою. У будь-якому випадку, страховик і страховальник шукають найбільш прийнятне поєднання вартості страховки і величини страхових виплат, що обумовлюється в договорі страхування [6, с. 145–154].

Для України транснаціональні, в першу чергу, транзитні вантажопотоки мають винятково важливе значення, в силу чого особливої актуальності набувають розробки теоретико-методологічних засад ефективного управління і розвитку транспортних систем у контексті прикладних задач, які стоять перед державою. Спрямованість на повне використання особливостей географічного розташування країни та максимізацію кінцевих фінансових результатів, при мінімумі власних витрат, об'єктивно вимагає врахування макроекономічних тенденцій розвитку та функціонування вітчизняного транспортного комплексу як складової загальноєвропейської транспортної системи, вивчення можливостей впровадження нових технологій і систем у транспортному процесі з точки зору глобальних і територіальних закономірностей його розвитку.

Висновки. Порівняльна характеристика різних видів транспорту дає можливість визначити найекономічніший та найефективніший вид транспорту.

Узагальнюючи вищесказане, можливо сформулювати основні проблеми транспортної логістики: якість транспортного обслуговування; зношеність рухомого складу; недовантаженість рухомого складу; недосконалість системи страхування вантажу і транспортних засобів; складності організації взаємодії декількох видів транспорту.

Вирішення саме цих проблем є визначальною умовою подальшого успішного розвитку транспортної логістики і залізничного транспорту зокрема, а знаходження шляхів їх вирішення є пріоритетними напрямками наукових досліджень і діяльності органів влади та управління.

Зазначені проблеми є одними із основних, їх вирішення є першочерговим для транспортної логістики, діяльність якої направлена на підвищення конкурентноздатності України на міжнародному ринку перевезень.

Література

1. Бакаєв О. О. Теоретичні засади логістики : [підр. для студ. екон. і транспорт. спец.] / О. О. Бакаєв, О. П. Кутах, Л. А. Пономаренко. – К. : Фенікс, 2003. – Т. 1. – 429 с.
2. Бауерсокс Дональд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Бауерсокс Дональд Дж., Клосс Дейвид Дж. ; [пер. с англ.]. – М. : ЗАО “Олимп-бизнес”, 2001. – 639 с.
3. Смехов А. А. Основы транспортной логистики : [учеб. для вузов ж.-д. транспорта] / Смехов А. А. – М. : Транспорт, 1995. – 197 с.
4. Фролова Л. В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методичні аспекти : [монографія] / Фролова Л. В. – Донецьк : Дон дует, 2004. – 261 с.
5. Дикань В. Л. Актуальность улучшения системы комбинированных перевозок в международной транспортной сети / В. Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук. праць. – Харків : УкрДАЗТ. – 2006. – № 13. – С. 13–20.
6. Ларіна Р. Р. Формування та забезпечення надійності регіональних логістичних систем : [монографія] / Ларіна Р. Р. – Донецьк : “Норд-Пресс”, 2005. – 284 с.

Надійшла 12.01.2011

УДК 323.326:332.025.12

І. А. БРИЖАНЬ, І. М. САВИЦЬКА

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ВПЛИВ КЛАСТЕРНИХ ОБ'ЄДНАНЬ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ І РЕГІОНІВ

У статті розглянуті питання кластерних об'єднань та їх вплив на підвищення конкурентоспроможності регіону. Розкрито суть поняття «кластер» та переваги цієї форми кооперації для підприємств-учасників та регіонів. Запропоновані рекомендації щодо більш широкого впровадження кластерів на території України.

In the article the considered questions of cluster associations and their influence are on the increase of competitiveness of region. The essence of the concept of "cluster" and the benefits of this form of cooperation for participating companies and regions. The offered recommendations are in relation to more wide introduction of clusters on territory of Ukraine.

Ключові слова: кластер, кластерні об'єднання, конкурентоспроможність регіону.

Вступ

В умовах сучасної конкуренції індивідуальне і самостійне функціонування навіть великих підприємств дає все менші гарантії ефективного досягнення поставлених цілей, тому останнім часом підприємства починають активно використовувати різні форми кооперації, сприймаючи їх як складові елементи своїх стратегій. Однією із форм внутрішньої інтеграції та кооперування являються кластери, що сприяють установленню конструктивних взаємин між підприємствами, дослідницькими, освітніми, фінансовими установами і органами влади, та слугують засобом переходу до виробничих процесів з більшою доданою вартістю. Кластери являють собою комбінацію конкуренції та кооперації таким чином, що об'єднання в одних сферах допомагають успішно вести конкурентну боротьбу в інших. Крім того, останнім часом усе більшого поширення набуває точка зору, що території, на яких утворюються кластери, стають лідерами економічного зростання. Такі регіони-лідери визначають конкурентоспроможність національних економік тому, що реалізація стратегії України, спрямованої на економічний розвиток та формування конкурентних переваг, базується на зростанні соціально-економічного потенціалу регіонів.

Перехід України до якісно нової моделі побудови економіки зумовлює необхідність пошуку нових шляхів підвищення конкурентоспроможності як окремих суб'єктів господарювання, так і цілих регіонів. Але основні складові державної економічної політики – грошово-кредитна, податкова, амортизаційна, інвестиційна – ще недостатньо виконують функції стимуляторів регіонального розвитку. Зазначене актуалізує проблему кластеризації економіки України. Розвиток регіональної економіки потребує розробки й впровадження довготривалих, стабільних у часі програм, активного залучення інвестицій в економіку регіону, створення його позитивного іміджу. Цьому сприятиме поєднання зусиль усіх зацікавлених сторін і

створення на цій основі об'єднань, які б могли забезпечити вирішення стратегічних завдань регіонального розвитку. Такими утвореннями мають бути кластери, які вже довели свою ефективність у розвинених країнах світу при вирішенні питань економічного розвитку.

Аналіз останніх джерел

Проблеми формування та розвитку кластерів знайшли своє відображення в працях зарубіжних та вітчизняних вчених, а саме: А. Маршалла, М. Портера, О. Амоші, С. Соколенка, М. Войнаренка, О. Щелкунової, І. Бутенка, С. Нараєвського та інших. Але незважаючи на значну кількість публікацій, що висвітлюють окремі аспекти створення кластерів, дослідження переваг кластеру, визначення перспектив формування кластерів в Україні вимагають подальшої розробки. Це обумовило актуальність і необхідність розвитку даного напрямку.

Мета статті

Метою статті є висвітлення суті кластеру; визначення основних переваг кластерів як для підприємств, що входять до їх складу, так і для регіонів, на території яких формуються кластери; розробка пропозицій, направлених на активізацію діяльності щодо ідентифікації та формування кластерів як на національному, так і регіональному рівнях.

Основний матеріал

Починаючи з 90-х років ХХ ст. в економічній літературі набуває поширення таке поняття, як кластер, або кластерне об'єднання. Вперше на цей феномен звернув увагу Альфред Маршал більше ста років тому, який помітив тенденцію до концентрації спеціалізованих компаній в "промислових регіонах". Йозеф Шумпетер (1934 р.) в своїй роботі про роль підприємців та "креативні сили руйнування" в економічній діяльності, зазначив факт інноваційної діяльності кластерів [1].

Кластер в перекладі з англійської мови означає гроно, пучок, група. Поняття кластеру знайшло застосування у фізиці та комп'ютерних технологіях. В економічній теорії класичним вважається точка зору М.Портера, який визначає кластер як «групу, однакових або подібних елементів, що зібрані разом або з'являються поряд; дана структура залучає конкуруючі підприємства визначеної індустрії в єдину виробничу мережу. Розвиток та успіх таких виробничих систем залежить від вертикальних (постачальник-виробник-покупець) та горизонтальних взаємозв'язків, таких як забезпечення витрат, технології, розповсюдження та розширення кластерної мережі». Найбільш чітка характеристика кластера виявляється на фоні місцевих відносин „постачальник – покупець”. Більшість підприємств купує сировину, компоненти, послуги у інших місцевих фірм. Мати спільну мережу постачальників і покупців – це велика перевага для підприємств-учасників кластеру в подібних місцевостях [2, с. 38–41].

Хоча в економічній науці концепція кластерів застосовується вже досить давно, «кластер» має різні значення в різних куточках Європи. Визначення кластеру варіює від малих мереж малих та середніх підприємств в обмежених географічних зонах, до «мегакластерів» в Данії та Фінляндії, що представляють величезну частину економіки. Концепція «кластеру» використовується у різноманітних бізнес-структурах на різних рівнях, мега-, мезо- та мікрорівнях.

Таким чином, кластери – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників сировини, матеріалів та послуг, фірм в певних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, науково-дослідних інститутів, громадських організацій), що конкурують, але при цьому проводять спільну активність. Кластер об'єднує підприємства, котрі співпрацюють між собою, досягають більших успіхів, ніж кожне з них самотужки. Підтримуючи співробітництво, компанії не перестають конкурувати між собою у зниженні витрат на виробництво та цінах, підвищенні якості продукції, пошуку кращих постачальників, формуванні нових каналів просування власної продукції тощо.

Суттєвою частиною кластерних взаємозв'язків є діяльність сформованого кластером „ланцюжка доданої вартості”. Його функціонування дозволяє переконатися у тому, що конкурентні переваги підприємств залежать від активності їх діяльності, починаючи від розробки проекту, закупки матеріалів, виготовлення продукції, і нарешті, – логістики її продажу та обслуговування. Оскільки велика кількість перелічених операцій потребує широкої взаємодії між підприємствами-постачальниками, професійними сервісними фірмами, дистриб'юторами, покупцями та іншими структурами – географічне розташування компаній є дуже важливим чинником для кожної ланки ланцюжка доданої вартості і тому велике значення має організація співпраці між різними учасниками ланцюжка, що можна зробити в рамках кластеру.

Дослідження особливостей функціонування кластерів в різних країнах дозволило виявити основні переваги, що надає кластер його учасникам:

- створення єдиного економічного та інформаційного простору, що дозволяє скоротити час на обмін інформацією, на прийняття та реалізацію управлінських рішень, на формування та реалізацію кластерної стратегії;
- об'єднання інтелектуальних капіталів, взаємопідтримка фінансовими ресурсами.
- більш ефективне та раціональне використання наявного капіталу, контроль цілеспрямованості використання залучених інвестицій;
- економічніше витрачання ресурсів;

- підвищення якості продукції та зростання обсягів виробництва;
- розширення асортименту продукції;
- можливість залучення і виконання замовлення великого обсягу;
- здійснення спільного маркетингу і розповсюдження продукції;
- прискорення впровадження нових технологічних процесів,
- отримання можливостей маневрування робочою силою;
- створення нових ідей, напрямків підприємництва, загальних продуктів.

Таким чином, можна зробити висновок, що об'єднання підприємств в кластери дозволяє підвищити ефективність господарювання його учасників, збільшити їх конкурентоспроможність. Це досягається за рахунок того, що в межах кластерів здійснюється концентрація ресурсів, використання котрих спрямоване на досягнення визначеної для всіх учасників бізнес-процесу спільної мети, а це, в свою чергу, забезпечує стійкість, дозволяє використати ефект масштабу та досягти синергетичного ефекту в протидії ударам глобальної конкуренції з боку монопольних транснаціональних корпорацій.

Але в рамках кластеру підвищується конкурентоспроможність не лише окремо взятого підприємства, а певного географічного регіону і економіки країни загалом. Формування економіки держави на основі кластерів – це створення конкурентоздатної, інноваційної та інвестиційно привабливої економіки, кінцевим результатом якої є підвищення рівня та якості життя населення. Перевага й новизна кластерного підходу полягають у тому, що він додає високу значущість мікроекономічній складовій, а також територіальному і соціальному аспектам економічного розвитку. Крім того, він передбачає ефективні інструменти для стимулювання регіонального розвитку.

Потенціал регіону – це здатність соціально-економічної системи території використовувати внутрішні ресурси та зовнішні можливості для формування конкурентних переваг і досягнення стратегічної мети. Нижче, на рисунку наведено загальні характеристики, завдяки яким кластерна модель має реальну можливість поліпшити загальний економічний стан будь-якої країни, насамперед України, і підвищити її національну конкурентоспроможність через зростання конкурентоспроможності регіонів (за М. Портером) [3].

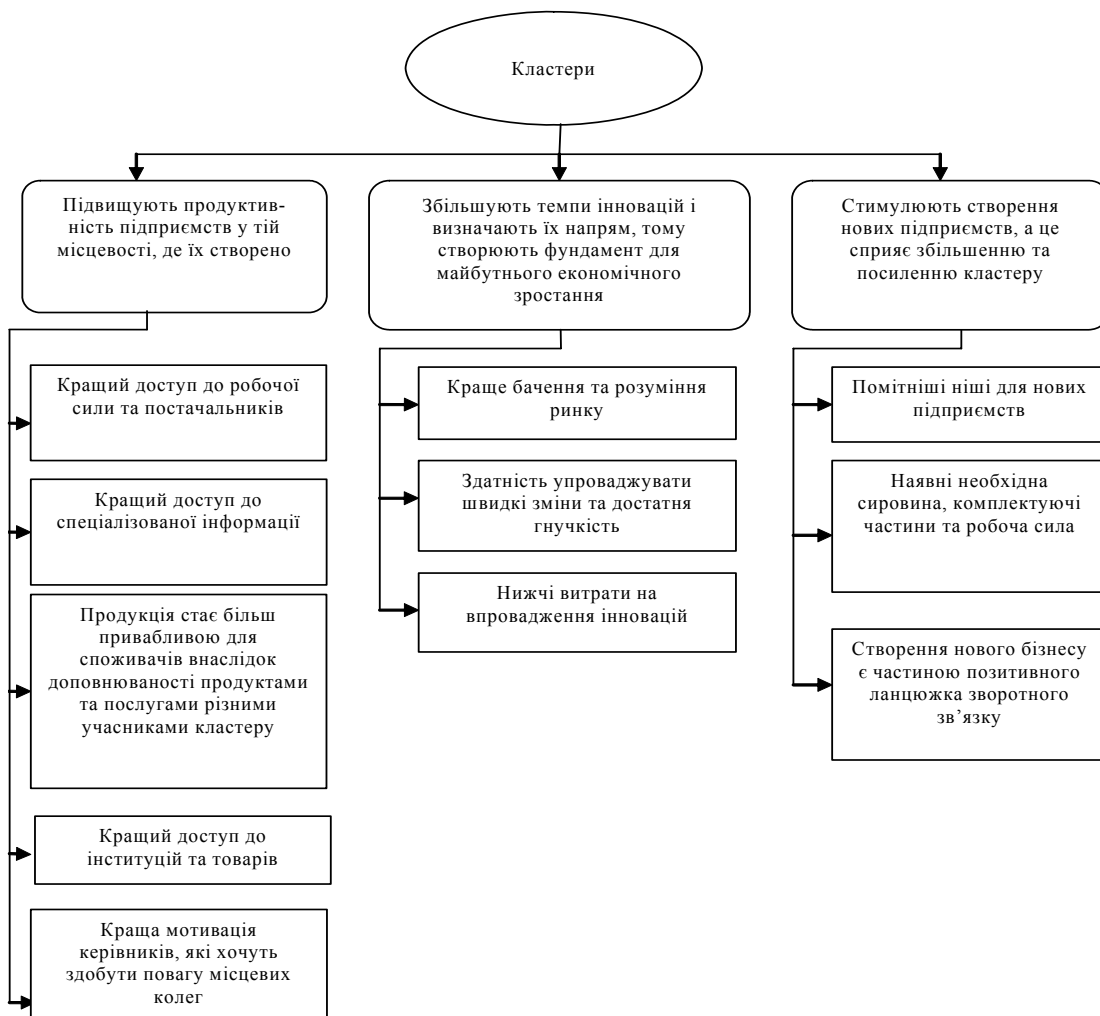


Рис. 1. Позитивні характеристики кластерів

У розвинених державах використання кластерного підходу в управлінні економікою вже має певну історію. Так, повністю кластеризовані фінська і скандинавська промисловість. Ключові промислові кластери в Німеччині (хімія, машинобудування) і Франції (виробництво продуктів харчування, косметики) були сформовані в 50–60-і роки минулого сторіччя. У шотландській моделі кластера, ядром спільного виробництва стало крупне підприємство, що об'єднує навколо себе малі і середні фірми, італійська модель передбачає гнучку і рівноправну співпрацю підприємств малого, середнього і крупного бізнесу. Є чимало прикладів нарощування дослідницьких і підприємницьких потужностей при створенні інноваційних територій. Так, у Нідерландах при розробці інноваційної стратегії економіку країни було розподілено на десять мегакластерів: складальні, хімічні галузі, енергетика, агропромисловий комплекс, будівництво, ЗМІ, охорона здоров'я, комерційні і некомерційні обслуговуючі види діяльності, транспорт. Аналогічні перебудови проводять в Росії, де кластерні технології все частіше використовують при розробці регіональних стратегій розвитку. Тільки в Санкт-Петербурзі налічують 9 кластерів (енергетичне машинобудування, суднобудування і судноремонт, харчовий бізнес, транспортний бізнес, туризм, деревообробка, програмне забезпечення й інформаційні технології, оптичне приладобудування, металургія) [4].

В цілому досвід інших країн показує, що кластерний підхід служить основою для діалогу між представниками науки, підприємницького сектора і держави, дозволяє підвищити ефективність їх взаємодії в інноваційному процесі. Уряди розвинутих країн здійснюють активну кластерну політику, і завдяки цьому, в світі вже створено понад 1400 активно діючих кластерних об'єднань.

В Україні перші спроби запровадити концепцію бізнес-кластерів почалися ще у 1998 р. Безспірним піонером кластеризації в Україні слід вважати Хмельницьку область, де успішно функціонують будівельний і швейний кластери, існують туристичні кластери «Кам'янець» та «Дивосвіт», кластер сільського зеленого туризму «Оберіг», які мають усі можливості для подальшого розвитку, у тому числі і у транскордонному вимірі. Швейний кластер об'єднує 11 швейних підприємств, середні учбові заклади відповідного напрямку і університет. Така взаємодія виробництва з наукою дає можливість підвищити рівень інноваційності виробництва і досягти за рахунок цього значно кращих результатів діяльності. Прикладом взаємодії зусиль вчених, підприємців, фінансистів та представників влади є успішно діючий кластер сільського туризму «Оберіг», що об'єднує 6 тисяч працівників.

Специфікою розвитку кластерів Поділля стало те, що центрами об'єднання підприємств в кластери були різні за величиною і географічним розміщенням територіальні центри: обласний – Хмельницький, районний – Кам'янець-Подільський, сільський – с. Гриців Шепетівського району.

Досвід регіону Поділля став важливим полігоном в освоєнні специфіки і перспектив кластеризації для всіх областей України. Поступово почали з'являтися кластери в інших регіонах України. В число регіонів, що змогли досягти успіхів у формуванні кластерних об'єднань, крім Хмельницької області, слід віднести також АР Крим і Севастополь, Івано-Франківську, Рівненську, Полтавську, Сумську, Харківську, Херсонську, Одеську і Миколаївську області. Досвід, отриманий цими регіонами засвідчує, що території, які сформували кластери, отримують певні переваги. Вивчивши питання впливу кластерних об'єднань на розвиток регіонів можна стверджувати, що кластерний підхід розвитку регіону дає можливість підвищити конкурентоспроможність підприємств на регіональному рівні, їх інноваційну активність. В кластерах створюються передумови для розвитку великого, середнього та малого бізнесу регіону, розробки групових проектів, які залучають інвестиції, а отже сприяють розвитку регіону. Кластери беруть на себе вирішення більшості соціальних проблем територій, вони спрямовані на покращення інфраструктури регіону, в якому працюють, забезпечують створення нових робочих місць. Кластери позитивно впливають на стан економіки регіонів по всьому світу. А із загостренням міжнародної конкуренції в деяких сферах без них вже просто не обійтися [5, с. 58–63].

В Полтавській області, були проведені дослідження, які підтверджують перспективність формування кластерів в наступних напрямках:

1) Агропромислові та харчові кластери – в районах, де склалася сприятлива екологія, налагоджено канали збуту продукції, розвивається фермерство. Найбільші перспективи мають потенційні кластери молокопереробного, м'ясного напрямку, консервної (овочі, фрукти), зернової продукції. Великий потенціал також мають цукровий та кондитерський кластери.

2) Будівельні кластери на основі існуючої місцевої сировинної бази, збереженої виробничої інфраструктури та кадрів.

3) Швейний, взуттєвий та текстильний кластери.

4) Туристично-рекреаційні кластери, що можуть бути сформовані в районах, які мають чудові історико-архітектурні та природні пам'ятки, сприятливу екологію, унікальну мінеральну воду.

5) Кластер транспортного машинобудування.

6) Кластери приладобудування та high-tech технологій можуть бути сформовані на основі потужної виробничої бази колишніх оборонних підприємств та інших об'єднань.

На сьогоднішній день в Полтавській області проводиться робота по створенню двох кластерів – кластера виробників екологічно чистої продукції та кластеру «Сорочинський ярмарок». Метою кластеру

виробників екологічно чистої продукції являється залучення додаткових ресурсів до регіону через посилення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, використання спільних можливостей та розширення ринків збуту. Створення інноваційно-технологічного кластеру "Сорочинський ярмарок" має сприяти розвитку сільських територій та залученню більшої кількості туристів.

Але необхідно зазначити, що процеси формування кластерних об'єднань на території Полтавської області, як і по всій Україні відбуваються дуже пасивно. На жаль, в Україні кластерна форма організації господарства ще не набула достатнього застосування і поширення. Пояснюється це тим, що відсутні досконалі інвестиційно-інноваційні механізми формування і функціонування кластерів, малоефективними є фінансові механізми державного регулювання їх діяльності. Це стосується цільового фінансування, прямої фінансової допомоги, надання субвенцій, субсидій тощо. В законодавстві України відсутні нормативно-правові акти, які б регулювали процеси кластеризації і це незважаючи на те, що впровадження кластерних моделей має сприяти росту ділової активності підприємницьких структур і подоланню негативних факторів впливу на розвиток вітчизняної економіки. Тому, для більш широкого впровадження кластерів на території України вкрай необхідним є вирішення наступних питань, що наведені нижче в таблиці.

Таблиця 1

Пропозиції, направлені на активізацію діяльності щодо ідентифікації та формування кластерів на національному та регіональному рівнях.

Державний рівень	Регіональний рівень
<ol style="list-style-type: none"> 1. Внесення змін до законодавства щодо визначення поняття «кластер». Зниження адміністративних бар'єрів для розвитку кластерів. 2. Розробка Національної Концепції розвитку кластерів. 3. Визначення джерел фінансування та державної підтримки кластерного розвитку. 4. Узагальнення та розповсюдження кращих практик (українських та міжнародних) з питань розвитку кластерів. 5. Розробка методичних посібників з кластерного розвитку для різних сфер та розповсюдження їх серед підприємців, навчальних закладів, громадських організацій та спеціалізованих установ для інформаційного забезпечення процесу популяризації кластерної моделі розвитку. 6. Розробка методики визначення потенційних кластерів, оцінки ефективності їх діяльності та статистичного спостереження для відображення об'єктивних показників кластерного розвитку в Україні. 7. Сприяння розвитку міжнародної співпраці кластерів України з кластерними об'єднаннями Європейського Союзу та на глобальному рівні. 8. Розвиток загальнонаціональної мережі організацій, які займаються підтримкою створення та функціонування кластерів. 9. Створення постійно діючого органу з питань сприяння впровадження кластерів та моніторингу реалізації Національної концепції розвитку кластерів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Аналіз конкурентоспроможності регіонів із застосуванням кластерної моделі і визначення пріоритетних напрямів кластеризації території. 2. Розробка регіональних програм підвищення конкурентоспроможності на основі кластерної моделі розвитку. 3. Внесення змін в програми соціально-економічного розвитку регіонів, які б враховували формування кластерних об'єднань. 4. Проведення інформаційної компанії серед потенційних учасників та зацікавлених осіб щодо роз'яснення конкурентних переваг кластерів. 5. Сприяння інституційному розвитку кластерів, що включає ініціювання та підтримку створення кластеру, а також діяльності зі стратегічного планування розвитку кластеру та встановленню ефективної інформаційної взаємодії між учасниками кластеру. 6. Сприяння реалізації проектів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності учасників кластеру та сприяння ефективності їх взаємодії. 7. Підготовка менеджерів (керівників проектів) з питань виявлення кластерних ініціатив та розвитку кластерів. 8. Створення постійно діючого органу на регіональному рівні з питань сприяння впровадження кластерів та моніторингу реалізації Регіональної програми підвищення конкурентоспроможності на основі кластерної моделі розвитку.

Впровадження цих заходів є доцільним з огляду на сьогоднішній брак системності та належної координації процесів формування та розвитку кластерів як на центральному, так і на регіональному рівнях. Особливо велике значення має підвищення ролі влади в цьому процесі. Активна кластерна політика органів державної влади на національному та регіональному рівнях дозволить розвинути взаємовигідну співпрацю між владою, бізнесом, навчальними закладами, науковими організаціями та громадськістю для розвитку економіки території і зможе призвести до виникнення до масштабного мультиплікативного ефекту.

Висновки

Таким чином, кластери можуть стати ефективною формою і засобом поєднання загальнодержавних, корпоративних та індивідуальних інтересів для досягнення кінцевого результату – активізації підприємницької діяльності, підвищення конкурентоспроможності та зростання економічного розвитку регіонів, забезпечення гідного рівня і якості життя населення. Значущість кластерних форм територіальної організації господарства полягає в більш ефективній регіонально-галузевій реалізації інтересів суб'єктів підприємницької діяльності, координації і кооперації виробництва. А подальший розвиток економіки в рамках концепції кластеризації дозволить вивести конкурентоспроможність як окремих підприємств, так регіонів в цілому, на принципово новий рівень за рахунок об'єднання зусиль і ресурсів договірних сторін, а головне формування нового способу мислення і способу ведення бізнесу. Кластерна модель розвитку підприємств і регіонів дозволить повною мірою використовувати синергетичний ефект отриманий від інтеграції суб'єктів ринку. У світовій практиці вже є достатній досвід розвитку кластерів в основних галузях господарювання, який дав позитивні результати використання існуючих прогресивних методик, на які тільки варто поглянути через призму територіально-галузевих і національних особливостей функціонування економіки.

Література

1. Нараєвський С. Розвиток кластерів в економіці України // Наука молода : інтернет конференція [Електронний ресурс] / С. Нараєвський. – Режим доступу : http://www.iconf.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=52&Itemid=36.
2. Соколенко С. І. Проблеми і перспективи посилення конкурентоздатності економіки України на основі кластерів / С. І. Соколенко // Міжнародна науково-практична конференція [„Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів”], м. Львів, 26–27 червня 2008 р. – Л., 2008. – С. 38–41.
3. Портер М. Конкуренція : [учебное пособие] / Портер М. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 258 с.
4. Бутенко А. І. Феномен кластера у формуванні інноваційної моделі економіки регіону / Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України [Електронний ресурс] / А. І. Бутенко, С. В. Лазарева. – Режим доступу : <http://www.investplan.com.ua/index.php?iid=3&operation=9>.
5. Соколенко С. І. Инновационные возможности регионов – основа подъема конкурентоспособности экономики Украины / С. И. Соколенко // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки / Донецький економіко-гуманітарний інститут СОН України; Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Донецьк : ДЕГІ, 2006. – Вип. 3 – С. 58–63.

Надійшла 11.01.2011

УДК 656.7.076:629(045)

О. О. СОЛОВЙОВА, І. М. ГЕРАСИМЕНКО, М. М. РОВНЕНКО

Національний авіаційний університет, м. Київ

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ АВІАЦІЇ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ В ПОРІВНЯННІ З НАЗЕМНОЮ ТЕХНІКОЮ

В статті розглянуто переваги використання авіації в сільському господарстві в порівнянні з наземною технікою. Проведено порівняльну характеристику економічних показників при внесенні мінеральних добрив легким літаком АН-2 та підживлювачем рідкими добривами ПЖУ-2,5. Також висвітлено національний інтерес та економічну вигідність для країни в цілому. Зроблено висновки про доцільність використання авіації в сільському господарстві для виконання широкого спектру робіт.

The given article defines advantages of the use of agricultural aviation as compared to a surface technique. Comparative description of economic indicators is conducted at bringing of mineral fertilizers by airplane An-2 and signup by liquid fertilizers SLF-2,5. National interest and economic advantage is also reflected for a country on the whole. Conclusions are done about expedience of the use of aviation in agriculture for implementation of wide spectrum of works.

Ключові слова: аграрна сфера, сільське господарство, економічна ефективність, авіація, наземна техніка, авіаційні послуги, маркетингова діяльність, маркетингові комунікації.

Вступ. Економічна криза, скорочення площ ріллі, зниження врожайності сільськогосподарських культур, важкий фінансовий стан товаровиробників зобов'язують працівників агропромислового комплексу (АПК) України шукати вихід із критичної ситуації, враховуючи економічні показники ефективності обробітку земельних площ. Володіючи однією третьою найбагатших у світі чорноземів, Україна займає провідне місце серед країн-сусідів щодо частки високоякісних плодючих ґрунтів.

Постановка проблеми. Для виведення агропромислового комплексу з кризи необхідне впровадження нових, сучасних форм господарювання (фермерські та орендні підприємства, агрофірми тощо). Також важливим та необхідним є перехід сільськогосподарського виробництва на інтенсивний шлях розвитку, що неможливо без наукових досягнень. Суттєвим внеском у подальший розвиток є застосування авіації в сільському господарстві. Така практика досі не знайшла масового застосування в Україні, тому необхідним є визначення економічної ефективності застосування авіації в сільському господарстві.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання економічної ефективності застосування авіації у сільському господарстві розглядалися у наукових працях таких вчених, як Славков М.І., Лапшов В.Ф., Загоруйко В.М., Матійчик М. П., останні дослідження Михайлова Г.М. присвячені ефективності формування парку літальних апаратів для виконання сільськогосподарських робіт.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Визначення економічно обґрунтованої переваги використання авіації в сільському господарстві в порівнянні з наземною технікою для внесення мінеральних добрив з метою підвищення врожайності та захисту рослин від шкідників.

Мета статті та виклад основного матеріалу. Становище сільського господарства України в період економічної кризи надзвичайно ускладнилося. Адже, сільське господарство – одна з головних галузей матеріального виробництва, що має важливе значення для постачання продовольства для населення та сировини для промисловості. Сільськогосподарські угіддя займають 42 млн гектарів, або 70% загального фонду країни.

Тривалий час сільськогосподарське виробництво розвивалося екстенсивним шляхом. Це означає, що збільшення обсягів виробництва досягалося за рахунок кількісного приросту виробничої бази, а не

якісного її переоснащення; залучення до нього додаткових земельних площ, особливо ріллі; збільшення поголів'я худоби. Площа орних земель приростала за рахунок зменшення площ інших сільськогосподарських угідь, а також внаслідок проведення водної меліорації – зрошення та осушення земель. Зрошувальні землі розташовані на півдні України, їх площа – 2,5 млн га. У перезволожених і заболочених районах Полісся і північного лісостепу під осушення залучено 3,3 млн га земель.

Застосування авіації в сільському господарстві є вагомим внеском у переході аграрного сектора України до нової економічної системи господарювання. Адже перехід на інтенсивний шлях розвитку неможливий без наукових досягнень. Впровадження сучасних технологій для внесення хімічних, біологічних та мінеральних засобів захисту рослин без використання авіації неможливе.

Спектр робіт, які виконує авіація в сільському господарстві, досить широкий і включає в себе наступні види робіт: аеросівба; розкидання отруйних приманок; внесення твердих і рідких добрив; обприскування та обпилювання культур гербіцидами, фунгіцидами, інсектицидами, десикантами і стимуляторами росту рослин; захист рослин від заморозків; вапнування ґрунту; хімічне знищення чагарників; хімічне очищення дренажних систем.

Національний інтерес у сфері виконання авіаційних робіт та послуг підтримується за рахунок: збільшення доходів вітчизняних підприємств і податкових надходжень до бюджету, забезпечення надання населенню та підприємствам якісних послуг за оптимальними цінами, підвищення продуктивності більш як в три рази; скорочення витрат препаратів і робочої рідини; витрат на паливно-мастильні матеріали; зниження вартості технічних засобів та собівартості внесення препаратів, збереження врожаю до 10%, покращення якості зерна.

Для відродження сільського господарства, в сучасних мовах землекористування, необхідний розвиток сільськогосподарської авіації на новій економічній та технічній базі з використанням сучасних методів організації авіаційних робіт і прогресивних технологій застосування засобів захисту рослин, з урахуванням ресурсо-, енергозберігання та використання можливостей сучасної техніки. Існуючий парк сільськогосподарських повітряних суден складається з літаків НАРП-1, Х-32, вертольотів Мі-2 і Ка-26, причому основу парку складають літаки Ан-2. Тому, для розвитку сільськогосподарської авіації в Україні, необхідно приділити увагу, в першу чергу, вдосконаленню організації авіаційних робіт і вдосконаленню їх технологій, а також оновленню парку ПС, що використовуються на сільськогосподарських роботах [1].

Специфіка кожного вильоту літака для обробки сільськогосподарських культур полягає в тому, що доводиться обробляти поля, які різняться за площею, відстанню від аеродрому до ділянки, що обробляється, загрузкою повітряного судна хімікатами, нормами його використання тощо.

Для порівняльної характеристики економічних показників при внесенні мінеральних добрив розглянемо легкий літак Ан-2, який показано на рис. 1 та підживлювач рідкими добривами ПЖУ-2,5, який показано на рис. 2 на прикладі ВАТ «Андрушівське». Загальна площа земель, що належать підприємству, – 591,7828 га, з них: рілля – 577,924 га; сіножать – 7,8289 га; пасовища – 0,8095 га; проектні дороги – 5,2204 га. Господарство спеціалізується на виробництві насіння зернових культур (озима пшениця, озимий і яровий ячмінь), олійних (соняшник, ріпак і льон).

Вибір техніки для виконання сільгоспробіт слід здійснювати на підставі попереднього економічного обґрунтування з урахуванням виду та обсягу робіт, можливості їхнього виконання в установлені агротехнічні строки, забезпеченості трудовими й технічними ресурсами, порівнянням витрат на обробку, можливості отримання додаткового врожаю, зважаючи на технічні можливості й переваги кожного типу техніки [2].

ПЖУ-2,5 (підживлювач рідкими добривами) призначений для поверхневого і внутрішньогрунтового внесення двох- і трьохкомпонентних розчинів рідких комплексних добрив з добавками мікроелементів або без них, робочих розчинів пестицидів, а також для внутрішньогрунтового внесення аміачної води. Виконаний у вигляді одноосного причепа і агрегується з трактором класу 1,4 [3].



Рис. 1. Сільськогосподарський варіант Ан-2СХ



Рис. 2. ПЖУ-2,5 (підживлювач рідкими добривами)

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика окремих показників літака Ан-2
та підживлювача рідкими добривами ПЖУ-2,5**

№	Показники	Позначення	Одиниці вимірювання	АН-2	ПЖУ-2,5
1.	Площа обприскування	$S_{обр}$	га	591,783	591,783
2.	Ширина захвату	b_z	м	50	22
3.	Розподіл мінеральних добрив	$q_{добр}$	кг/га	100	100
4.	Транспортна швидкість	$V_{тр}$	с	160	16
5.	Робоча швидкість	V_p	км/год	150	10
6.	Продуктивність	P	га/год	65	11
7.	Витрата палива	Q_n	кг/га	1,5	20,0
8.	Місткість бака	V	л	2200	2000
9.	Час на обробку ґрунту	t	од.	9	53,8
10.	Механічні пошкодження рослин та ущільнення ґрунту		--	--	+

Використання авіації в сільському господарстві у порівнянні з наземною технікою є економічно ефективним через економію часу на прибуття до місця призначення, економію часу на обприскування та продуктивність обприскування, менші витрати, пов'язані з виплатою заробітної плати, менші витрати палива. Доказом вищезазначеного є розрахунки, які представлені нижче.

Прибуття до місця призначення

Прибуття до місця обприскування літака Ан-2 та ПЖУ-2,5 (підживлювач рідкими добривами) розраховується за формулою 1.

Відстань до злітно-посадкового майданчика, на якому базується ПС Ан-2 складає 6 км, тому таку відстань літак Ан-2 при транспортній швидкості 160 км/год подолає за 2,25 хв, але при цьому варто врахувати час на зліт, який в середньому складає 1,1 хв., тоді Ан-2 прибуде до місця обприскування за 3,35 хв.

В той час як підживлювач рідкими добривами ПЖУ-2,5, що агрегується трактором класу 1,4 при транспортній швидкості 16 км/год подолає цю ж відстань за 23 хв.

$$t_{приб.} = \frac{L * 60}{V_{тр.}} + t_{зл.} \quad (1)$$

де $t_{приб.}$ – час прибуття до місця обприскування;

L – відстань від місця базування до місця обприскування;

$V_{тр.}$ – транспортна швидкість;

$t_{зл.}$ – час на зліт, для Ан-2.

$$t_{приб. Ан-2} = \frac{6 * 60}{160} + 1,1 = 3,35 \text{ хв.}$$

$$t_{\text{приб. ПЖУ-2,5}} = \frac{6 * 60}{16} = 23 \text{ хв.}$$

Час і продуктивність обприскування

Час, витрачений на обприскування розраховується за формулою 2. Витрачений час на обприскування літаком Ан-2 та підживлювачем рідкими добривами ПЖУ-2,5 суттєво різняться.

$$t = \frac{S_{\text{обпр.}}}{P}, \quad (2)$$

де t – час, витрачений обприскування;

$S_{\text{обпр.}}$ – площа обприскування;

P – продуктивність обприскування.

$$t_{\text{Ан-2}} = \frac{591,783}{65} = 9 \text{ год.}$$

$$t_{\text{ПЖУ-2,5}} = \frac{591,783}{11} = 54 \text{ год.}$$

При використанні для обприскування літака Ан-2 витрачається 9 год. При використанні наземної техніки підживлювача рідкими добривами ПЖУ-2,5 за нормою робочого часу 6 годин (без перерви) той самий об'єм роботи буде виконаний за 9 днів. Якщо врахувати кліматичні та соціальні аспекти, то обприскування за допомогою ПЖУ-2,5 займатиме від 10 до 15 днів.

Продуктивність виконання обприскування літаком Ан-2 та підживлювачем рідкими добривами ПЖУ-2,5 розраховується за формулою 3.

$$\Delta P = \frac{P_{\text{Ан-2}}}{P_{\text{ПЖУ-2,5}}}, \quad (3)$$

де ΔP – відносна продуктивність;

$P_{\text{Ан-2}}$ – продуктивність обприскування для літака Ан-2;

$P_{\text{ПЖУ-2,5}}$ – продуктивність обприскування для підживлювача рідкими добривами ПЖУ-2,5.

$$\Delta P = \frac{9}{54} = \frac{1}{6}.$$

Слід зазначити, що продуктивність літака Ан-2 переважає у 6 разів, у порівнянні з підживлювачем рідкими добривами ПЖУ-2,5.

Витрати, пов'язані з виплатою заробітної плати

Виходячи з попереднього пункту, літак Ан-2 обробляє необхідну площу приблизно за 9 годин, тобто обприскування культур можна провести за 1–2 робочі дні (при дозволених 8–9 льотних годин на день). Підживлювач рідкими добривами ПЖУ-2,5 обробить цю ж площу мінімум за 9 робочих днів, що передбачає додаткові витрати на заробітну плату обслуговуючому персоналу.

Витрата палива

Витрати палива літаком Ан-2 та підживлювачем рідкими добривами ПЖУ-2,5 розраховується за формулою 4.

$$Q = Q_{\text{П}} * S_{\text{обпр.}}, \quad (4)$$

де Q – витрата палива для заданої площі обприскування;

$Q_{\text{П}}$ – витрата палива на 1 км;

$S_{\text{обпр.}}$ – площа обприскування.

$$Q_{\text{Ан-2}} = 1,5 * 591,783 = 1479,457 \text{ л.}$$

$$Q_{\text{ПЖУ-2,5}} = 20 * 591,783 = 11835,656 \text{ л.}$$

Обробивши площу ВАТ «Андрушівське», яка складає 591,7828 га, літак Ан-2 повинен витратити

1479,457 л палива. В той час як підживлювач рідкими добривами ПЖУ-2,5 на обробку даної площі витратить 11835,656 л.

Враховуючи об'єм бака для хімікатів, без заправки, літак Ан-2 за один політ, який в середньому складає 10–15 хв може обробити 12 га, а підживлювач рідкими добривами ПЖУ-2,5 – 11 га в середньому за 55–60 хв.

При великій швидкості вітру більше ніж 6–8 м/с літак Ан-2 не може бути допущеним до польотів, на відміну від підживлювача рідкими добривами ПЖУ-2,5. Проте після затяжних дощів, коли ґрунт є вогким, а вирощувані культури потребують негайної обробки підживлювач рідкими добривами ПЖУ-2,5 не в змозі виконати обприскування.

При використанні підживлювача рідкими добривами ПЖУ-2,5 10% врожаю знищуються через ущільнення ґрунту та утворення технологічної колії.

Застосування авіації в сільському господарстві економічно вигідно, у порівнянні з наземною технікою. Враховуючи все вищезазначене є доцільним і надалі розвивати в Україні застосування авіації в сільському господарстві. Для цього пропонується використовувати інструменти маркетингу у сфері надання авіаційних послуг. Маркетингова діяльність у сфері авіаційних послуг – це діяльність, насамперед, орієнтована на перспективу, її головний напрямок – вивчати тенденції і можливості розвитку запитів споживачів авіаційних послуг і суттєво впливати на їхнє формування.

Враховуючи світову тенденцію глобального потепління, збільшення населення й, відповідно, попиту на продукцію сільськогосподарського виробництва, можна спрогнозувати найближчим часом зростання обсягів застосування авіації у сільському господарстві, що, своєю чергою, сприятиме становленню України як держави – європейської житниці [2].

Значення просування авіаційних послуг дуже важливе і полягає в тому, щоб насамперед вказати на вигоди від користування певною послугою. Необхідно не тільки поінформувати, а й переконати максимальну кількість споживачів у тому, що послуга має певні переваги, сформувані або підсилити схильність певної кількості споживачів купити послугу. А у нашому випадку вигоди очевидні – це, насамперед, менші витрати палива, менші витрати, пов'язані з виплатою заробітної плати, економія часу на прибуття до місця призначення, економія часу на обприскування та продуктивність обприскування.

Інформування, переконання, зміна схильності купити послугу – основні цілі маркетингу, що досягаються в результаті реалізації маркетингової політики комунікацій. Комплекс заходів, за допомогою яких здійснюється політика маркетингових комунікацій, містить такі основні складові: рекламу, стимулювання збуту (просування продажу послуг), персональний (особистий) продаж, паблік рилейшнз (зв'язки з громадськістю, ПР або PR) і прямий маркетинг.

Застосування маркетингових комунікацій дозволить національним підприємствам, які надають авіаційні послуги, збільшити доходи та зробить їх конкурентоспроможними як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках країни.

Висновки. В умовах аграрної кризи і фінансової розрухи використання авіації в сільському господарстві створює протидію спаду виробництва сільськогосподарської продукції, зменшує виробничі затрати палива, часу на обприскування, сприяє раціональному використанню коштів. Авіаційна техніка у сільському господарстві переважає в порівнянні з наземною по швидкості обробки у 15 разів, по продуктивності – у 6 разів, по витратах палива – у 6 разів. Враховуючи технологію обробки авіаційною технікою та погодні умови, відбувається збільшення врожайності сільськогосподарських культур до 10%.

Використання авіації в сільському господарстві забезпечить збільшення доходів національних підприємств, що суттєво вплине на податкові надходження до державного бюджету країни, що в період світової економічної кризи матиме позитивні наслідки.

Література

1. Герасименко І. М. «Особливості авіаційно-хімічних робіт в Україні» / І. М. Герасименко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – К. : НАУ, 2009. – Вип. 23. – С. 194–199.
2. Лагуточкін В. П. Сільськогосподарська авіація України / В. М. Лагуточкін // Пропозиція: інформаційний щомісячник. – 2008. – № 6. – С. 114–122.
3. Сайт Національного аграрного університету та Міністерства аграрної політики «Аграрний сектор України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroua.net/mashine/catalog/cg-2/tp-18/mi-22/>.

Надійшла 28.12.2010

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті досліджено види суб'єктів державного сектора, проаналізовано та узагальнено їх класифікаційні ознаки, а також запропоновано виділення у складі державного сектора економіки державного унітарного та державного корпоративного секторів.

In the article it is researched kinds of subjects of public sector, it is analysed and generalized their classification signs, and also allocation as a part of public sector of economy state unitary and state corporate sectors is offered.

Ключові слова: державний сектор, державні підприємства, державний корпоративний сектор, державний унітарний сектор.

Вступ. Основною перешкодою у визначенні оптимальних обсягів державного сектора економіки України як в абсолютному, так і у відносному вираженні є неоднозначність науково-методичних підходів щодо складових даного сегменту та складність класифікації всіх видів суб'єктів державного сектора через їх різноманітність. Отже детальний аналіз та групування суб'єктів державного сектора економіки мають досить важливе практичне та теоретичне значення і є актуальними на сучасному етапі економічного розвитку. Тому потребують детального дослідження та аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження даного питання відображено в наукових працях ряду вітчизняних науковців, а саме: М.Д. Білик, Н. Г. Гончарової, О. М. Головінова, О. В. Длупольського, Г. А. Дорофєєвої, М. О. Камишанської, О. І. Ковтуна.

Мета статті. Дослідження видів суб'єктів державного сектора економіки та розробка рекомендацій щодо їх систематизації.

Результати. В наукових дослідженнях для структуризації економіки за галузевими, організаційними, економічними та фінансовими ознаками використовують таке поняття, як «сектор економіки». В енциклопедичній літературі зазначено, що сектор економіки – сукупність господарських одиниць, що характеризуються однорідністю економічної діяльності або організаційною і фінансовою єдністю. З погляду форм власності розрізняють: державний сектор, що включає підприємства, організації, установи, що знаходяться в державній власності і під контролем державних органів; приватний – не підпорядкований державі. З погляду конкретних видів економічної діяльності розрізняють реальний сектор економіки, невиробничий та фінансовий. Виділяють також тіньовий сектор економіки, що характеризується здійсненням протиправних господарських операцій і операцій, що не враховуються статистикою.

Державний сектор економіки України представлений значною кількістю видів суб'єктів господарювання – від суто державних підприємств, що перебувають у повному державному володінні, до змішаних акціонерних компаній з різною часткою державної власності. Слід зазначити, що значну частку державного сектора економіки складають бюджетні установи, які включають установи освіти, заклади охорони здоров'я, соціальних послуг, суспільного транспорту; національні і місцеві державні підприємства, а також державні корпорації. До складу виключно державних підприємств належать казенні підприємства, акціонерні компанії, а також державні холдингові компанії.

З метою систематизації видів суб'єктів державного сектора, перш за все, необхідно їх згрупувати, тобто визначити інституційну структуру за основними класифікаційними ознаками. З цією метою проведемо аналіз усталених підходів щодо складових елементів державного сектора з правової, інформативної та науково-методичної точок зору.

Розглядаючи правове поле, слід відмітити, що у Господарському кодексі України (далі – ГКУ) хоча й не розкрито сутність даного поняття, але визначено суб'єкти державного сектора економіки. Так, відповідно до статті 22 ГКУ, суб'єктами господарювання державного сектора економіки є суб'єкти, що діють на основі лише державної власності, а також суб'єкти, державна частка у статутному фонді яких перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів [4].

Склад державного сектора економіки відповідно до ГКУ представлено на рис. 1.

Отже, відповідно до ГКУ суб'єкти державного сектора України можна розглядати з декількох позицій, а саме: по-перше, за видом діяльності – комерційні і некомерційні, по-друге, за формою власності – суб'єкти державної і змішаної форми власності, по-третє, за правовим режимом по відношенню до державного майна – підприємства створені на праві господарського відання та оперативного управління державним майном [4].

В правовому регулюванні взаємовідносин між суб'єктами господарювання вирішальна роль належить Цивільному кодексу України. У відповідності до даного законодавчого акту загальна класифікація юридичних осіб має наступний вигляд (рис. 2).

В Цивільному кодексі України чітко не вписано суб'єкти державного сектора економіки, але

відповідно до статті 167 держава може створювати юридичні особи публічного права (державні підприємства, навчальні заклади тощо) та юридичні особи приватного права (підприємницькі товариства тощо), брати участь в їх діяльності на загальних підставах, якщо інше не встановлено законом [11]. Що стосується організаційно-правової форми, то, як уже зазначалося, держава має право створювати або приймати участь у створенні як некомерційних, так і комерційних підприємницьких структур різних організаційно-правових форм. Таким чином, ми можемо виокремити ще одну класифікаційну ознаку – ступінь автономії, що передбачає існування державних підприємств (установ, організацій) приватного та публічного права.

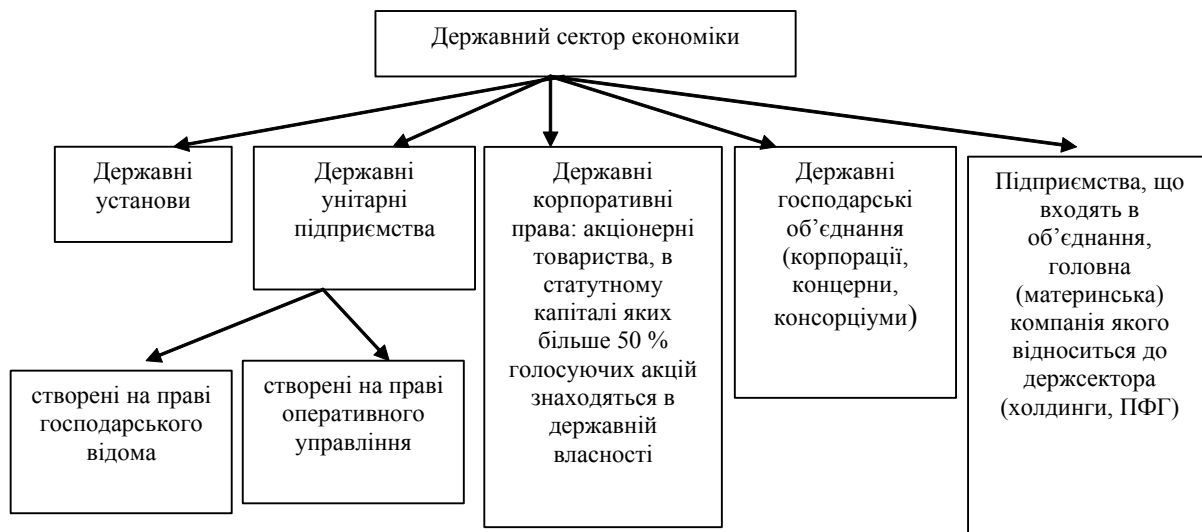


Рис. 1. Склад державного сектора економіки України відповідно до Господарського кодексу України

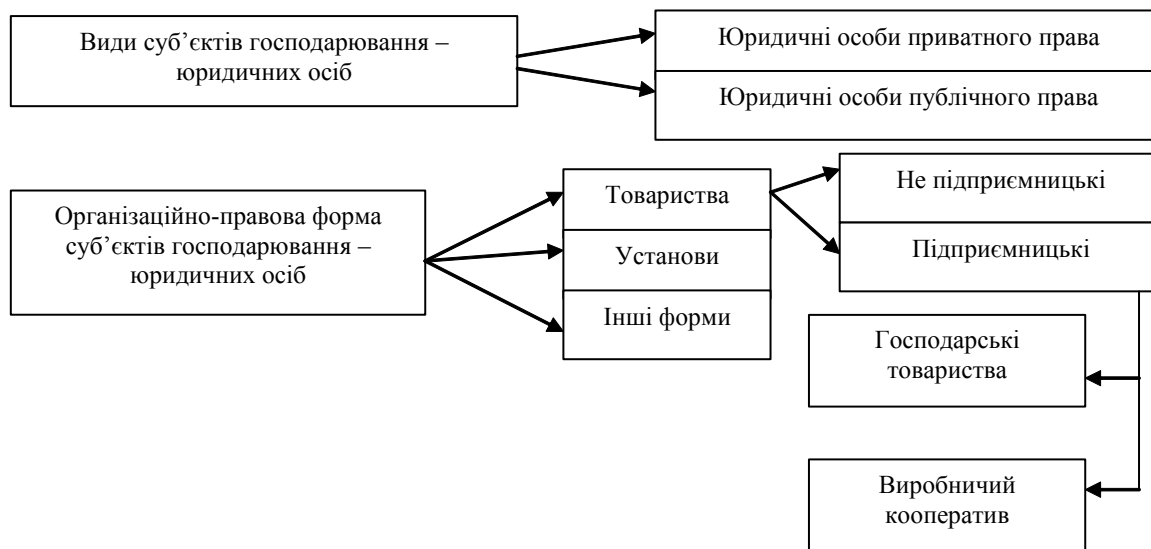


Рис. 2. Класифікація суб'єктів господарювання – юридичних осіб в Цивільному кодексі України

У Методиці визначення питомої ваги державного сектора в економіці, затвердженій спільним наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Державного комітету статистики та Фонду державного 4 листопада 2003р № 307/375/1963 [10], зазначено, що до суб'єктів господарювання державного сектора економіки належать суб'єкти, які діють на основі виключно державної власності; суб'єкти, державна частка у статутному фонді яких перевищує 50 відсотків; суб'єкти, діяльність яких з питань, що належать до компетенції загальних зборів, безпосередньо або опосередковано контролюється державою. Відповідно до даної методики суб'єкти даного сектора можуть займатися наступними видами економічної діяльності: сільське господарство, мисливство та лісове господарство, промисловість, будівництво, оптова й роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту, готелі та ресторани, транспорт та зв'язок, фінансова діяльність, операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам, державне управління, освіта, охорона здоров'я та соціальна допомога, колективні, громадські та особисті послуги.

Вивчення нормативно-правових документів, затверджених Кабінетом Міністрів України, дає можливість зазначити, що в них деталізовано склад державного сектора економіки, а саме: до суб'єктів господарювання державного сектора економіки належать державні казенні та комерційні підприємства, у тому числі підприємства, що не підлягають приватизації відповідно до закону, та підприємства, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, а також суб'єкти, державна частка у статутному фонді яких перевищує 50 відсотків чи становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на їх господарську діяльність. В даному визначенні дещо конкретизовано державні підприємства, а саме: виділено не лише казенні підприємства, а й підприємства стратегічного призначення.

Інформаційне забезпечення щодо обсягів та результатів діяльності державного сектора України здійснює Державний комітет статистики та частково Фонд державного майна України. У офіційних статистичних щорічниках наводиться інформація щодо суб'єктів господарювання державної та державної корпоративної власності, що розмиває межі державного сектора через відсутність конкретизації державних корпоративних прав. У звітах про діяльність Фонду державного майна України відображається інформація про результати управління державними корпоративними правами у господарських товариства та державних об'єднаннях, а також приводиться динаміка приватизаційних процесів. В ході дослідження нами було опрацьовано Класифікацію інституційних секторів економіки України (далі Класифікація), затверджену Державним комітетом статистики, згідно з якою державний сектор економіки можна представити як сукупність інституційних секторів, які мають подібні економічні цілі, функції та поведінку. Якщо розглядати економіку України в цілому, то її інституційні сектори включають нефінансові корпорації, фінансові корпорації, сектор загального державного управління, домашні господарства, некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства. Складовими елементами інституційних секторів є сукупність інституційних одиниць [8].

Склад державного сектора економіки відповідно до Класифікації інституційних одиниць представлено на рис. 3.



Рис. 3. Склад державного сектора за інституційними секторами економіки відповідно до Класифікації інституційних секторів економіки України

Відповідно до Класифікації, на нашу думку, державний сектор економіки може складатися з чотирьох підсекторів, які, в свою чергу, включають набір певних інституційних одиниць. Структуру державного сектора можна представити як сукупність нефінансових та фінансових корпорацій, некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства, а також сектора загальнодержавного управління, який управляє і контролює діяльність суб'єктів даного сектора.

Розглядаючи інституційні сектори державного сектора зазначимо, що до державних нефінансових корпорацій відносяться корпорації та квазікорпорації, які є резидентами й контролюються органами державного управління; при цьому контроль за корпорацією визначається шляхом розроблення генеральної політики корпорації та призначення директорів (якщо існує така необхідність).

В Україні до державних нефінансових корпорацій належать суб'єкти господарювання за такими організаційно-правовими формами: державне підприємство, казенне підприємство, комунальне підприємство та державна акціонерна компанія; відкрите акціонерне товариство, закрите акціонерне товариство, холдингова компанія та дочірнє підприємство, корпоративні права яких належать державі; корпорація, консорціум, концерн, які створені на підставі нормативних актів Кабінету Міністрів України або розпорядчих актів органів державної влади [8].

В свою чергу, фінансові корпорації (установи) включають всі корпорації, які спеціалізуються на фінансових послугах чи допоміжній фінансовій діяльності. Виходячи з цього, державні фінансові корпорації включають наступні підсистеми: Національний банк України, державні депозитні корпорації, державні фінансові посередники, крім страхових корпорацій та недержавних пенсійних фондів, державні допоміжні фінансові організації, державні страхові корпорації.

До складу державного сектора економіки України, на нашу думку, можна також включити некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства. Вони утворюють великі окремі соціально-культурні підрозділи нефінансових і фінансових підприємств і організацій, які надають послуги в галузі освіти, охорони здоров'я, культури та відпочинку своїм працівникам і членам їхніх сімей безкоштовно або за зниженими цінами за рахунок відрахувань від прибутку підприємств та умовно розглядаються як самостійні інституційні одиниці, які надають неринкові послуги і відносяться до даного сектора (крім підрозділів, які належать бюджетним установам і відносяться до сектора загальнодержавного управління).

Важливу роль у складі державного сектора відіграє сектор загального державного управління, який об'єднує юридичні особи, основною діяльністю яких є виконання функцій законодавчої, виконавчої або судової влади відносно інших інституційних одиниць у межах певної території. Вони мають повноваження збирати податки та інші обов'язкові платежі, а також витратити їх відповідно до урядової політики. Сектор загального державного управління включає всі державні установи та всі неринкові некомерційні організації, які контролюються і в основному фінансуються органами державного управління. Державні установи, як правило, є неринковими виробниками, які надають товари та послуги домашнім господарствам або суспільству в цілому, в основному, безкоштовно або за економічно незначущими цінами для досягнення певних політичних або соціальних цілей. Надходження від реалізації товарів і послуг за економічно незначущими цінами становлять частину неринкової продукції цих закладів і поступають до державного бюджету. До таких організацій можуть належати, наприклад, галузеві науково-дослідницькі організації. Таким чином, незважаючи на контролюючі й управлінські функції сектор загальнодержавного управління є складовою державного сектора економіки України.

Проведений аналіз наукової літератури з питань інституціонального забезпечення державного сектору економіки дає можливість виділити наступні точки зору щодо виділення складових елементів даного сегменту.

Так, деякі науковці в складі державного сектора виділяють наступні суб'єкти, а саме бюджетні установи, державні підприємства, державні фінанси, державні резервні фонди, державні банки, органи влади та державного управління [5, 3]. Наведена структура структури державного сектора є дискусійною, оскільки, по-перше, бюджетні установи, державні підприємства, державні резервні фонди, державні банки, органи державної влади та державного управління є ланками державних фінансів, а по-друге, державні фінанси відображають результати функціонування не лише державного сектора, а всієї економіки в цілому. А тому, на нашу думку, включення державних фінансів до складу державного сектора є недоцільним, що пояснюється їх економічною сутністю.

Характеризуючи державний сектор економіки з інституційної точки зору інші вчені виділяють наступні його складові, а саме:

– суб'єкти, що діють на основі лише державної власності, а також суб'єкти, державна частка у статутному фонді яких перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів [9];

– суб'єкти, які діють на основі державної власності, а також суб'єкти, державна частка у статутному фонді яких перевищує п'ятдесят відсотків або складає величину, яка забезпечує державі право ухвального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів [6];

– державні комерційні підприємства, казенні підприємства, акціонерні товариства, де держава володіє значними пакетами акцій, а також державне майно, що не увійшло до статутних фондів господарських товариств, але знаходиться на їх балансі [7];

– державні підприємства, організації, установи, що знаходяться у державній власності і управляються державними органами або уповноваженими особами, які призначаються ними [1].

Слід відмітити, що дані визначення в певній мірі віддзеркалюють структурну характеристику державного сектора, наведену в Господарському Кодексі України.

Таким чином, вивчивши та узагальнивши правові, інформаційні та науково-методичні підходи до визначення складу державного сектора економіки, ми можемо констатувати факт відсутності чіткої класифікації суб'єктів державного сектора економіки, оскільки державні підприємства, установи та організації розрізняють за цілями і характером діяльності, способом управління і мірою контролю з боку

держави, характером фінансових і майнових відносин з нею і грошовим ринком, за ступенем господарської самостійності. Тому, на нашу думку, суб'єкти державного сектора економіки можна класифікувати за наступними ознаками: формою власності, видом діяльності, юридичною самостійністю, ступенем автономії, організаційно-правовою формою, правовим режимом по відношенню до державного майна, положенням на ринку, методом фінансування, способом утворення.

Авторський підхід щодо класифікації суб'єктів державного сектора економіки України представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація суб'єктів державного сектора економіки

Класифікаційні ознака	Вид суб'єкта господарювання
Форма власності	Підприємство державної форми власності
	Підприємств змішаної форми власності
Вид діяльності	Комерційне державне підприємство
	Некомерційне державне підприємство
Юридична самостійність	Державне підприємство, що має статус юридичної особи
	Державне підприємство без статусу юридичної особи
Ступінь автономії	Державне підприємство приватного (комерційного) права
	Державне підприємство публічного права
Організаційно-правова форма	Державне підприємство
	Акціонерне товариство
	Товариство з обмеженою відповідальністю
	Державне господарське об'єднання
Правовий режим по відношенню до державного майна	Державне підприємство, установа, організація на праві господарського відання
	Державне підприємство, установа, організація на праві оперативного управління
Положення на ринку	Стратегічно важливе підприємство
	Стратегічно важливе підприємство-монополіст
	Підприємство-монополіст
	Природний монополіст
Методи фінансування	Підприємство, установа, організація, що функціонує на основі бюджетного (кошторисного) фінансування
	Фінансово самостійне підприємство
Спосіб утворення	Унітарне підприємство
	Корпоративне підприємство

Як уже зазначалося вище, державний сектор економіки функціонує не лише на державній власності, а й в певній мірі на змішаній. Класифікація державного сектора економіки за формами власності представлена на рис. 4.

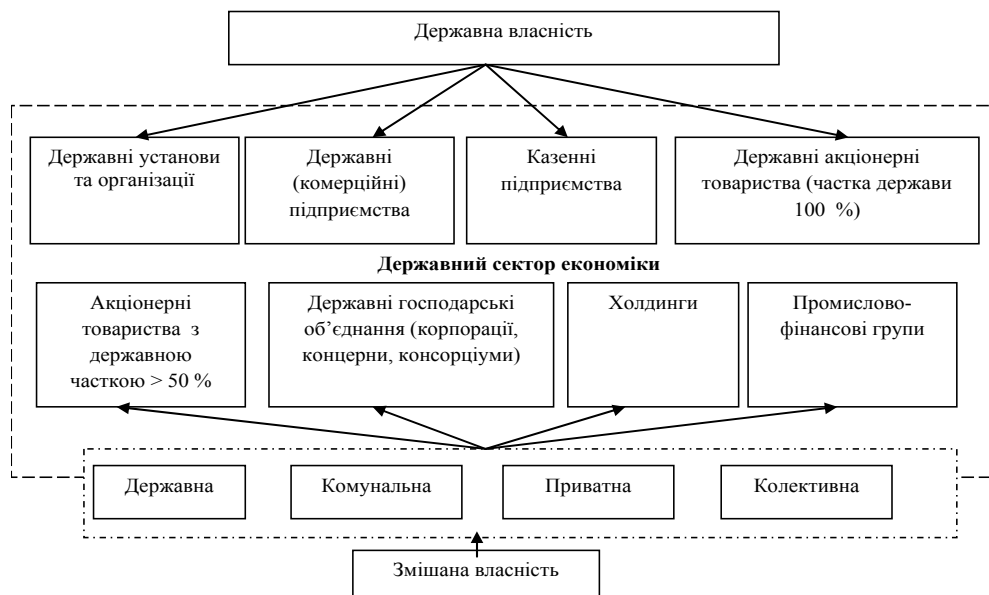


Рис. 4. Склад державного сектора економіки за формою власності

Суб'єкти державного сектора економіки можуть здійснювати як комерційну діяльність, так і некомерційну. Основною метою створення та функціонування державних комерційних підприємств є досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку, тоді як некомерційне господарювання спрямоване на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку [1].

За ступенем юридичної та господарської самостійності суб'єкти державного сектора можна поділити на дві групи: державні підприємства, що мають статус юридичної особи і державні підприємства без статусу юридичної особи. Якщо державні підприємства не мають статусу юридичної особи, то вони є підрозділами державних органів і установ і знаходяться на балансі та під контролем державних відомств. До таких підприємств можна віднести монетні двори, державні та комунальні школи, дитячі садки, в'язниці.

В свою чергу, державні підприємства – юридичні особи поділяються на підприємства приватного (комерційного) та публічного права. До державних підприємств приватного права, як правило, відносяться акціонерні товариства, в яких державі належать всі акції або їх частина. Якщо держава володіє лише частиною акцій, то це змішані підприємства, що представляють симбіоз державної і приватної власності, їх ще називають державно-приватні підприємства. Державні підприємства публічного права представлені юридично- та господарсько-автономними підприємствами, створеними спеціальними актами державного органу, їхній капітал поділений на акції і повністю належить державі. Самостійними підприємствами, що діють в рамках публічного права є пошта, залізниці, державні холдинги, державні корпорації.

Розглядаючи класифікацію державного сектора економіки, доцільно враховувати і рівень впливу державних органів на діяльність даних інституційних одиниць. Управління суб'єктами державного сектора економіки здійснюють Кабінет Міністрів України, Фонд державного майна України, профільні Міністерства та відомства. Ступінь контролю держави за господарськими товариствами, створеними в процесі корпоратизації та приватизації державного майна, залежить від розміру її корпоративних прав, які відповідно поділяються на такі, що забезпечують повний контроль держави за прийняттям товариством рішень щодо його діяльності, і такі, що неповною мірою забезпечують здійснення контролю, а саме:

- якщо частка держави становить 50 % + 1 акція і більше, то держава повністю контролює діяльність даного суб'єкта господарювання;
- якщо частка держави становить 25–50 %, то держава володіє блокуючим пакетом акцій, що дає їй право блокувати певні рішення загальних зборів акціонерів;
- володіння значним пакетом акцій, обсяг якого має складати більше 10 %, дає праву державі приймати участь у зборах акціонерів, ініціювати загальні збори та перевірку фінансово-господарської діяльності підприємства.

Відповідно до чинного законодавства держава може створювати підприємства різних організаційно-правових форм: державні установи, організації, державні підприємства, акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, державні господарські об'єднання [4].

На сьогоднішній день, чинне законодавство України передбачає передачу державного майна на праві господарського відання та оперативного управління. Так до підприємств, що мають право здійснювати лише оперативне управління державним майном належать державні комерційні та казенні підприємства, а також акціонерні товариства. Державним установам та організаціям, а також державним унітарним підприємствам майно передано на праві господарського відання для здійснення необхідної господарської діяльності.

Що стосується методів фінансування, то суб'єкти державного сектора економіки поділяються на підприємства, що функціонують на основі бюджетного (кошторисного) фінансування і фінансово незалежні підприємства, тобто принципом побудови їхньої діяльності є комерційний розрахунок.

За способом утворення виділяють унітарні та корпоративні підприємства. Унітарне підприємство створюється одним засновником – державою, а власниками чи то засновниками корпоративного підприємства виступають як держава, так і інші комерційні структури та приватні особи. Державні унітарні підприємства представлені державними комерційними, казенними підприємствами та державними акціонерними компаніями, в яких державі належить 100 % акцій. До числа корпоративних відносяться державні акціонерні компанії з часткою менше 100 % та державні господарські об'єднання [4].

Також слід відмітити, що в зв'язку з трансформаційними процесами – корпоратизацією, приватизацією, роздержавленням – набув широкого розвитку державний корпоративний сектор, який також є складовою державного сектора економіки. Таким чином, на нашу думку, підприємства, що функціонують суто на державній формі власності можна поєднати у державний унітарний сектор. Виходячи з вищевикладеного, державний сектор економіки можна представити як сукупність державного унітарного та державного корпоративного секторів (рис. 5).

Отже, на основі дослідженого матеріалу нами пропонується наступне визначення державного унітарного сектора, як сукупності підприємств, установ та організацій, статутний капітал яких повністю належить державі, а їх діяльність регламентується державними органами, що створили дані суб'єкти. В свою чергу, державний корпоративний сектор можна представити як сукупність підприємств, створених за участю держави шляхом об'єднання державного, колективного та приватного майна, в яких державі на

основі державних корпоративних прав належить вирішальний вплив щодо прийняття стратегічних рішень, розподілу доходів та ризиків підприємства.

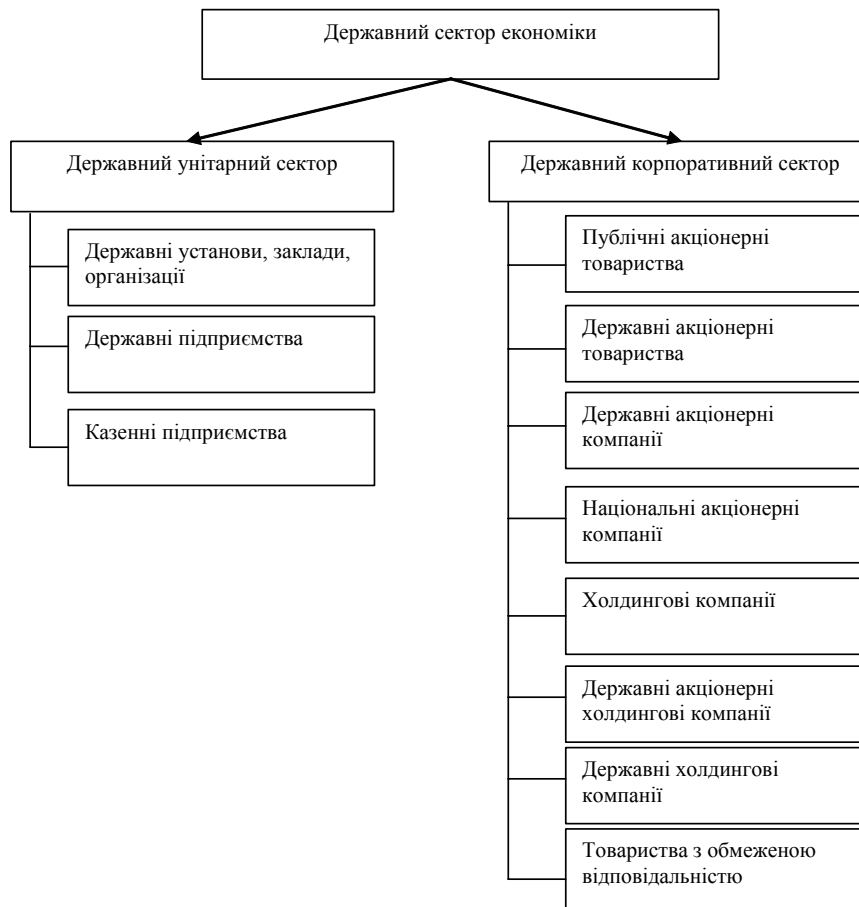


Рис. 5. Склад державного сектора економіки

Таким чином, дослідження законодавчих і нормативних актів, методичних документів та наукових праць вітчизняних економістів з питань інституціонального забезпечення державного сектора економіки України свідчить про недосконалість існуючої класифікації, в якій, на наш погляд, не враховано можливість функціонування даних суб'єктів на основі змішаної форми власності, особливості їхнього функціонування, можливість виділення державного унітарного сектора. Запропонований нами підхід до класифікації суб'єктів державного сектора економіки та виділення державного унітарного сектора дозволить більш об'єктивно визначити внесок державного сектора у формування фінансових ресурсів держави на сучасному етапі, дослідити його соціальну значимість та внесок державних структур у збереження виробничого потенціалу країни в розрізі державних підприємств, установ, організацій та державних корпоративних структур.

Література

1. Білик М. Д. Управління фінансами державних підприємств / М. Д. Білик. – К. : Знання, 1999. – 312 с.
2. Головінов О. М. Загальнотеоретичні засади функціонування державного сектора / О. М. Головінов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1. – С. 5–18.
3. Гончарова Н. Г. Теоретичні питання визначення змісту та структурних складових державного сектору економіки / Н. Г. Гончарова // Економіка. Фінанси. Право. – 2005. – № 8. – С. 9–17.
4. Господарський кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
5. Длугопольський О. В. Теорія економіки державного сектора : навчальний посібник / О. В. Длугопольський. – К. : «ВД «Професіонал», 2007. – 592 с.
6. Дорофеева А. А. Государственный сектор промышленности Украины в условиях трансформационной экономики / А. А. Дорофеева // Управление экономикой переходного периода. – Донецк : ИЭП НАН Украины, – 2001. – С. 103–110.

7. Камышанская М. А. Экономическое состояние государственного сектора экономики Украины / М.А. Камышанская // Экономика Крыма. – 2002. – № 4. – С. 32–36.

8. Класифікація інституційних секторів економіки України : Наказ Державного комітету статистики України від 18.04.2005 № 96 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uarpravo.net/data/base20/ukr20879.htm>.

9. Ковтун О. І. Державне регулювання економіки : навчальний посібник / О. І. Ковтун. – Львів : Новий Світ, 2007. – 432 с. – (Вища освіта в Україні).

10. Методика визначення питомої ваги державного сектору в економіці : Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Державного комітету статистики України, Фонду державного майна України від 04.11.2003 № 307/375/1963 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com/document/fpart84/idx84599.htm>.

11. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15&p=1243409023593168>.

Надійшла 28.12.2010

УДК 658.8.012.2(045)

С. Є. РАМЕНСЬКА, І. М. САБІРОВА
Національний авіаційний університет

ВЕРТИКАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ В РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ДИСТРИБУЦІЇ

Вивчення українського ринку дистрибуції дозволяє стверджувати, що вертикальна інтеграція каналу(ів) розподілу з використанням методів та принципів франчайзингу є дієвим інструментом ефективного господарювання компаній.

Study of the Ukrainian distribution market resulted in the statement that the vertical integration in the distribution channel(s) based on the methods and principles of franchising is an active tool for the effective company's performance.

Ключові слова: розподілення товарів та послуг, ринок дистрибуції, схеми дистрибуції, канали розподілення, вертикальна інтеграція, франчайзинг.

Постановка проблеми. Не можна переоцінити роль системи розподілення в досягненні будь-якою компанією своєї основної мети – отримання прибутку. Забезпечення найвищого рівня ефективності функціонування каналу розподілення товарів і послуг надає компанії суттєві переваги в процесі оволодіння міцною ринковою позицією. Вивчення можливості використання схем і принципів франчайзингу, як інструменту створення вертикально-інтегрованих каналів розподілення товарів і послуг для підвищення ефективності господарської діяльності підприємств, є нагальним питанням, що вимагає більш детальної розробки. Висвітлення та практичне втілення результатів дослідження українського ринку дистрибуції дозволить українським компаніям, особливо малого та середнього бізнесу, які є основою успішного економічного розвитку країни, досягти певних позитивних результатів.

Беручи до уваги зазначене вище, можна стверджувати, що аналіз схем вертикальної інтеграції каналів розподілення товарів і послуг є своєчасним і актуальним процесом в умовах структурно сформованого українського ринку дистрибуції.

Вивченню процесу розподілення товарів і послуг в сучасній літературі приділено багато уваги. Науковці досить глибоко вивчали і висвітлювали це питання в своїх наукових працях. Окремо досліджувалися проблеми і можливості використання франчайзингових схем ведення бізнесу українськими компаніями. Багато уваги приділяється питанням вертикальної інтеграції виробничих процесів. Дана стаття розглядає можливість здійснення вертикальної інтеграції з використанням принципів франчайзингу в каналах дистрибуції для підвищення ефективності розподілення товарів і послуг, а значить і фінансово-господарської діяльності компанії в цілому.

В ринкових умовах для досягнення ефективної діяльності будь-якої виробничої організації недостатньо лише виробити продукт чи послугу. Для продажу товару необхідно відповідним чином організувати його просування до кінцевого споживача за допомогою побудови та використання оптимальної системи та схеми дистрибуції. Дистрибуція являє собою мистецтво створення додаткової цінності товарів і послуг для споживачів. Без ефективної дистрибуції неможливо ані перемогти конкурентів, ані вижити на сучасному ринку, що змінюється швидкими темпами.

Система дистрибуції складається з багатьох окремих етапів та елементів. До них відносяться вибір каналів розподілу, комбінація яких формує схеми дистрибуції, організація заходів з просування товару на ринок ("промоушн"), вивчення та аналіз потреб споживачів, формування необхідного асортименту товарів та інші. В сучасних умовах діяльність підприємств з організації ефективної системи дистрибуції продукції є важливим напрямком діяльності, розуміння якого вимагає детального вивчення.

Вивчення проблем, які існують на дистрибутивному ринку, дозволяє визначити пріоритети у формуванні систем та схем розподілу і зосередити увагу саме на них. По-перше, системи розподілу повинні

створювати умови для досягнення товаровиробником поставлених стратегічних цілей - проникнення на нові ринки, забезпечення бажаної частки ринку і достатніх обсягів збуту, підтримання відповідного рівня диверсифікації продукту тощо; по-друге, системи розподілу повинні забезпечити відповідний рівень обслуговування споживачів цільових ринків, встановити і підтримувати тривалі дружні стосунки з ними, створити відповідні системи гарантій, своєчасної і належної поставки товарів.

Цим вимогам відповідають так звані множинні канали розподілу, які об'єднують весь можливий і доступний споживачам набір посередників та функцій та обслуговують різні сегменти ринку споживачів, які характеризуються постійною зміною переваг, вимог і потреб.

Український дистрибутивний ринок базується на загальних теоретичних засадах і використовує схеми дистрибуції, що склалися на ринку. Формування та системне функціонування українського ринку дистрибуції, що відбулося останніми роками, надає можливість як національним, так і іноземним компаніям-виробникам підвищити рівень ефективності процесу розподілення шляхом використання існуючих мереж дистрибуції національних та регіональних дистрибуторів, а також дрібнооптових компаній.

Дослідження українського ринку дистрибуції дозволяє виділити схеми прямої дистрибуції, моно- і дуодистрибуції та мультидистрибуції, які характеризуються певними позитивними та негативними факторами як для виробника, так і для дистрибутора.

Пряма дистрибуція має місце у випадку, коли продаж продуктів здійснюється виробником напряму: а) через ексклюзивного дистрибутора або б) самостійно по всій території України. У другому випадку виробники стикаються з необхідністю мати у наявності власні добре налагоджені і укомплектовані кваліфікованими спеціалістами відділи збуту та маркетингу, відповідні інфраструктури і системи логістики. При здійсненні самостійного продажу компанії - виробники створюють вертикально-інтегровані схеми дистрибуції з побудовою мережі власних підприємств роздрібної торгівлі, що має назву «фірмова торгівля». Найбільш наглядним прикладом такої схеми може бути виробник «Біокон», який має розгалужену мережу власних аптек, тобто підприємств роздрібної торгівлі.

Використання компанією-виробником прямої дистрибуції має певні недоліки, які полягають, по-перше, у необхідності значних витрат на утримання відділів збуту і маркетингу, логістичної інфраструктури, по-друге, обмеження маркетингової пропозиції власним асортиментом продукції.

Для компаній-дистрибуторів перевагою прямої дистрибуції можна вважати можливість отримувати суттєві функціональні знижки, а до недоліків можна віднести ексклюзивність, яка накладає значні обмеження на дистрибутора, в тому числі в контексті асортиментної політики.

Моно- або дуодистрибуція відбувається, коли продаж продуктів здійснюється виробником через одного або двох національних дистрибуторів, які охоплюють продажем всю або майже всю територію України. При цьому виробник використовує відділи збуту і маркетингу та відповідну інфраструктуру, які є в наявності у дистрибутора.

Використовуючи систему моно- або дуодистрибуції компанія-виробник отримує переваги щодо географічного покриття території України та здійснення контролю за своєю продукцією, але в даному випадку лідером каналу виступає дистрибутор, що створює певну загрозу для виробника втратити контроль над дистрибутором. Іншим недоліком використання такої схеми дистрибуції компанією-виробником полягає в обмеженості клієнтської бази, яка складається лише з кількох компаній-дистрибуторів. З іншого точки зору полегшується процес управління системою дистрибуції на підприємстві.

Використання компанією-виробником мультидистрибуції має більше недоліків, ніж переваг як для самого виробника, так і для дистрибутора. Позитивним аспектом такої системи дистрибуції є можливість для виробника масового проникнення до підприємств роздрібної торгівлі, втрачаючи при цьому контроль за продукцією та суттєво ускладнюючи процес управління збутом. Дистрибутор отримує прибутки лише за контрактом, без отримання прибутків за рахунок системи знижок, як у випадку застосування моно- та дуодистрибуції.

У випадку, коли стратегічні плани виробника передбачають максимальне охоплення ринку України, більш доцільним є використання каналів розподілення національного дистрибутора із застосуванням схем моно- або дуодистрибуції.

Сьогодні практично неможливо уявити велику компанію без мережі регіональних представництв. Роздрібні мережі проводять експансію в регіони. Виробники розуміють, що без налагодженої системи постачання їх товар не досягне підприємств роздрібної торгівлі, а значить кінцевого споживача. Сучасні ланцюги поставок стають складнішими з рядом ключових ланок як всередині, так і зовні компанії. Подовження ланцюга поставок веде до збільшення витрат, що відображається на кінцевій ціні.

В процесі злиття і поглинання з'являється необхідність інтеграції системи розподілення. В той же час на тлі посилення конкуренції запити споживачів постійно зростають – підвищуються вимоги до якості і асортименту продукції, до рівня обслуговування (швидкість та вчасність доставки споживачеві, пакування та ін.), що незмінно впливає на рівень витрат розподілення.

Наступні фактори найбільшою мірою зумовлюють пріоритетний розвиток інтеграції виробника в канал дистрибуції:

– необхідність здійснення контролю за кінцевою ціною на продукцію;

- недорозвиненість логістичної структури товарних ринків і торговельно-збутових структур;
- регіональне орієнтування збуту;
- посилення конкуренції, як з вітчизняними, так і з іноземними виробниками.

Вертикальна інтеграція збутової діяльності компаній має сприяти вирішенню таких задач:

- зниження рівня невизначеності поведінки партнерів;
- швидке усунення розбіжностей між учасниками;
- узгодження цілей і дій власників і менеджерів компаній;
- координація дій всіх учасників каналу збуту;
- забезпечення контролю над інвестиціями.

Нові перспективи дистрибуції ґрунтуються на інтегральній парадигмі. Інтегральна модель являє собою матеріальний потік в якості інтегратора, при чому інтегруючі функції можуть розповсюджуватися на декілька фірм, логістичних посередників, функцій, інформаційних систем і фінансових інститутів. Єдиною необхідною умовою є наявність взаємодії наведених вище об'єктів або з керованим матеріальним потоком, або через інформаційні і фінансові потоки.

У відповідності до використання такого підходу взаємодія ланок ланцюга поставок забезпечується не вибором постачальників, а вибором стратегічного партнера і інтеграції в єдиний ланцюг розподілення.

Використання інтеграції наділяє учасників процесу розподілення певними обов'язками та повноваженнями. Повноваження, в основному, полягають у виконанні функцій контролю та управління. Обов'язки інтегрованого в канал дистрибуції виробника не обмежуються лише своєчасним виробництвом і доставкою товару посереднику, при цьому виробник отримує можливість здійснювати контроль та управляти фінансовими потоками, забезпечувати процес цінотворення, політику збуту, загальну логістику та заходи з просування продукції.

Планування і створення оптимальної вертикально-інтегрованої системи дистрибуції, організація її комплексного і ефективного управління набуває пріоритетного стратегічного значення для розвитку бізнесу сучасної компанії (підприємства).

Організація і побудова інтегрованого каналу дистрибуції – це стратегія ведення бізнесу, яка вимагає певного місця в системі загального стратегічного управління компанією. Вважається доцільним використання концепцій логістики і стратегічного менеджменту для побудови і управління такого каналу дистрибуції, в тому числі:

- стратегічного планування і управління;
- збалансованої системи показників;
- стратегічного аналізу і управління витратами.

Вертикально-інтегровані канали дистрибуції, які є частиною загальної системи розподілення підприємства, покликані підвищити ефективність процесу руху товарів і послуг від виробника до кінцевого споживача, забезпечуючи при цьому мінімальний рівень транзакційних витрат.

Однією з розповсюджених останнім часом моделей вертикально-інтегрованої системи дистрибуції є модель, побудована з використанням принципів і методів франчайзинга (або комерційної концесії, як формалізує даний процес чинне українське законодавство).

В Україні франчайзингові схеми дистрибуції знайшли своє використання досить недавно, але отримали широке розповсюдження в різних сферах, так як дозволяють виробнику досягти максимальної ефективності розповсюдження товарів чи послуг. Багаторічна практика застосування франчайзингових схем в розвинених країнах переконливо довела його надзвичайну ділову ефективність, яка пов'язана з ідеєю тиражування за певною технологією перевірених практикою концепцій бізнесу. Для сучасної української економіки франчайзинг є відносно новим явищем, в той час як в розвинених країнах він вже більш ніж півстоліття практикується як засіб забезпечення суспільства різними послугами і продуктами.

У зв'язку з цим, суб'єкти економічних відносин, які вже функціонують, та ті, які тільки створюються, мають потребу в пошуку і використанні такого механізму господарювання, при якому сукупність організаційних структур і конкретних форм господарювання, методів управління і правових норм забезпечують не тільки збереження існуючих конкурентних переваг, але й створення нових, які враховують економічну ринкову специфіку, що склалася.

Такий механізм господарювання повинен відповідати вимогам фінансової і організаційно-управлінської гнучкості і стійкості до основних видів ризиків, а також враховувати особливості діяльності більшості суб'єктів ринкових відносин та характеризуватися відносною простотою впровадження при сумірних витратах на організацію процесу. Перераховані властивості і особливості, яким повинен відповідати сучасний механізм господарювання, властиві франчайзинговій моделі ведення бізнесу.

Оскільки система дистрибуції з використанням елементів і методів франчайзингу є функціональною областю системи збуту підприємства-виробника, представляючи собою ланцюг «франчайзер (компанія-виробник) – франчайзі – споживач», до аналізу системи дистрибуції вважається доцільним застосування підходів з використанням оцінки таких основних груп економічних показників: витрати, якість надання послуг і показників ресурсовіддачі. Витрати включають загальні витрати по формуванню і просуванню франчайз-паketу, показники якості надання послуг відображають повноту задоволення споживача, показники ресурсовіддачі – повернення на інвестиції.

Всі учасники системи фізичного розподілення повинні орієнтувати свої стратегічні і поточні рішення на задоволення кінцевого споживача, забезпечуючи доставку продукту необхідної якості, в необхідній кількості, в потрібне місце і в потрібний час, тобто повною мірою забезпечувати маркетинг-мікс. Виходячи з цього, ключовим стратегічним завданням підприємств, які формують систему дистрибуції з використанням франчайзингових схем, є досягнення сукупної оптимізації, яка полягає у підвищенні якості продукту та скороченні витрат на здійснення товаропросування.

Оцінка ефективності функціонування системи дистрибуції як сукупності підприємств, що перебувають у взаємовідносинах, побудованих за принципами франчайзингу, ґрунтується на таких категоріях економічних показників як результат і гнучкість. Результат відображає результат функціонування системи дистрибуції як єдиного цілого та підприємств-франчайзі, як елементів загальної системи; гнучкість відображає здатність системи розподілення з використанням принципів і елементів франчайзингу швидко реагувати на зміни в уподобаннях споживачів та оточуючому маркетинговому середовищі. Ефективність будь-якої економічної системи оцінюється співвідношенням отриманого в процесі її функціонування результату, який визначається обсягом реалізації, прибутком, якістю товарів і послуг, рівнем задоволення споживачів, і величиною витрачених для його досягнення ресурсів.

Основною групою показників, що входить до методики комплексної оцінки ефективності функціонування системи дистрибуції з використанням принципів і елементів франчайзингу, є показники динаміки матеріального потоку. Динаміка матеріального потоку являє собою зміну рівня його варіації (варіація поставок і замовлень) на протязі всього ланцюга і характеризує ступінь узгодженості дій підприємств, які її формують. Навіть незначні коливання попиту з боку кінцевого споживача призводять до так званої «хвилі попиту» для виробничих підприємств, а з ними і до постачальників сировини та матеріалів, що в літературі відомо як ефект Форрестера,

Висновки. Найбільшій взаємодії з метою у найкращий спосіб задовольнити попит, передбачити його можливі коливання, учасники ланцюга дистрибуції можуть досягти при здійсненні вертикальної інтеграції найбільш дієвим і впливовим (в плані ресурсів) учасником.

Інформація щодо структури українського ринку дистрибуції та дослідження впливу вертикальної інтеграції каналів дистрибуції з використанням принципів франчайзингу на підвищення ефективності господарської діяльності фірми є своєчасною, так як висуває питання, які потребують подальшого більш глибокого аналізу.

Література

1. Підвищення ефективності системи дистрибуції з використанням методів та принципів франчайзингу : звіт з науково-дослідної роботи № 69/11.01.03. – НАУ, 2010. – 52 с.
2. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию : [учеб. для студентов высш. уч. зав.] / Р. Каплан, Н. Дэвид. – М. : Олимп бизнес, 2004. – 416 с.
3. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер; [пер. с англ.]. – М. : Издат. дом Вильямс, 2001. – 495 с.
4. Друкер Питер Ф. Энциклопедия менеджмента / П.Ф. Друкер ; [пер. с англ.]. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2004. – 432 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер; [пер. с англ.]. – СПб.: ПИТЕР, 2005. – 798 с.

Надійшла 10.01.2011

УДК 351.758.3(045)

О. В. КРИВОРУЧКО

Національний авіаційний університет

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КЕЙТЕРИНГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ

В статті оглянуті процеси розвитку кейтерингових підприємств на українському ринку ресторанного бізнесу, представлені шляхи вдосконалення розробок різних підходів до вирішення головної стратегічної цілі вдосконалення діяльності ресторанних підприємств.

In the articles the processes of development of catering enterprises are considered at the Ukrainian market of restaurant business, the ways of perfection of developments of the different going are presented near the decision of primary strategic objective of perfection of activity of restaurant enterprises

Ключові слова: стратегія, кейтеринг, послуги, ресторанне господарство, потреби споживачів.

Постановка проблеми. Виконання важливих загальнонаціональних завдань як у межах окремих підприємств, так і у сферах економічної діяльності прямо залежить від стратегій їх розвитку. Ресторанне господарство – сектор економіки, підприємства якого беруть безпосередню участь у процесі суспільного відтворення, задовольняючи потреби у харчуванні та наданні послуг населенню. Складність забезпечення

виконання зазначених функцій в ринкових умовах актуалізує необхідність проведення досліджень, спрямованих на формування ефективних стратегій розвитку підприємств ресторанного господарства загалом та впровадження послуг кейтерингу з урахуванням їх галузевої специфіки та нових умов господарювання.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Економічна нестабільність, відсутність чітких стратегічних орієнтирів і принципів державного регулювання ресторанного господарства в Україні у період ринкових трансформацій призвели до відсутності позитивних тенденцій у розвитку цієї сфери національної економіки. Недотримання міжнародних стандартів якості обслуговування, особливо в сфері надання кейтерингових послуг в авіаційній галузі, недостатня розвиненість та практична неадаптованість наявного у теорії стратегічного управління інструментарію до потреб сфери ресторанного господарства тощо негативно впливають як на задоволення потреб споживачів у послугах з організованого та виїзного харчування, так і на економічні результати розвитку підприємств ресторанного господарства в Україні. Все це обумовлює необхідність удосконалення та модернізації методологічних і методичних підходів до управління розвитком підприємств ресторанного господарства та умов надання кейтерингових послуг.

Дослідженню проблемних аспектів стратегічного управління і державного регулювання діяльності та розвитку підприємств та їх сфер економічної діяльності присвячено праці закордонних і вітчизняних науковців: Дж. Стігліца, Ч. Гіла, Р. Акоффа, П. Дойла, П. Друкера, Й. Шумпетера, І. Ансоффа, М. Портера, Г. Мінцберга, А. Томпсона, Г. Азоєва, М. Круглова, В. Гейця, А. Мазаракі, С. Пирожкова, В. Точиліна, І. Бураковського, А. Наливайка, В. Базилевича, В. Василенка та ін. Деякі питання проблематики організації ефективної роботи підприємств ресторанного господарства та розвитку кейтерингу висвітлено у працях Дж. Уокера, Джорджа Ердоша, Е. Батраєвої, О. Кочерги, В. Карсекіна, Н. Пятицької, Б. Шелегеди, О. Оліфірова, Л. Яцуна, А. Аветисової, В. Антонової та ін. Однак, методологічні та практичні проблеми впровадження стратегічного управління у підприємствах ресторанного господарства різних типів і з різними цільовими аудиторіями споживачів запишаються недостатньо висвітленими як у світовій, так і у вітчизняній науковій літературі. Подальшого розроблення вимагає проблематика розвитку кейтерингових організацій. Більш ґрунтовно мають бути досліджені аспекти формування стратегії розвитку кейтерингових підприємств та підприємств ресторанного господарства в умовах заострення конкуренції, базовою основою якої стали інновації. Удосконалення потребують методичні підходи до визначення ємності ринку ресторанного господарства, ринку кейтерингових послуг, оцінювання інтенсивності конкуренції та конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства. З метою створення умов для успішного розвитку підприємств ресторанного господарства в Україні необхідно чітко визначити стратегічні цілі та розробити концептуальні засади розвитку ресторанного господарства, обґрунтувати пропозиції щодо вдосконалення державного регулювання у цій сфері економічної діяльності. Розвиток ринкових відносин, членство України у Світовій організації торгівлі, активізація туристичної діяльності, підготовка до проведення футбольного чемпіонату Євро – 2012, залучення країни до проведення міжнародних форумів, а також інноваційні зміни в організації роботи та управлінні підприємствами ресторанного господарства актуалізували питання модифікації та подальшої гармонізації з міжнародним шляхом розробки державних стандартів, міжнародних стандартів надання кейтерингових послуг, що використовується у ресторанному бізнесі.

Метою даної статті є розробка методологічних і методичних засад формування стратегії розвитку кейтерингових підприємств ресторанного господарства шляхом визначення і обґрунтування концептуальних принципів та розроблення науково-методичних і практичних рекомендацій щодо розвитку ресторанного бізнесу та впровадження кейтерингових послуг в Україні в ринкових умовах господарювання, подальшого розвитку методології стратегічного управління кейтеринговими підприємствами та теорії розвитку організацій.

Викладення основного матеріалу. Основними механізмами розвитку організації є сукупність методів, способів, регуляторів її розвитку. Дія механізмів розвитку організації у вузькому розумінні виявляється у взаємодії її структурних підрозділів, процесах, які відбуваються в ній і поза її межами, що обумовлені потребами, інтересами діяльності різних індивідуумів, суб'єктів господарювання, суспільства в цілому; у широкому розумінні вона являє послідовність розгортання внутрішніх суперечностей між факторами, що характеризують організацію та її зовнішнє середовище, взаємодію цих факторів у процесі єдності та протилежності різних цілей організації та засобів їх досягнення, внаслідок чого формується стратегія розвитку, що детермінує порядок еволюції самої організації та сфери економічної діяльності, до якої вона належить.

В умовах ринкового досягнення загальноекономічного зростання, сучасна господарська система повинна стимулювати зацікавленість підприємців до розробки та реалізації таких управлінських рішень, які б поєднували у собі стратегічні інтереси як підприємця, так і держави.

В умовах відсутності стабільного зовнішнього середовища і пов'язаної з цим невизначеності ефективним інструментом управління розвитком будь-якої організації, у тому числі й кейтерингових підприємств ресторанного бізнесу, є методологія стратегічного управління. Формуючи стратегію розвитку, будь-яка організація має займати активну позицію щодо можливостей поліпшення нормативно-

законодавчого поля. Так, негативні тенденції у розвитку підприємств ресторанного бізнесу, які організовують виїзне харчування, були відносно подолані на початку двохтисячного року, коли російський і український ринки кейтерингу продовжили своє формування і розвиток. Вже з 2005 року були представлені перспективні види надання послуг, пов'язані з ресторанним бізнесом і проведенням цікавих і значущих заходів.

Зважаючи на стабільність ринкової кон'юнктури, кейтерингові підприємства повинні формувати свої стратегії з урахуванням наявного стану та тенденцій розвитку сфер їх економічної діяльності. Потреба підприємств ресторанного бізнесу України у відповідній інформації актуалізує доцільність проведення стратегічної діагностики змін, що відбулися у сфері надання кейтерингових послуг протягом попередніх часових періодів.

Основною відмінністю кейтерингового підприємства є визначення типу даного закладу. Тип закладу ресторанного бізнесу – це наявність сукупності загальних характерних ознак виробничої діяльності чи діяльності з надання відповідних послуг кейтерингового підприємства. Клас ресторанного закладу вимагає наявності відмінних ознак кейтерингового підприємства певного типу, якщо характеризує рівень вимог до продукції та надання послуг власного виробництва, відповідної якості сировини, умов їх споживання, організації обслуговування та всебічного задоволення потреб споживачів. Різновидами кейтерингових підприємств є сукупність відмінних ознак асортименту продукції, рівня надання послуг, якості обслуговування споживачів даним підприємством. Формат кейтерингового підприємства – це форма організації його виробництва та/або обслуговування.

Кейтеринг як вид ресторанного бізнесу почав формуватися в Україні в середині 1990-х, потім отримав розвиток в крупних регіональних центрах і до 2000 року кейтеринг індустрія отримала розвиток в інших містах Росії і України, а також і країнах СНД. Розвиток українських кейтеринг технологій почався з розвитку подієвого кейтерингу, і його первинною характерною межею, окрім спонтанності, була сумнівна якість послуг, що надавалися. Цивілізоване зростання якості кейтеринг послуг, що надаються, було спочатку перерване глибокою кризою російської економіки в 1998 році, який спричинив спад в розвитку українського кейтерингу.

На початку 2000 року російський і український ринки кейтерингу продовжили своє формування і розвиток. У 2007 році пройшов перший бізнес-форум Catering Director, який поклав початок подальшої організації великої кількості спеціалізованих виставок, таких, як «Кейтеринг Expo-Show 2008», «Кейтеринг-2008» і багато інших.

Український ринок кейтерингу на період 2008-2010 характеризується досить серйозною конкуренцією усередині галузі і різноманітністю цінкових сегментів із-за наслідків впливу глобальної економічної кризи, а також швидким вдосконаленням кейтеринг технологій і розвитком кейтеринг індустрії з тенденцією розвитку преміального сектора та кейтерингових мереж.

Зміна ролі держави в процесах регулювання діяльності підприємств ресторанного бізнесу розширила альтернативні можливості їх розвитку, активізувала приватизаційні процеси, сприяла появі та розвитку мережі кейтерингових підприємств фізичних осіб-підприємців, стимулювало надходження іноземних інвестицій і розповсюдження у національній сфері ресторанного бізнесу найуспішнішої технології з розвитку малого та середнього бізнесу франчайзингу, впровадження прогресивних кейтеринг технологій, обслуговування та управління кейтеринговими ресторанами підприємствами. Проте недосконалість механізмів ринкової саморегуляції при вирішенні соціально значущих завдань, які суспільство ставить перед ресторанами підприємствами, що організовують виїзне харчування, призвело до часткової руйнації баз харчування на державних промислових підприємствах.

Збільшення приватних структур, за останні роки їх частка у мережі ресторанного бізнесу України зросла з 30% до 82%, що відбулось переважно внаслідок активізації розвитку загальнодоступних підприємств ресторанного бізнесу, у цілому сприяло оновленню матеріально-технічної бази ресторанного господарства України, покращило інвестиційну привабливість вкладень у розвиток кейтерингових ресторанних підприємств.

За останні роки виявляється стійка тенденція до зменшення середнього розміру всіх типів ресторанних підприємств, яка передусім спричинена подорожчанням оренди приміщень, що нині в Україні часто обумовлює фізичні обмеження місткості підприємств ресторанного бізнесу та спонукає менеджерів шукати шляхи підвищення ефективності використання основних фондів. Активний розвиток підприємств, які поряд з певним основним видом економічної діяльності здійснюють діяльність у сфері кейтерингових послуг, свідчить про реалізацію ними стратегій диверсифікації, розвитку товару, комбінованого розвитку.

З розвитком мережі кейтерингових підприємств України відбувається розвиток двох основних напрямів: мережного, який передбачає наявність зв'язків між кейтеринговими ресторанами підприємствами, які утворюються у результаті взаємодії та інтеграції цих підприємств та індивідуального. За рівнем, якістю та специфікою надаваних послуг на українському ринку кейтерингу можна виділити наступні основні системи: підприємства з обслуговування урочистостей і фуршетів, підприємства сфери обслуговування офісних обідів, та підприємства з надання послуг корпоративного харчування і харчування на транспорті. За базою створення виявлено можна виділити наступні системи мережних об'єднань:

підприємств ресторанного бізнесу з уніфікованою концепцією діяльності, більшість з яких функціонує на засадах франчайзингу, та змішана, в яких підприємства ресторанної галузі об'єднуються для проведення спільних маркетингової та рекламної кампаній, програм лояльності тощо. За формою організаційного розвитку мережі утворення у сфері ресторанного бізнесу застосовують стратегії об'єднань, а також активно використовують брендинг.

Розробка концепції розвитку ресторанного господарства повинна враховувати сегментацію контингенту споживачів залежно від рівня його зосередженості на певній території надання кейтерингових послуг та можливості доступу на той чи інший сегмент ринку ресторанного бізнесу. Кейтерингові підприємства ресторанного бізнесу які обслуговують виробничі підприємства, санаторії, готелі і транспорт, як правило, працюють з інтенсивними потоками споживачів, які потрібно обслуговувати у визначений часовий термін. Інтенсивність потоку споживачів до загальнодоступних підприємств ресторанного бізнесу залежить від ряду чинників: місця розміщення підприємства; якості продукції чи послуг і цін на них; мети споживача, який бажає скористатися послугами з організованого харчування. Дослідження діяльності кейтерингових підприємств має визначити принципові розбіжності між підприємствами ресторанного бізнесу та вимагають розробки різних підходів до вирішення головної стратегічної мети, яку суспільство покладає на них – повне й ефективне задоволення потреб населення в цілому та пасажирського потоку окремо, в харчуванні. Необхідно визначити пріоритетність критеріїв та управлінських заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності, забезпечення ефективності розвитку та успішної організації харчування споживачів для підприємств ресторанного бізнесу різних ринкових сегментів. Кожний сегмент ринку ресторанного бізнесу потребує визначення власного стратегічного напрямку розвитку, а кожне кейтерингове ресторанне підприємство вибору власної стратегії розвитку і основних цільових установок, що моделюються з урахуванням наявних обмежень, сформованих у результаті дії механізмів ринкової саморегуляції та державного регулювання. Вдала реалізація стратегії розвитку будь-якого ресторанного підприємства неможлива без успішного моделювання взаємодії всіх його підсистем, що має базуватися на засадах маркетингового та системного наукових підходів. Впливовим чинником розвитку кейтерингових підприємств є запровадження успішних інновацій та своєчасне забезпечення прогресивного стійкого розвитку кейтерингових підприємств.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Розвиток сфери ресторанного бізнесу та кейтерингових підприємств в Україні пов'язаний з необхідністю удосконалення державного регулювання торговельно-виробничої діяльності, розроблення та запровадження заходів, націлених на: максимальне задоволення потреби населення у продуктах харчування; посилення соціальної спрямованості розвитку мережі ресторанного бізнесу; збільшення грошових надходжень у бюджет від діяльності загальнодоступних підприємств ресторанного ринку та обмеження можливостей для їх тіньового обороту; поширення найбільш зручних і прогресивних технологій торговельно-виробничого обслуговування населення; підвищення контролю за якістю та безпекою харчових продуктів, що реалізуються як мережею кейтерингових підприємств-юридичних осіб, так і фізичних осіб-підприємців, удосконалення інформаційного, кадрового, наукового забезпечення підприємств, що здійснюють свою діяльність у сфері надання кейтерингових ресторанних послуг. Реалізація нових наукових підходів до формування стратегії розвитку кейтерингових підприємств ресторанної галузі обумовлює необхідність стратегічного управління та інноваційних переваг ресторанних закладів. Вибір стратегії розвитку кейтерингових організацій в умовах конкуренції повинен базуватися на застосуванні концептуальних моделей, в основу яких покладено принципи розвитку економічних організацій, відповідності між внутрішнім потенціалом, зовнішніми можливостями та стратегією розвитку, узгодженості між стратегією розвитку та конкуренції. Формування конкурентних переваг сучасних підприємств ресторанної галузі передбачає оптимізацію співвідношення ціни, якості та інноваційних змін, необхідних для подальшого впровадження кейтерингових послуг в роботу підприємств ресторанної галузі. Формування стратегії розвитку кейтерингових підприємств є базовою основою для розробки принципів концепції інноваційних переваг, яка має орієнтувати ресторанне підприємство на інноваційні зміни та покращання показників розвитку навіть за відсутності конкуренції.

Література

1. Франсин Халворсен. Основы кейтеринга: как организовать выездное обслуживание / Халворсен Франсин : — М., Ресторанные ведомости, 2005.
2. Джордж Эрдош. Кейтеринг: Как начать и успешно вести выездной ресторанный бизнес / Эрдош Джордж. — М. : Альпина Бизнес Букс.
3. Погодин К.С. Кейтеринг. Практическое руководство для владельцев и управляющих / К.С. Погодин. — М. : Ресторанные ведомости, 2009.
4. П'ятницька Г.Т. Менеджмент громадського харчування: / Г.Т. П'ятницька, Н.О. П'ятницька. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2001. – 655 с.
5. П'ятницька Н.О. Організація обслуговування у підприємствах ресторанного господарства / А.А. Мазаракі, Н.П. Благополучна, Г.Т. П'ятницька. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 632 с.

6. П'ятницька Г.Т. Ринок ресторанного господарства України: сучасний стан і перспективи розвитку / Г.Т. П'ятницька // Економіст. – 2004. – № 4. – С. 57–61.

Надійшла 11.01.2011

УДК 65.012.468

Є. М. КУЦИН

Національний університет «Львівська політехніка»

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АУТСОРСИНГУ

Висвітлено теоретичні аспекти аутсорсингу; описано види і форми аутсорсингу; проведено аналіз ризиків та переваг застосування аутсорсингу; запропоновано класифікацію аутсорсингу та схему доцільності його використання; обґрунтовано прийняття рішення про перехід на аутсорсинг.

This article deals with the features of the motivational process, highlights the place of work motivation in the delegation and analyses matrix style delegation criteria: competence and motivation.

Ключові слова: аутсорсинг, моделі аутсорсингу, функції делегування, виробничий аутсорсинг, аутсорсинг бізнес-процесів, ІТ-аутсорсинг.

В сучасних умовах господарювання керівництво підприємства повинно постійно пристосовуватися до швидких змін зовнішнього середовища, бути готовими до радикальних змін в управлінні підприємством, ефективно використовувати наявні ресурси та потенціал підприємства. Підприємства, які не можуть швидко реагувати на зміни ринку не витримують конкуренції, втрачають позиції на ринку і поступово зникають. Зміна управління та використання нових методів і засобів менеджменту, що направлені на посилення конкурентоспроможності, стає базою для стратегії стабільного розвитку бізнесу в сучасних умовах. Все це формує новий вид підприємницької діяльності – аутсорсинг [1].

Науковці багатьох країн світу все більшу увагу приділяють застосуванню аутсорсингу в різних сферах економіки, оскільки аутсорсинг є новою проблематикою теорії та практики сучасного ділового світу. Питання розвитку та перспектив аутсорсингу відобразили в своїх роботах низка дослідників: Календжян С.О., Беме Г., Хейвуд Дж.Б., Баден-Фуллер С., Анікін Б.А., Рудая І.Л. та інші. Зазвичай, найбільше уваги приділяється проблемам та перевагам практичного застосування аутсорсингу, не враховуючи при цьому теоретичних аспектів його використання.

Основне завдання даної статті полягає у проведенні аналізу, узагальненні та систематизації теоретичних основ аутсорсингу.

Під аутсорсингом розуміють передачу неосновних функцій організації зовнішнім виконавцям. Аутсорсинг звільняє підприємство від виконання завдань, для яких необхідно створювати власні внутрішні підрозділи. Тому аутсорсинг розглядають як сучасну модель підприємництва, яка забезпечує додаткові конкурентні переваги. Головним джерелом цих переваг є використання матеріальних та нематеріальних ресурсів інших підприємств для досягнення успіху на ринку. Аутсорсинг є стратегією управління підприємством, а не просто як вид партнерських відносин, оскільки передбачає певну реструктуризацію внутрішньокорпоративних процесів та зовнішніх відносин компанії.

Існує багато визначень аутсорсингу [1, 5, 7]:

Таблиця 1

Визначення поняття аутсорсингу

Аутсорсинг	передача компанією своєї діяльності (процесу) або його частини другим особам або стороннім організаціям (субпідряднику); кооперація; підрядні роботи; використання тимчасових працівників без заключення з ними трудового договору при посередництві спеціалізованого агентства; перенос ІТ-компаніями частини операцій закордон з метою дистанційного використання праці програмістів; використання зовнішньої організації для обробки банківських та інших фінансових даних при здійсненні комерційних операцій; одна з форм сучасних ділових відносин, пов'язана з розвитком спільного підприємництва та кооперації, що базується на довгострокових, стратегічних рішеннях; схема організації бізнес-процесу компанії, при якій організація залишає за собою управління тільки визначеними бізнес-функціями. Решта бізнес функцій залишаються включеними в загальний бізнес-процес компанії, проте управління ними передається постачальнику послуги (зовнішньому або внутрішньому) на основі довгострокового договору. При цьому організація відмовляється від управління бізнес-функції, але зберігає неперервний контроль за якістю даної послуги.
------------	--

Мета аутсорсингу полягає у зниженні собівартості виробництва продукції або надання послуг за умови одночасного підвищення їх якості за рахунок концентрації на основному бізнесі. Отже, аутсорсинг направлений на отримання фінансового прибутку, зміну структури витрат, зниження ризиків пов'язаних зі здійсненням підприємницької діяльності.

Переважно підприємства, що застосовують аутсорсинг, розробляють власні форми та моделі, які можна поділити на три групи:

- 1) повний аутсорсинг – підприємство передає своїм підрядникам виконання деяких операцій;
- 2) частковий аутсорсинг – підприємство передає тільки частину визначених завдань, а розробка стратегії, втілення її в життя залишаються внутрішньою справою підприємства;
- 3) удосконалений аутсорсинг – підприємство, що відоме на ринку, передає стороннім організаціям ряд функцій та залишає за собою роль диспетчера [1].

Як правило, на практиці поширені такі три моделі аутсорсингу [2, 3]:

- 1) традиційний аутсорсинг – підприємство передає частину своїх процесів під відповідальність провайдеру послуг, з метою знизити витрати та сконцентрувати свої зусилля на реалізації основних бізнес-процесів; підприємство залишає за собою право визначення стратегії та управління контрактом;
- 2) спільний аутсорсинг – підприємство стає партнером провайдера послуг для удосконалення своїх бізнес-процесів, задля зниження витрат та підвищення гнучкості системи управління. Таким чином, створюється нове підприємство у капіталі якого партнери (підприємство та провайдер послуги) має свою частку;
- 3) аутсорсинг з елементами реорганізації мережі бізнес-процесів – підприємство поєднує зусилля зі своїми партнерами та реорганізовує структуру управління для досягнення стійкого покращення показників діяльності підприємства.

Під час вибору моделі аутсорсингу необхідно ретельно проаналізувати ступінь змін, які пропонуються реалізувати, та ступінь збільшення вартості підприємства, якої необхідно досягнути.

Використання моделі спільного аутсорсингу є додатковою конкурентною перевагою, якщо є необхідність не тільки знизити витрати, але й створити додаткову вартість [4].

Не має чіткого визначення видів аутсорсингу. Зазвичай, авторами наукових праць та статей виділяються два види аутсорсингу [1, 2, 6, 8]:

- 1) аутсорсинг у сфері інформаційних технологій (ІТ);
- 2) аутсорсинг бізнес-процесів;
- 3) виробничий аутсорсинг;
- 4) аутсорсинг у сфері послуг.

ІТ-аутсорсинг – це передача спеціалізованій компанії повністю або частково функцій, що пов'язані з інформаційними технологіями. Він включає:

- 1) повне сервісно-технічне обслуговування ІТ-інфраструктури;
- 2) проектування та розробка автоматизованих бізнес-систем з подальшим постійним вдосконаленням та обслуговуванням;
- 3) створення, обслуговування та підтримка web-серверів;
- 4) управління інформаційними системами.

ІТ-аутсорсинг можна поділити на три типи:

- 1) професійний (аутсорсер має спеціалістів вищого професійного рівня, ніж наявні у підприємства);
- 2) виробничо-технологічний (аутсорсер має необхідні потужності як апаратні, так і професійні);
- 3) фінансово-адміністративний (аутсорсер може керувати деякими проектами для прискорення їх виконання та зниження собівартості).

Аутсорсинг бізнес-процесів передбачає підписання контракту зі сторонньою організацією для передачі під її відповідальність реалізацію певного бізнес-процесу. Тобто компанія інтегрує аутсорсера до своєї організаційної структури [2, 8].

Аутсорсинг бізнес-процесів охоплює значну кількість другорядних функцій. Один з його напрямків – виробничо-господарський аутсорсинг, до якого входять експлуатація об'єктів нерухомості, послуги професійного прибирання, управління транспортним парком підприємства, харчування та ін. До аутсорсингу бізнес-процесів також відносять управління персоналом, внутрішній аудит, фінанси і бухгалтерія, маркетинг та ін. Зниження витрат при такому аутсорсингу, зазвичай, сягає 10% [6].

Виробничий аутсорсинг – один з видів аутсорсингу, є елементом стратегії підприємства, за якої воно на довгостроковий період повністю передає сторонній організації функцію виробництва окремих елементів своєї продукції або операції зі забезпечення виробництва, тобто окремий бізнес-процес [7]. Включає у себе аутсорсинг основного виробництва, аутсорсинг допоміжного виробництва.

Аутсорсинг у сфері послуг охоплює лізингові, будівельні і архітектурні, охорону приміщень, торгівельні та готельні послуги, охорону приміщень, громадське харчування, транспортні послуги, послуги зв'язку.

Як показує практика промислово розвинутих країн, на сьогоднішній день без використання

аутсорсингу практично неможливо створити ефективне спеціалізоване виробництво. Головне при переході на аутсорсинг полягає у тому, щоби чітко проаналізувати всю сукупність вирішуваних підприємством завдань, співставити їх із стратегічними цілями, та адекватно визначити обсяг робіт, які варто передавати аутсорсеру. Проте, адміністрація підприємств, які планують використання аутсорсингу в своїй діяльності, повинна зважити на всі переваги та ризики можливого партнерства, що зображено у табл. 2 [1, 5–9].

Таблиця 2

Переваги та ризики використання аутсорсингу

Переваги	Ризики
Зниження собівартості функцій, що передаються виконавцю	Втрата контролю над власними ресурсами та певною частиною виробництва
Підвищення якості та надійності	Зниження продуктивності праці власних працівників
Концентрація уваги на основних цілях підприємства	Збільшення витрат при передачі другорядних функцій
Доступ до додаткових ресурсів, нових технологій та знань	Зниження якості товарів та послуг
Скорочення операційних витрат	Загроза рейдерської атаки з боку аутсорсера
Збільшення швидкості виходу товарів підприємства на ринок	Ризик витоку комерційної інформації підприємства
Покращення системи управління	Нерозвинута культура взаємодії між підприємством та аутсорсером
Можливість розміщень замовлень на виробництво комплектуючих закордоном за цінами меншими від вітчизняних та кращій якості	Навчання чужих спеціалістів замість своїх
Зменшення витрат на навчання персоналу	Залежність від одного поставщика
Збільшення сегменту ринку, що займає підприємство	Чітке планування виробництва товарів та закупівель необхідних матеріалів
Зниження собівартості функцій, переданих аутсорсеру	Відсутність досвіду спілкування з аутсорсинговими компаніями
Зростання інвестиційної привабливості компанії	Невелика кількість аутсорсингових компаній на ринку
Розподіл та зменшення ризиків	

Найголовнішою перевагою аутсорсингу є швидкість та зручність вирішення того чи іншого виробничого питання. Оскільки, аутсорсингова організація пропонує готову до використання систему за принципом «тут і вже».

Однією із значних переваг є збільшення сегменту ринку, який займає підприємство. Воно полягає у можливості сфокусувати увагу на основному виробництві, знизити інвестування в неосновні фонди, гнучко реагувати на зміни на ринку і зміни усередині підприємства, та дозволяє обійтися без розширення штату і скоротити накладні витрати на навчання персоналу.

Поряд із очевидними перевагами використання аутсорсингу існують серйозні фактори, які стримують його розвиток. Підприємства, які успішно використовують аутсорсинг, намагаються подолати ці фактори та захистити виконання власних зобов'язань. Ефективний аутсорсинг можливий тільки за умови повної прозорості відносин і при встановленні надійних партнерських відносин.

Аутсорсинг значно розвинутіший у західних країнах, ніж в Україні. За даними дослідження Industry Week on Manufacturing 54,9% американських компаній використовують аутсорсинг у виробництві, 43,8% – в обслуговуванні обладнання [9]. Для визначення доцільності використання аутсорсингу в практиці західних країн прийнято використовувати схему, відображену в табл. 3.

Таблиця 3

Схема доцільності використання аутсорсингу

Тип операції	Стратегічна	Нестратегічна
Конкурентна	Зберегти за своїм підприємством	Можливі варіанти (рішення про продаж, розширення та надання послуг іншим організаціям, розширення профілю та створення стратегічної конкурентної переваги)
Неконкурентна	Реорганізувати	Аутсорсинг

Критерії визначення типу операції унікальні для кожного підприємства, оскільки на них впливає суб'єктивізм менеджменту.

У короткостроковому періоді функцію «реорганізація» можна передати на аутсорсинг, але в довгостроковому періоді вона повинна бути повернута під контроль підприємства [9].

Однією з основних причин переходу на аутсорсинг західних компаній є необхідність концентрації

обмежених ресурсів на основному виді діяльності та досягнути в даному виді діяльності значних переваг перед конкурентами за рахунок низьких витрат або більш ефективного виробництва.

Процес прийняття рішення про перехід підприємства на аутсорсинг повинен пройти чотири етапи: оцінка власних можливостей підприємства; оцінка можливостей постачальників; підготовка рішення; прийняття рішення. Цей процес зображено у табл. 4 [1]:

Таблиця 4

Процес прийняття рішення про використання аутсорсингу

1 етап	Оцінка власних можливостей підприємства	Оцінка структури вартості виробу (послуги) Розробка плану модифікації виробничого процесу Оцінка власних можливостей
2 етап	Оцінка можливостей постачальників	Оцінка ситуації на своїх сегментах ринку Детальний аналіз постачальників Аналіз цін постачальників Оцінка ризиків та наслідків аутсорсингу
3 етап	Підготовка рішення	Співставлення внутрішніх та зовнішніх можливостей Побудова фінансових моделей Оцінка прибутковості та ризиків
4 етап	Прийняття рішення	План виконання проекту Програма управління проектом та логістика Опрацювання механізму моніторинга

Перший етап передбачає оцінку можливостей підприємства, пошук ресурсів його розвитку, зміну мотивації та менеджменту. Якщо адміністрації підприємства вдасться швидко освоїти новий продукт та досягти оптимальної для ринку ціни, то питання переходу на аутсорсинг може знятися.

На другому етапі необхідно дослідити ситуацію на ринку, проаналізувати можливості постачальників, оцінити якість їх продукції та ділову репутацію, а також вивчити стан економіки в даній галузі та в цілому.

На третьому етапі аналізуються зібрані раніше дані для прийняття оптимального рішення.

На четвертому етапі керівництво підприємства на основі результатів аналізу та співставлення всіх плюсів та мінусів приймає рішення. При позитивному рішенні затверджують план виконання проекту, назначаються керівники, опрацьовується механізм моніторингу та логістики, розроблюються необхідні схеми та прийоми контролю процесу поставок товарів та послуг аутсорсером. [1]

Прийняття рішення про перехід на аутсорсинг завжди важко дається керівництву, оскільки воно тягне за собою зміни в організації. Безконфліктне втілення організаційних змін в умовах співпраці всього персоналу є винятком, а не правилом. Працівники і керівництво підприємства по-різному оцінюють майбутні зміни. Для працівників зміни є загрозою, а для керівництва – шансом. Опір змінам може виявлятися у формі зниження продуктивності праці, звільнення і переходу на іншу роботу або у формі відкритого виступу проти змін.

Аутсорсинг ефективний тоді, коли проводиться постійний контроль виконання договорів. Якщо за результатами контролю аутсорсер не забезпечує належну якість товарів та послуг, не виконує строків поставки, відбувається витік інформації та ін., то керівництву підприємства-замовника терміново необхідно внести корективи в роботу або відмовитись від послуг даного аутсорсера. [1]

Отже, в умовах зростання масштабів діяльності і ускладнення управлінських проблем підприємств, керівники звертаються до нових схем, зокрема, аутсорсингу. Аутсорсинг розглядається як прийняття стратегічного рішення про перехід на довгий строк необхідних організації управлінських функцій та відповідних ресурсів самостійним відокремленим підприємствам, які завдяки своїй спеціалізації та компетенції можуть виконувати ці функції на взаємовигідних умовах.

Під аутсорсингом розуміють передачу допоміжних функцій або основних бізнес-процесів за рамки підприємства. В умовах швидких змін зовнішнього середовища та невизначеності, аутсорсинг є ефективним засобом, що забезпечує стабільність і конкурентоспроможність підприємства.

Подальше дослідження необхідно спрямовувати на розроблення та використання методичних підходів щодо оцінювання ефективності аутсорсингових схем у практиці вітчизняних підприємств.

Література

1. Каледжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / Каледжян С. О. – М. : Дело, 2003. – 272 с.
2. Буч О. В. Процессный подход к управлению предприятием: аутсорсинг бизнес-процессов / Буч О. В. // Вестник МГТУ. – 2008. – Т. 11, № 2. – С. 264–267.
3. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 228 с.

4. Масюк М. М. Применение аутсорсинга в рамках процессного подхода к управлению организациями / М. М. Масюк // Микроэкономика : научно-практический журнал. – 2008. – № 6. – С. 87–89.
5. Северов А. С. Неявные проблемы аутсорсинга / А. С. Северов // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 5.
6. Заводовська І. І. Передумови та перспективи розвитку сучасного бізнесу на основі аутсорсингу / І. І. Заводовська // Культура народів Причорномор'я. Проблеми матеріальної культури – економічні науки. – 2006. – № 80. – С. 43–45.
7. Козорис Т. С. Аутсорсинг: поняття, цілі, практика використання в Росії / Т. С. Козорис // Арматуростроение. – 2007. – № 3(48). – С. 51–53.
8. Грозний І. С. Використання аутсорсингу у процесі досягнення конкурентних переваг промисловим підприємством / І. С. Грозний // Економічний вісник НГУ. – 2009. – № 1. – С. 47–51.
9. Гуслистая А. Проблемы аутсорсинга в неконкурентной среде / А. Гуслистая // Информационные технологии. – 2007. – № 9(82). – С. 28–29.

Надійшла 11.01.2011

УДК 685

О. А. ЗОРІНА

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

СУТНІСТЬ ПРИНЦИПОВИХ ЗАСАД ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

У статті розглянуто існуючі підходи до класифікації та визначення сутності принципів економічного аналізу, обґрунтовано підходи до їх систематизації, запропоновано власне бачення основних принципів економічного аналізу.

In article existing approaches to classification and definition of essence of principles of the economic analysis are considered, proved the approaches to their ordering, suggested own vision of main principles of the economic analysis.

Ключові слова: аналіз, принципи, вимоги, підходи.

Постановка проблеми. Розвиток будь-якої науки та вдосконалення її теорії, методології та методики проходять у світлі виявлення логічної структури наукових теорій та їх компонентів (визначень, класифікацій, понять, законів і т.п.), вивчення можливостей і повноти формалізації наукового знання. Першочерговим з таких структурних компонентів науки, зокрема економічного аналізу, першочерговим можна вважати застосування відповідних принципів аналітичних досліджень.

Актуальність. Принципи економічного аналізу регулюють процедурний бік його методології та методики, є необхідною умовою проведення аналітичних досліджень, гарантом досягнення поставлених цілей і вирішення конкретних завдань. А тому проблема однозначності щодо класифікації принципів, їх єдності і обґрунтованості і надалі залишаються актуальними на сучасному етапі.

Зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Принцип (від лат. principium) за загальноприйнятим визначенням означає початковий пункт, першооснову, першочергове, основоположне теоретичне знання, що не є ні доказовим, ні таким, що вимагає доказу. Принцип виступає вихідним положенням будь-якої теорії, вчення, науки. У філософському плані поняття "принцип" означає фундаментальне положення, первісне начало, найсуттєвішу основу певної концепції, теорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичного змісту основних положень аналізу та його методологічних засад присвячено значну кількість праць вітчизняних та зарубіжних науковців. Так, основними фундаторами економічного аналізу в Україні є Бутинець Ф.Ф., Івахненко В.М., Кузьмінський А.М., Мец В.О., Мних С.В., Сопко В.В., Чумаченко М.Г. та інші.

Постановка задач дослідження. Складність і недостатня опрацьованість певних моментів, що стосуються дослідження принципів економічного аналізу, ставлять перед дослідниками мету статті – визначити сутність та багатогранність існуючих на сучасному етапі принципів економічного аналізу, обґрунтувати їх актуальність, запропонувати власне бачення повноти їх розкриття і необхідності застосування в науковому пізнанні аналітичних досліджень.

Методологічне або загальнонаукове значення авторського доробку. Неприпустимо розглядати принципи як деякий механічний набір розпоряджень, "список правил", на основі яких можна ніби-то вирішити будь-які питання, що виникають в науковому пізнанні. Крім того, вони не є жорстким алгоритмом, за яким суворо регламентовано здійснюються пізнання або інші форми діяльності.

Новизна дослідження. Більшість авторів розподіляють принципи економічного аналізу на основні та базові. Сіменко І. [2] у статті «Принципи економічного аналізу: дослідження питань класифікації», розподілила принципи економічного аналізу на три групи: 1) принципи, що визначають якісні характеристики інформації, яка є основою для реалізації аналітичних процедур; 2) принципи, що формують процедуру ведення аналізу; 3) принципи, що регламентують побудову системи аналітичних показників в конкретних ситуаціях. На нашу думку, зазначені принципи стосуються організаційного (практичного) боку аналізу, тобто описані принципи відносяться до базових. Що стосується основних принципів, їх застосування визначено в площині теоретичного пізнання економічного аналізу як науки.

Невирішена раніше частка загальної проблеми, яка розглядається в публікації. Обробка наявних літературних джерел дозволяє стверджувати, що основна проблематика дослідження принципів засад економічного аналізу зводиться до того, що чисельність авторів ототожнюють категоріальний апарат до трьох основних понять: «принципи», «правила», «вимоги», що не є синонімами. Для якісного виконання методологічних функцій, принципи економічного аналізу мають бути відповідним чином трансформовані, перетворені з пояснювальних положень теорії в орієнтаційно-діяльні, регулятивні принципи дослідження.

Головний зміст. У табл. 1 розглянуто сутність основних принципів, що були розглянуті дослідниками на просторах Росії, України, Білорусії.

Таблиця 1

Сутність принципів економічного аналізу

Автор(и) / Джерело	Принципи
<p>Болюх М.А. Економічний аналіз: [навч. посібник] ; Болюх М.А., Бурчевський В.З., Горбаток М.І. За ред. М.Г. Чумаченка. – [2-е вид., перероб. і доп.] – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.</p>	<p><i>Системний підхід.</i> Виявляється в комплексному взаємозв'язаному вивченні багатосторонніх зв'язків і взаємозумовленості дії факторів організації, техніки і технології виробництва. Підприємство будь-якої галузі виробництва — це складна система, і правильний висновок щодо характеру досліджуваного явища можливий тільки за умови врахування всіх взаємозв'язаних факторів. Здебільшого комплексне дослідження результатів діяльності підприємства починають з вивчення загальних показників. Потім, розподіляючи їх, поглиблюють аналіз, вивчаючи окремі сторони та ділянки роботи підприємства. Принцип системності робить неможливими висновки на підставі лише окремо взятих фактів без урахування відповідних взаємозв'язків.</p> <p><i>Періодичність (або регулярність).</i> Передбачає необхідність систематичного проведення аналізу за відповідні звітні періоди (та протягом таких) з метою створення цілісного уявлення про динаміку господарських і фінансових процесів на підприємстві.</p> <p><i>Зрозумілість та адекватність.</i> Досягається через обов'язкове пояснення отриманих результатів дослідження (розрахунків) у вигляді відповідних висновків, коментарів, складання пояснювальних записок. Наявність аналітичних висновків є обов'язковим елементом методики економічного аналізу.</p> <p><i>Достовірність та об'єктивність.</i> Передбачається використання вірогідної інформації, брак арифметичних помилок у розрахунках, правильне застосування методики розрахунку окремих показників та впливу окремих факторів.</p> <p><i>Доречність та своєчасність.</i> Своєчасна та доречна інформація дає можливість оперативно оцінити минулі, теперішні чи майбутні події та вжити необхідних заходів для виправлення ситуації або її поліпшення. Дані аналізу мають не просто констатувати факти минулих подій та давати їм оцінку, а, насамперед, служити інформацією для прогнозування господарських подій, майбутнього фінансового стану підприємства, його фінансових результатів. Принцип доречності передбачає також брак зайвої інформації, яка непотрібна для прийняття управлінських рішень.</p>
<p>Ветрова Н.М. Экономический анализ : [учеб. пособие] / Ветрова Н.М. – Симферополь : Национальная Академия природоохранного и курортного строительства, 2005. – 210 с.</p>	<p><i>Системність.</i> Проявляється в комплексному вивченні всіх аспектів діяльності, всебічному вивченні причин і зв'язків між ними при здійсненні господарської діяльності. Вивчення складної системи, якою є підприємство, доцільно здійснювати з загальних показників. Потім, розділяючи їх, поглиблюють аналіз.</p> <p><i>Науковість.</i> Дослідження повинні базуватися на положенні діалектики розвитку та пізнання, економічних законів, на результатах сучасних досліджень в економічній сфері.</p> <p><i>Об'єктивність і конкретність.</i> Передбачає необхідність результатів аналізу реально відображати об'єктивну дійсність, спиратися на достовірну інформацію, довершений облік та аудит.</p> <p><i>Дієвість.</i> Результати аналізу завжди активно впливають на господарську діяльність економічного суб'єкта, оскільки використовуються в плануванні, управлінні.</p> <p><i>Систематичність (регулярність).</i> Передбачає необхідність постійного збору інформації і її обробки з метою створення цілісного уявлення про хід процесів.</p>

Автор(и) / Джерело	Принципи
	<p><i>Оперативність.</i> Визначається значенням своєчасної інформації і необхідністю її аналізу для прийняття відповідних управлінських рішень.</p> <p><i>Ефективність.</i> Аналітичні процеси повинні бути, з одного боку, глибокими, конкретними, а з іншого – оптимальними як за затратами, так і за процедурами.</p>
<p>Гінзбург А.І. Економический анализ : [учебник для вузов.] / Гинзбург А. И. – [2-е изд., перераб. и доп.]. — СПб. : Питер, 2008. — 528 с.</p>	<p><i>Аналітичність.</i> Відомості з різних джерел повинні надходити саме про ті напрями діяльності і з тією мірою деталізації, які необхідні аналітику для проведення дослідження.</p> <p><i>Об'єктивність.</i> Аналіз повинен враховувати реальність економічних явищ та процесів, їх причинно-наслідкові взаємозв'язки.</p> <p><i>Єдність інформації.</i> З інформації, що поступає з різних джерел, має бути усунене дублювання, тобто кожне економічне явище, кожен господарський акт повинні реєструватися один раз.</p> <p><i>Раціональність.</i> Мінімум витрат на збір, зберігання і використання даних.</p>
<p>Гринев Г.П. Теория экономического анализа : учебный курс. / Г.П. Гринев.</p>	<p><i>Науковість.</i> Аналіз повинен враховувати вимоги економічних законів розвитку виробництва, використовувати передовий досвід, новітні методи економічних досліджень.</p> <p><i>Комплексність.</i> З цього витікає, що дослідження вимагають охоплення всіх ланок і всіх сторін діяльності.</p> <p><i>Системний підхід,</i> коли кожен об'єкт, що вивчається, розглядається як складна система, що складається з ряду елементів, певним чином пов'язаних між собою і з зовнішнім середовищем. Вивчення кожного об'єкту здійснюється з врахуванням всіх внутрішніх і зовнішніх зв'язків, взаємозалежності окремих елементів.</p> <p><i>Точність, об'єктивність, конкретність.</i> Аналіз повинен базуватися на достовірній, перевіреній інформації, що реально відображає дійсність. Висновки повинні підтверджуватися точними аналітичними розрахунками.</p> <p><i>Дієвість.</i> Аналіз повинен активно впливати на хід виробництва і його результати, своєчасно виявляючи недоліки, упущення в роботі і інформуючи про це керівництво організації.</p> <p><i>Плановість, систематичність.</i> Аналіз повинен проводитися за планом, систематично, а не від випадку до випадку. Звідси витікає вимога про необхідність планування аналітичної роботи на підприємствах, розподілі обов'язків між виконавцями і контролю за її проведенням.</p> <p><i>Оперативність.</i> Вона означає вміння швидко і чітко проводити аналіз, приймати управлінські рішення і втілювати їх в життя.</p> <p><i>Демократизм аналізу.</i> Передбачає участь в проведенні аналізу широкого кола працівників підприємства, що забезпечує повніше виявлення передового досвіду і використання наявних внутрішньогосподарських резервів.</p> <p><i>Ефективність.</i> Витрати на його проведення повинні давати багатократний ефект.</p>
<p>Житна І.П., Економічний аналіз : навч. посібник. / Житна І.П., Пацій І.В., Житний П.С. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2006. – 296 с.</p>	<p><i>Системний підхід.</i> Передбачає вивчення і аналіз показників фінансово-господарської діяльності як єдиного цілого, єдиної системи, що передбачає формування висновків з врахуванням всіх показників.</p> <p><i>Комплексність.</i></p> <p><i>Науковість.</i> Полягає у використанні в методології економічного аналізу знань та досягнення економічної теорії, математики, статистики, а також інших прикладних наук.</p> <p><i>Достовірність і об'єктивність.</i> Передбачає використання правдивої інформації, відсутність помилок і похибок у розрахунках.</p> <p><i>Своєчасність.</i> Економічний аналіз повинен проводитися у таких обсягах і тоді, коли виникає необхідність виявити причини недоліків у діяльності підприємства.</p>
<p>Канке А.А. Анализ финансово- хозяйственной деятельности предприятия : [учебное пособие] / Канке А.А., Кошечая И.П. – [2-е изд., испр. и доп.]. – М. :</p>	<p><i>Державність.</i> Відображає державний підхід до оцінки економічних явищ і полягає в тому, що аналіз підприємств різних форм власності і їх структурних підрозділів передбачає облік економічної стратегії підприємства.</p> <p><i>Науковість.</i> Методологія економічного аналізу спирається на досягнення економічної науки і враховує дії економічних законів.</p> <p><i>Об'єктивність.</i> Передбачає дослідження реальних економічних явищ та процесів, їх причинно-наслідкових взаємозв'язків.</p>

Автор(и) / Джерело	Принципи
ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М. : 2007. – 288 с.	<p><i>Системність і комплексність.</i> Потребує обліку взаємозв'язку окремих фактів при вивченні, вимірюванні та узагальненні їх впливу на формування економічних показників. усі боки економічної діяльності при цьому розглядаються не ізольовано, а у взаємозв'язку та динаміці.</p> <p><i>Оперативність.</i> Стосується швидкого та чіткого виконання завдань, реалізації прийнятих управлінських рішень тощо.</p> <p><i>Масовість.</i> Процеси глобалізації економіки, створення однакових умов для підприємств різних форм власності підвищує ефективність аналізу.</p> <p><i>Ефективність.</i> Витрати на проведення аналізу дають багатократний ефект.</p>
Лисенко Д.В. / Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : [учебник для вузов] / Лысенко Д.В. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 320 с.	<p><i>Науковість.</i> Комплексний економічний аналіз повинен відповідати вимогам економічних законів, використовувати досягнення науки і техніки, узагальнювати передовий досвід, науково обґрунтовувати варіанти рішень і планів.</p> <p><i>Системність.</i> У відповідності до вимог діалектики економічний аналіз необхідно проводити з врахуванням усіх закономірностей систем, що розвиваються, тобто вивчати явища у їх взаємозв'язку і взаємної узгодженості.</p> <p><i>Комплексність.</i> При дослідженні необхідно враховувати вплив на господарську діяльність багатьох факторів: технічних, технологічних, організаційних тощо.</p> <p><i>Динамічність.</i> Усі явища повинні досліджуватися у їх розвитку, що дозволяє не лише зрозуміти ці явища, але й виявити причини змін.</p> <p><i>Цілеспрямованість.</i> Важливим моментом в дослідженні є постановка задач і мети дослідження. Причин, що обумовлюють результати аналізу багато, тому слід виокремити найбільш важливі, тобто знайти саме ті причини, що впливають на зниження ефективності діяльності.</p> <p><i>Конкретність, практична корисність.</i> Висновки аналізу повинні мати кількісні вирази, причини змін повинні бути конкретними, із конкретними джерелами виникненнями і шляхами вирішення проблем.</p>
Литвинюк А.С. Экономический анализ. Шпаргалки. Литвинюк А.С. – М. : Эксмо, 2009. — 32 с.	<p><i>Науковість</i> передбачає глибоке пізнання об'єктивної реальності функціонування економічної системи, впливи об'єктивних чинників на її зміну і розвиток; вживання наукової методики і організації аналітичних досліджень.</p> <p><i>Системність</i> передбачає дослідження економічних явищ і процесів як складних систем з функціонально-структурною будовою елементів взаємозв'язку і взаємообумовленості їх складових.</p> <p><i>Комплексність</i> тісно пов'язана з принципом системного підходу: визначається тим, що в аналізі економічних явищ і процесів як складних систем слід комплексно оцінювати вхідні параметри функціонально-структурної будови, їх зміну і розвиток на об'єкті, що досліджується у просторі та часі, кількісні, якісні ознаки, вихідні (результативні) параметри цього процесу.</p> <p><i>Конкретність і дієвість</i> економічного аналізу означає цільову спрямованість досліджень на конкретну практику і результативність в досягненні поставленої мети.</p> <p><i>Рейтингова оцінка</i> передбачає визначення пріоритетів в досягненні поставленої мети, черговості здійснення заходів, направлених на цільову зміну і розвиток економічних систем. Рейтингова оцінка проводиться за критеріями, які визначають кінцеву мету функціонування економічної системи. Для досягнення проміжних цілей можуть використовуватися інші критерії рейтингової оцінки.</p> <p><i>Демократичність, масовість</i> економічного аналізу передбачає участь в аналітичному процесі широкого кола зацікавлених осіб, а не лише фахівців-аналітиків, а також широку доступність, прозорість, переконливість висновків і пропозицій. Цей підхід дозволяє найбільш повно виявити наявні резерви і недоліки, більш зважено приймати рішення.</p>
Попович П.Я. Экономический анализ деятельности субъектов хозяйствования : [підручник] / Попович П.Я. – Тернопіль: Економічна	<p><i>Науковість.</i> Теоретична концепція, стиль мислення, запланований підхід до прийняття науково-технічних (конструктивних) і виробничих рішень з позицій найповнішого задоволення вимог споживача, ринкового попиту. Аналіз передбачає широкий пошук, творчий підхід до вирішення конкретних завдань виробничої діяльності.</p>

Автор(и) / Джерело	Принципи
думка, 2001. – 365 с.	<p><i>Системність.</i> Важлива особливість аналізу як системи внутрішньовиробничого управління полягає в тому, що вона заснована на прийнятті рішень на базі багатоваріантних економічних розрахунків і зорієнтована на створення організаційних, економічних та юридичних умов для високоефективного функціонування та розвитку фірми загалом.</p> <p><i>Комплексний підхід.</i> Є важливим для погодження мети з ресурсами та можливостями підприємства, визначення шляхів її досягнення, що реально лише в результаті розробки програм аналізу виробів і кожного господарського підрозділу підприємства зокрема.</p> <p><i>Дієвість.</i> Характерним для аналізу принципом також є досягнення оптимального поєднання в управлінні фірмою централізованих та децентралізованих починань, постійний пошук нових форм та інструментів для підвищення ефективності виробництва, стимулювання творчої ініціативи працівників, спрямованої на створення необхідних умов для широкого впровадження нововведень, підвищення якості продукції, скорочення витрат виробництва.</p>
Савіцька Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности : [учебн. пособие]. / Савицкая Г.В. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 288 с.	<p><i>Науковість.</i> Методологія аналітичного дослідження повинна базуватися на положеннях діалектичної теорії пізнання, враховувати потреби економічних законів розвитку виробництва, досягнень науково-технічного прогресу, передового досвіду, новітніх методів економічного пізнання.</p> <p><i>Комплексність</i> потребує обхвату усіх ланок і усіх сторін діяльності і всебічного вивчення причинно-наслідкових зв'язків економіці підприємства.</p> <p><i>Системний підхід.</i> Орієнтує дослідників розглядати кожен об'єкт аналізу як складну динамічну систему, що складається з ряду елементів, що певним чином пов'язані між собою і з зовнішнім середовищем.</p> <p><i>Об'єктивність.</i> Передбачає дослідження економічних процесів на основі достовірної, перевіреної інформації, що реально відображає об'єктивну дійсність.</p> <p><i>Дієвість.</i> Необхідність активного впливу аналізу на досягнення поставленої мети, своєчасного виявлення недоліків, прорахунків, упущень в роботі, вивчення шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства.</p> <p><i>Регулярність.</i> Аналіз повинен проводитися планомерно, систематично. Передбачає необхідність планування аналітичної діяльності на підприємстві, розподіл обов'язків між виконавцями.</p> <p><i>Оперативність.</i> Передбачає уміння швидко та чітко проводити аналіз, своєчасно виявляти відхилення від поставленої мети, приймати необхідні коректуючі заходи щодо запобігання негативного впливу факторів.</p> <p><i>Державний підхід.</i> При оцінці економічних явищ, процесів, результатів господарювання зобов'язує враховувати їх відповідність державній економічній, соціальній, екологічній, міжнародній політиці та законодавству.</p> <p><i>Ефективність.</i> Витрати на проведення аналізу повинні давати багатократний ефект.</p>
Чернов. В.А. Экономический анализ. Торговля, общественное питание, туристический бизнес : [учебн. пособие] / В.А. Чернов; под. ред. Баканова М.И. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 688 с.	<p><i>Цілеспрямованість.</i> Дозволяє виділити кордони об'єкту аналізу, адресність і конкретність висновків. Аналіз не слід проводити «взагалі», він повинен переслідувати певну мету, тому не можна застосовувати все, що «під рукою».</p> <p><i>Адекватність.</i> Відповідність методики, що виробляється, або моделі аналізу описуваним нею реальним господарським процесам і явищам.</p> <p><i>Комплексність.</i> Опис об'єкту, що досліджується з точки зору поставленої мети повинен охопити всі основні напрями проблемної ситуації в системній сукупності. Системність вимагає розгляду взаємодіючих елементів в їх взаємозв'язку, взаємозалежності, підпорядкованості, ув'язки кожного з напрямів стратегічного аналізу з іншими напрямками, що об'єднують в їх взаємозв'язку систему, забезпечуючи, таким чином, повноту, реальність висновків.</p> <p><i>Повнота.</i> Аналіз не можна проводити лише на основі опублікованих і офіційних даних: він буде неповним, тому необхідним є отримання оперативної інформації за допомогою формальної і неформальної комунікації (бесід з фахівцями, анкетування, проведення спостережень і так далі).</p> <p><i>Об'єктивність.</i> Незалежність від впливу суб'єктивних впливів на достовірність розрахунків і висновків.</p>

Автор(и) / Джерело	Принципи
	<p><i>Своєчасність.</i> Означає, що час і тривалість проведення дослідження повинні сприяти ухваленню рішень в потрібний момент.</p> <p><i>Порівнянність</i> аналізованих показників полягає в тому, що в аналітичних розрахунках і оцінках порівнювати можна лише якісно однорідні величини, за винятком методів, що призводять показники до безрозмірних величин, наприклад в кореляційно-регресійному аналізі.</p>
<p>Чуев І.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : [учебник для вузов] / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. – М. : Издательско- торговая корпорация «Дашков и Ко», 2006. – 368 с.</p>	<p><i>Науковість.</i> При проведенні аналітичної роботи необхідно виходити із дії об'єктивних економічних законів, враховувати їх потреби в практичній діяльності.</p> <p><i>Системність.</i> Господарючий суб'єкт є складною економічною системою, різні елементи якої тісно взаємопов'язані один з одним. Це потребує вивчення усіх ланок, всіх сторін діяльності, причинно-наслідкових зв'язків і залежностей в економіці господарюючого суб'єкта.</p> <p><i>Комплексність.</i> На економічні результати впливають різні фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, внаслідок чого аналіз повинен здійснюватися з врахуванням впливу і взаємозв'язку зовнішнього середовища.</p> <p><i>Точність, об'єктивність.</i> В основі приймання управлінських рішень лежить об'єктивна та всебічна оцінка діяльності господарюючого суб'єкта, що засновані на точності аналітичних розрахунків.</p> <p><i>Дієвість.</i> Загальна мета аналізу визначена оцінкою досягнутих результатів, виявлені резервів ефективності діяльності підприємства.</p>
<p>Чумаченко М.Г. Економічний аналіз / Чумаченко М.Г. К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.</p>	<p><i>Конкретність.</i> Системі притаманна єдина мета.</p> <p><i>Системність.</i> Система складається із взаємозв'язаних елементів, які створюють її внутрішню структуру</p> <p><i>Комплексність.</i> Система існує в певному середовищі, яке може справляти обмежувачий вплив на її функціонування.</p> <p><i>Ефективність.</i> Система має певні ресурси, які забезпечують її функціонування.</p> <p><i>Дієвість.</i> Систему очолює керуючий центр, який організує її рух до визначеної мети.</p>

Крім зазначених основних принципів, деякі автори виокремлюють також наступні: цілісність, всебічність, субординація, динамізм, випереджуюче відображення, паралелізм, безперервність, прямоточність, пропорційність, варіативність, доречність, спадкоємність тощо. Але дані принципи не знайшли свого широкого застосування або ж в силу їх дублювання, або ж в силу роздрібнення широко застосованих принципів на підгрупи.

Дослідження Лазаришиної І.Д. [1] дозволило систематизувати існуючі принципи на: 1) принципи професійної етики, 2) методологічні принципи, 3) правові принципи, 4) організаційні принципи. Сіменко І. [2] виокремила також системні принципи.

Головні висновки і результати дослідження. Автори статті вбачають, що у складі методологічних принципів, які розкривають теоретичну основу економічного аналізу, несправедливо були забуті такі загальнонаукові принципи, як принципи розвитку та історизму. Найважливішим методологічним принципом соціального пізнання є принцип розвитку, який розкриває процес зміни, результатом якої є виникнення якісно нового, поступальний процес переходу від нижчого до вищого, від простого до складного. Деякі дослідники можуть стверджувати, що принцип розвитку тотожний з принципом науковості, але дані поняття мають різне забарвлення та різні ступені наукового пізнання. З принципом розвитку тісно пов'язаний принцип історизму, згідно якому процеси соціальної дійсності повинні розглядатися об'єктивно, в їх закономірному історичному розвитку, в тісному зв'язку з конкретно-історичними умовами їх існування. Цей принцип не має залишатися осторонь, оскільки методологічні засади економічного аналізу передбачають існування історичних догм, що аналізуються системою економічного аналізу.

Перспективи впровадження авторських результатів. Перспективу впровадження дослідження статті автор вбачає в узгодженні результатів до принципів основ аналізу як науки та їх апробацію в системі управління підприємством як економічної одиниці.

Література

1. Лазаришина І.Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика : [монографія] / Лазаришина І.Д. – Рівне : НУВГП, 2005. – 369 с.
2. Сіменко І. Принципи економічного аналізу: дослідження питань класифікації / І. Сіменко // Економічний аналіз. – 2008. – № 2 (18). – С. 23–27.

3. Еримова О.В. Финансовый анализ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Бухгалтерский учет, 2004. – 352 с.
4. Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – СПб. :Аид., 2006. – 270 с.

Надійшла 09.01.2011

УДК 004.258.65

І. М. КАРП

Тернопільський національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІКРОЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Розглянуто дискусійні аспекти щодо визначення поняття логістики і на основі цього наведено триаспектну модель логістики у ракурсі поєднання економічного, управлінського та оперативно-фінансового підходів; обґрунтовано дефініцію логістики; окреслено актуальність логістики для промислового підприємства за певними напрямками.

Controversial aspects of 'logistics' definition were discussed; the triple model of logistics was presented in the perspective to join economic, managerial and financial approaches; the definition of logistics was proved; the relevance of logistics for industrial enterprises in certain areas was determined.

Ключові слова: логістика, мікро- та макрологістика.

Вступ. В останні роки широкого використання набула нова для вітчизняного споживача наука – логістика. Логістика є досить молодою наукою, однак вже на сьогодні вона пройшла певний історичний шлях розвитку. Сучасне уявлення про логістику як про ефективний науково-практичний напрям сформувалося зовсім недавно й усе ще не має остаточного сформованого вигляду. Логістика пропонує іншу логіку управління сукупними ресурсами і дозволяє забезпечити тісну координацію власне логістичної організації і виробничої стратегії промислових підприємств. Логістика на сьогодні – це і сучасна конкурентоспроможна стратегія господарюючих суб'єктів, це і своєрідний вид підприємницької діяльності, який забезпечує оптимальні вигоди як для споживача з одного боку, так і для виробника, з іншого. Тобто, логістика виступає на сьогодні і теорією і практичною діяльністю з організації й управління процесами переміщення єдиної сукупності матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних, а також супутніх потоків в системі ринкової економіки.

Постановка завдання. Метою статті є спроба провести теоретичний аналіз різних літературних джерел щодо дефініції розвитку логістики, навести модель взаємодії різних аспектів логістики, сформулювати комплексну схему взаємодії мікро- та макрологістики та на основі цього зробити висновки щодо актуальності впровадження логістики на промислових підприємствах.

Результати дослідження. Мікрологістичною системою вирішуються локальні питання в рамках окремих функціональних елементів логістичної системи. Так, у рамках підприємства повинні інтегруватися процеси планування, виробництва і збуту; здійснюється оптимізація транспортно-складських і навантажувально-розвантажувальних робіт, а також контроль матеріального потоку, що надходить на підприємство, обробляється і залишає його (підприємство) і супутнього йому інформаційного потоку.

Розглядаючи логістику на промислових підприємствах варто зауважити, що вона інтерпретується, за різними літературними джерелами [2; 3], у ракурсі трьох основних аспектів. На сьогодні найбільш поширеними є управлінські, економічні та оперативно-фінансові аспекти. Так, професор Г. Павеллек та співробітники Національної ради США з управління матеріальним розподілом, визначаючи значення логістики, акцентують увагу на управлінському аспекті. Логістика, на їх думку, – це планування, управління і контроль потоку матеріальної продукції та відповідного йому інформаційного потоку, які надійшли на підприємство, пройшли усі стадії обробки та вийшли за межі даного підприємства.

Багато спеціалістів у цій сфері, віддають перевагу економічному аспекту логістики і трактують її як “сукупність різних видів діяльності з метою отримання з найменшими затратами необхідної кількості продукції у встановлений час і у встановленому місці, в якому існує конкретна потреба в даній продукції”.

Деякі визначення логістики відображають як управлінський, так і економічний аспекти. Найбільш типова у цьому плані характеристика логістики, визначена німецьким професором Пфолем, яка пов'язує в єдине ціле процеси планування і контролю руху матеріальних цінностей із скороченням витрат на їх переміщення та інформаційне забезпечення.

У деяких визначеннях логістики підкреслюється її оперативно-фінансовий аспект. У них визначення логістики виходить із часу розрахунку партнерів по договору та діяльності, пов'язаної із рухом і зберіганням сировини, напівфабрикатів і готових виробів в господарському обороті від моменту виплати грошей постачальнику до моменту отримання грошей за доставку кінцевої продукції споживачеві.

З огляду на зазначене, логістику все-таки необхідно розглядати у тісній сукупності та взаємозалежності усіх наведених вище аспектів: управлінському, економічному та оперативно-фінансовому. Адже не можна відділити і розглядати окремо, наприклад, управління від економіки чи економіку від оперативно-фінансового аспекту. Тому графічно представимо триаспектну модель логістики (рис. 1).

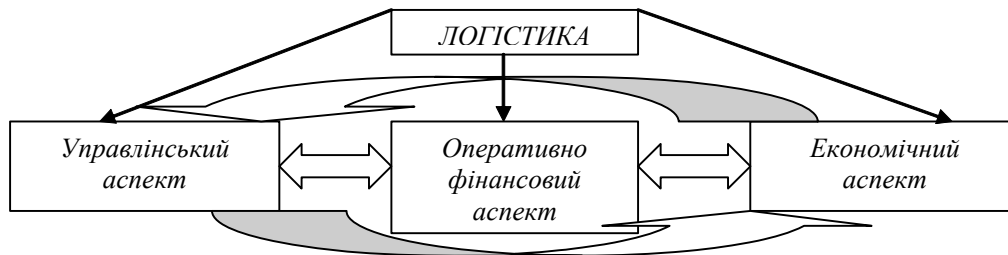
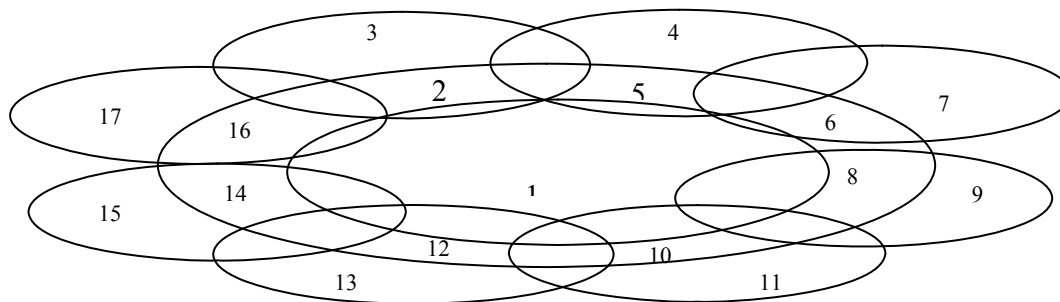


Рис. 1. Триаспектна модель логістики

Зауважимо, що логістика належить до найбільш важко визначених та дискусійних питань. І її визначень є чимало. Це свідчить про те, що логістика як наука для українців є нова і перебуває у стадії формування. Але, вже зараз її називають “ною панацеєю” для більшості проблем сучасного господарювання і визначають як супернауку із оптимізації управлінських та економічних процесів.

Однак, незважаючи на визначену різноаспектну відмінність у трактуваннях логістики, наведені поняття мають один спільний елемент – раціональність та загальний розрахунок. Крім цього, слід зауважити спільну і специфічну ознаку логістики: узгодженість, раціональність і точний розрахунок [2, с. 39]. Аналізуючи значну західну літературу з логістики, можна зробити висновок, що багато авторів користуються різними сумарними термінами, які описують однакові визначення логістики.

Результати аналізу наукової літератури свідчать про те, що різноманітність у визначеннях логістики обумовлена декількома причинами. Одна із них полягає у специфіці та різноманітності масштабів завдань, які намагаються вирішити окремі підприємства у сферах збуту товарів, їх перевезення, складування тощо. Другою причиною є різноманітності у національних системах організації та управління товарорухів, а також у рівні досліджень проблем логістики у різних країнах. Третя причина полягає у різноманітності функціональних напрямків діяльності у внутрішньому середовищі системи. На основі літературного джерела [2] на рис. 2. схематично наведемо функціональне “оточення” логістичної системи.



- 1 – логістика та електронна обробка даних;
- 2 – закупівля сировини і матеріалів;
- 3 – планування матеріально-технічного забезпечення;
- 4 – планування випуску продукції;
- 5 – удосконалення якості продукції;
- 6 – планування та управління виробництвом;
- 7 – складські системи;
- 8 – планування збуту;
- 9 – ринок збуту і маркетинг;
- 10 – структура послуг;
- 11 – організація обслуговування клієнтів;
- 12 – планування фінансів;
- 13 – поточна фінансова діяльність;
- 14 – структура кадрової системи;
- 15 – планування та управління кадрами;
- 16 – транспортні навантажувально-розвантажувальні процеси;
- 17 – контроль матеріальних, інформаційних та супутніх потоків

Рис. 2. Функціональне “оточення” логістичної системи [2]

Відокремлення логістики в особливу науку про раціональне використання матеріальних та інформаційних ресурсів, а отже, і технічне й організаційне забезпечення цього процесу відбулося під впливом науково-технічного прогресу. Завдяки цим факторам процеси обігу продукції виробничо-технічного призначення у сучасних умовах ускладнилися настільки серйозно, що їхні складові елементи розділилися на певні напрямки:

1) планування, організація та контроль виробництва із замовлень споживачів, орієнтовані на потреби споживачів та визначення ринків збуту продукції;

2) налагодження системи інформаційного забезпечення на усіх стадіях виробництва, розподілу і збуту продукції;

3) конкурентну боротьбу за ринки збуту, яка здійснюватиметься на основі запитів споживачів і попиту покупців, досліджень ринку, пропозиції конкурентів тощо [6; 7].

Отже, ми можемо із вищенаведеного визначити головну мету логістики, яка конкретизується наступними складовими, найважливішими з яких є:

- розробка й встановлення функціонально налагодженої та раціональної системи управління підприємством із оптимізації матеріальних, інформаційних та інших потоків, що забезпечує мінімізацію усіх витрат при максимальному використанні відповідних потужностей;

- створення єдиної системи планування та контролю, що функціонують як дві укрупнені функції.

Узагальнивши доробки вітчизняних та закордонних авторів, приходимо до тієї думки, що велика кількість визначень щодо логістики, насправді реально взаємозамінні поняття. У будь-якого дослідника із даного питання є своя дещо відмінна від інших інтерпретація терміна. Загалом усі визначення означають переважно одне і теж: скоординований, інтегрований спектр різноманітних дій, які пов'язані із переміщенням, рухом продуктів та інформації. І усі трактування містять у своїй суті основне: забезпечення належного обслуговування клієнтів та управління логістичною системою для задоволення потреб клієнтів. Звідси можемо зробити узагальнюючий висновок, що логістика є процесом, організацією, сукупністю діяльності, інтеграцією, інфраструктурою, формою управління, оптимізацією, сферою економіки, а зрештою – наукою про раціональну організацію виробництва та розподілу, яка дозволяє комплексно із системних позицій охопити питання постачання, організувати збут і розподіл готової продукції.

Виходячи із вищевикладеного, можна констатувати, що логістика є наукою раціонального мислення та практичною діяльністю у сфері дослідження, проектування, розробки, виготовлення, постачання та збуту необхідного, конкретного товару чи послуги від початкового моменту до кінцевого, із мінімальними затратами матеріальних, інформаційних, фінансових, технологічних, трудових ресурсів та часового проміжку на мікро-, макро-, мезо-, мега-, чи метарівнях при обов'язковому контролі усіх операцій.

Можливість планування різноманітних операцій та проведення аналізу рівнів елементів логістичної системи визначається науковою класифікацією, де логістика поділяється на макро- та мікрологістику [1; 2]. Макрологістична система – це найкрупніша система управління матеріальними потоками, що охоплює підприємства та організації промисловості, посередницькі, торговельні та транспортні організації, розміщені у різних регіонах країни чи в різних країнах. Найбільш типовими об'єктами матеріальних потоків можна вважати перевезення вантажів транспортною системою загального користування, забезпечення енергоресурсами (рідким, газоподібним й атомним паливом, електроенергією), стратегічні питання оборони тощо.

Мікрологістика (саме вона є об'єктом дисертаційного дослідження) вирішує локальні питання в рамках окремих фірм та підприємств. Прикладом може бути внутрішньовиробнича логістика, коли у межах підприємства плануються різні логістичні операції, такі, як транспортно-складські, вантажо-розвантажувальні. Мікрологістика забезпечує операції із планування, підготовки, реалізації і контролю за процесами переміщення товарів всередині промислового підприємства. Відмінність між макро- і мікрологістикою полягає у тому, що у масштабах першої взаємодія між учасниками процесу товароруку відбувається на основі купівлі-продажу товарів, а в рамках другої – на безтоварних відносинах.

На рис. 3 із використанням джерела [4] наведемо принципову схему взаємодії макро- та мікрологістики.

Логістику як систему методів та засобів управління рухом усіх потоків, починаючи від цілеспрямування і закінчуючи задоволенням потреб споживачів, прийнято розділяти на функціональні сфери, в яких вирішуються конкретні, характерні саме для цієї сфери завдання. Вирізняють такі функціональні сфери логістики [1; 7]:

- логістика виробничих процесів;
- транспортна логістика;
- закупівельна логістика;
- логістика запасів;
- збутова (розподільча) логістика;
- логістика складського господарства;
- логістика переробки та утилізації відходів;
- логістика інформаційного забезпечення;
- логістика послуг;
- логістика фінансів та менеджменту;
- логістика трудових ресурсів тощо.

На основі теоретичного аналізу, визначимо актуальність логістики підприємства (мікрологістики) за такими напрямками:

Трудовий. На сучасному етапі дуже важливим є створення на підприємствах логістичних відділів. Це обумовлено тим, що нові підходи до організації та управління підприємством, реалізація принципів

логістики потребують підготовки висококваліфікованих спеціалістів, здатних ефективно діяти в умовах сучасного ринку. Професійний рівень логістика визначається вмінням на високому рівні виконувати різноманітні логістичні функції і насамперед, його вмінням виконувати контрольну функцію, оскільки її спрямування – це забезпечення стійкості та стабільності підприємства. Уже на сьогодні провідні економісти більшості підприємств підтверджують, що логістика є носієм нових методичних підходів у підприємницькій діяльності.

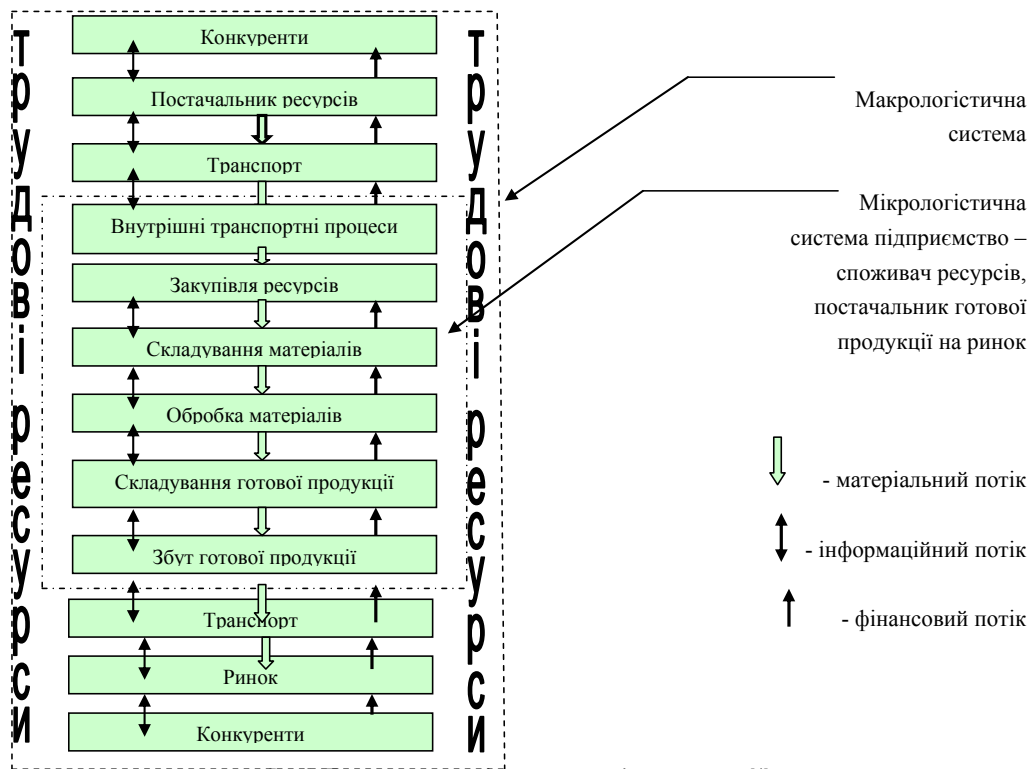


Рис. 3. Принципова схема мікро- та макрологістичних систем [4]

Економічний. Необхідність впровадження логістичних підходів до управління різного роду потоків на вітчизняних підприємствах пояснюється тим, що значна їх частина переобтяжена витратами на здійснення операцій з постачання товарно-матеріальних цінностей на підприємство, їх зберігання, доставка у виробничі підрозділи тощо. Скорочення усіх видів витрат, пов'язаних з транспортуванням, управлінням замовленнями, закупівлями, формуванням запасів, упаковкою товарів та інших є нагальною потребою підприємств і може бути забезпечене тільки шляхом впровадження логістики. Саме вона дозволяє об'єднати зусилля керівників усіх підрозділів підприємства та їх ринкових контрагентів у наскрізному управлінні матеріальними та супутними потоками в єдиний логістичний ланцюг.

Інформаційний. Особливо актуальним сьогодні у сфері логістики є розвиток інформаційного забезпечення, яке стало причиною та наслідком ринкових перетворень. Саме інформатика найбільш тісно пов'язує ринок і логістику. Це обумовлено тим, що предметом, засобом та складовою логістичних процесів є інформаційні потоки. В сучасних умовах на підприємстві неможливо обійтися без доступних та швидкодіючих інформаційних засобів передачі інформації. В зв'язку з цим, актуальним постає питання розробки інформаційного забезпечення, яке відповідало б вимогам підприємства.

Організаційно-економічний. При змішаній формі власності стійкого становища набувають інтеграційні форми управління і потреба в координуванні, які особливо притаманні логістичним процесам взаємодії між підприємствами – виробниками, споживачами, посередниками, конкурентами, складами та транспортом. Завдяки використанню логістики підприємства забезпечують високу конкурентоспроможність своєї продукції і послуг. Логістика дозволяє забезпечити тісну координацію власне логістичної організації і виробничої стратегії. Логістика виступає алгоритмом організації раціонального переміщення як матеріальних так супутніх потоків інформації і фінансів на всіх стадіях відтворювального процесу.

Технічний. Цей фактор виявляється у тому, що логістика як система управління, її суб'єкти та об'єкти управління розвиваються на основі сучасних технічних досягнень у сфері управління (автоматизація, комп'ютеризація процесів управління). Це забезпечує вирішальний успіх на ринках товарів і послуг. Відповідно комерційна ініціатива та товарно-грошові відносини стимулюють впровадження нової техніки у процеси товароруху, які в умовах технічної модернізації потребують ефективного управління на логістичній основі.

Використовуючи надбання сучасної науки, можна констатувати, що потреба у використанні логістики на підприємствах пов'язана із еволюцією процесу управління. Це зумовлено такими факторами, як розвиток комп'ютерних технологій, зростаюча вибагливість покупців до товарів, складність виробничих процесів тощо.

Ефективність логістичного управління підтверджують дані, які розглянуті у [1; 7; 8; 9]:

- продуктивність праці підвищується на 20 – 30 %;
- собівартість продукції зменшується на 30 %;
- витрати у сфері товарообігу зменшуються на 20 %.

За оцінками багатьох закордонних експертів, застосування логістики не тільки забезпечує зменшення розміру запасів на 50–95%, термінів доставки товару – на 25–45%, загальної тривалості виконання замовлення підприємством на 50–70%, але й приносить додаткові вигоди, що зумовлюється синергетичним ефектом логістики. Так, при зменшенні товарних запасів підприємства лише на 10% прибуток збільшується на 11%, рентабельність – на 15% і зменшується потреба у виробничих та складських площах на 40–70% [6; 8; 9]. Таким чином, логістика є одним з найновітніших напрямків науково-практичних досліджень.

Висновки. Логістика як наука, так як практика на сьогодні є надійним помічником в удосконаленні діяльності промислових підприємств. Сучасні реалії та сформовані ринкові відносини, які в значній мірі формуються в умовах невизначеності і нестійкості середовища, вимагають високоефективних способів і методів управління економічною і господарською діяльністю. На сьогодні традиційні концепції управління вже не є актуальними та в деякій мірі не спрацьовують. Тому, одним із найбільш прогресивних науково-прикладних напрямків сьогодення є логістика. Її вивчення необхідно розглядати не виокремлено як на мікро-, так на макрорівнях, а як єдиний цілісний механізм. Не окремо у різних аспектах, а як комплексний, інтегрований підхід.

Отже, сьогодні на вітчизняних підприємствах повинні створюватися структурні підрозділи, спеціалізовані на логістичній діяльності. Вони повинні бути “укомплектовані” персоналом, який має необхідну кваліфікацію та відповідає за прийняті рішення та їх наслідки. Логістична діяльність може виконуватися для кожного підприємства централізовано, або ж розмішуватися у відповідних підрозділах функціональних відділів. Зокрема доцільно призначати працівників або групу працівників із необхідною кваліфікацією, до службових обов'язків яких належить проведення логістичного аналізу та прийняття відповідних управлінських рішень.

Література

1. Алькема В. Г., Сумець О. М. Логістика. Теорія і практика : [навч. посібник] / В. Г. Алькема, О. М. Сумець. – К. : “Видавничий дім “Професіонал”, 2008 – 272 с.
2. Логистика : [Учебник / под ред. Б.А. Аникина]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА – М, 2000. – 352 с.
3. Логистика для предпринимателя: Основные понятия, положения и процедуры : [чеб. пособие для межвуз. использ.] / Л.Б. Миротин, И.Э. Тышбаев. – М. : Инфра-М, 2003. – 251 с.
4. Голоденко Б.А. Логистика в системном представлении / Б.А. Голоденко. – Воронеж : Воронежская гос. техническая академия, 2000. – 187 с.
5. Основы логистики : [учебное пособие / [З.С.Каира и др.] / Донецкая государственная академия управления. – Донецк: ООО “Юго – Восток, ЛТД”, 2003. – 522 с.
6. Качала Т. М., Карпова О. М. Логістика : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.]. – Черкаси : ЧДТУ, 2003. – 135 с.
7. Крикавський С. Логістика для економістів : [підручник] / С. Крикавський. – Львів : В-цтво нац. ун-т “Львівська політехніка”, 2004. – 448 с.8.
8. Майкл Р. Управление снабжением и запасами. Логистика / Майкл Р. Линдерс, Харольд Е. Фирон ; [пер. с англ.] СПб. : ООО “Виктория плюс”, 2002. – 768 с.

Надійшла 09.01.2011

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА ПРОБЛЕМУ

В статті розглядається еволюція підходів до розуміння сутності соціальної відповідальності бізнесу та визначається її роль у забезпеченні сталого розвитку суспільства. Здійснюються аналіз і систематизація існуючих концепцій соціальної відповідальності, обґрунтовується необхідність оцінки економічної ефективності соціальних інвестицій.

This paper is devoted to the evolution of approaches to the understanding of social responsibility of the business and its role in ensuring sustainable development. It is analyzed and systematized the existing concepts of social responsibility; the necessity of evaluation the economic effectiveness of social investment is emphasized.

Ключові слова: сталий розвиток, соціальна відповідальність бізнесу, корпоративне громадянство, зацікавлені сторони (стейкхолдери), соціальні інвестиції.

Вступ

Розвиток українського бізнесу, інтеграція України у світове співтовариство ставлять перед українськими компаніями нові завдання, одним з яких є впровадження принципів соціальної відповідальності у господарську практику. У той час, як в країнах Західної Європи та у США соціально відповідальний підхід до здійснення підприємницької діяльності був запроваджений вже кілька десятиліть тому, українські підприємства почали приділяти увагу соціальній відповідальності бізнесу у тому вигляді, в якому її розуміють розвинені країни світу, відносно нещодавно.

Ідеї соціальної відповідальності бізнесу вже більше ніж півстоліття – вона виникла у 50-і роки ХХ ст. та еволюціонувала у часі в міру того, як суспільство почало усвідомлювати негативний вплив господарської діяльності на стан навколишнього середовища. Пізніше проблематика соціальної відповідальності бізнесу розширилася і тепер включає окрім екологічного ще й соціальний, а в останні роки – етичний аспекти.

Відсутність єдиного підходу до тлумачення сутності соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) та її складових є однією з найсуттєвіших проблем, яка перешкоджає ефективній імplementації принципів СВБ у бізнес-практику підприємств, причому ця проблема, як свідчать результати численних досліджень (напр., Дж. Бейбінгтон і Роб. Грей [1]), стосується не лише України. Як керівники підприємств, так й інші зацікавлені особи (контрагенти, менеджери підприємства, персонал, урядові та неурядові організації, державні діячі тощо), не маючи чіткого уявлення про соціальну відповідальність, по-різному інтерпретують як складові СВБ, так і саму сутність такої діяльності.

Розкриття природи соціальної відповідальності бізнесу та еволюції підходів до її розуміння знайшло своє відображення у працях П. Друкера, Х. Боуена, К. Девіса, М. Фрідмана, А. Керолла, Е. Фрімена, С. Сеті, Ф. Котлера та ін. Якщо говорити про розробку даної проблематики вітчизняними науковцями, то слід визнати, що в Україні питанню соціальної відповідальності бізнесу почали приділяти увагу лише на початку ХХІ ст., причому ці дослідження мають переважно епізодичний характер, стосуються окремих проявів СВБ і не враховують особливостей економічного, політичного, соціального і культурного розвитку нашої держави.

Постановка завдання

Виходячи з вищезазначеного, метою даної статті є аналіз і систематизація існуючих наукових підходів до розуміння соціальної відповідальності бізнесу та адаптація концепції соціальної відповідальності до специфіки бізнес-середовища в Україні.

Результати дослідження

Починаючи з 1950-х рр. було розроблено багато концепцій соціальної відповідальності, які розвивалися послідовно і акумулювали в собі попередні досягнення. Провідна роль у їх розвитку належала американським вченим, тоді як в Європі концепція соціальної відповідальності бізнесу була офіційно сформована лише наприкінці 90-х рр. ХХ ст. та опублікована у 2001 році у документі Європейської комісії «Зелена книга» [2, с. 116].

Слід зазначити, що в літературі, присвяченій даній проблематиці, окрім терміну «соціальна відповідальність бізнесу» використовуються також визначення «корпоративна соціальна відповідальність», «корпоративна соціальна сприйнятливість», «корпоративна соціальна діяльність», «корпоративна соціальна добросовісність», «етика бізнесу», «корпоративне громадянство». Наведені визначення стосуються різних рівнів соціальної відповідальності та характеризують поступову еволюцію цього поняття та розширення його меж.

У загальному розумінні під соціальною відповідальністю бізнесу розуміють його добровільний внесок у розвиток суспільства в економічній, соціальній та екологічній сферах, дії, пов'язані безпосередньо з основною діяльністю підприємства, які спрямовані на благо суспільства та виходять за межі визначеного законом мінімуму. Основу сучасного підходу до розуміння поняття соціальної відповідальності заклад

американський економіст Г. Боуен у праці «Соціальна відповідальність бізнесмена» (1953). Саме ця праця у 50-і рр. XX ст. поклала початок інтенсивного обговорення проблеми соціальної відповідальності бізнесу у науковій літературі та публіцистиці. Г. Боуен розглядає соціальну відповідальність як «реалізацію такої політики, ухвалення таких рішень або проведення такої лінії поведінки, які були б бажаними з позицій цілей та цінностей суспільства», тобто підкреслює необхідність усвідомлення бізнесом свого впливу на суспільство, а отже, і відповідальності за результати своєї діяльності. В наступні декілька десятиліть зміст поняття соціальної відповідальності уточнювався, з'являлися нові підходи до трактування його сутності, але ці підходи, переважно, не мали системного характеру і узгодженості між собою. Тому у 1979 році А. Керролом на основі узагальнення результатів попередніх досліджень було запропоновано розглядати соціальну відповідальність як «відповідність економічним, правовим, етичним і дискреційним очікуванням, що висувуються суспільством до організації на даний період», що в подальшому знайшло своє відображення в детально розробленій концептуальній моделі соціальної відповідальності. Наступні роки відзначилися активізацією досліджень у сфері соціальної відповідальності бізнесу (що пояснюється, перш за все, загостренням екологічних та соціальних проблем), і, як наслідок, появою нових теорій і конкретизацією існуючих, що, в свою чергу, викликало необхідність уточнення термінології і систематизації накопиченої інформації.

Відмінності у підходах до визначення сутності соціальної відповідальності бізнесу пояснюються обумовленістю змісту цього поняття локальними економічними традиціями, сферою і специфікою ведення бізнесу, розмірами компанії, географічним регіоном, в якому вона працює, і, звичайно, часовим горизонтом. Саме тому, можна стверджувати, що єдиного універсального визначення бути не може. Навіть для однієї організації на різних етапах її життєвого циклу та за умови функціонування на різних ринках за географічною ознакою пріоритети соціально відповідальної діяльності можуть змінюватися. Тому за основу пропонуємо взяти визначення соціальної відповідальності, запропоноване А. Керролом, якого вважають одним з провідних фахівців у сфері взаємовідносин бізнесу та суспільства, оскільки саме на результатах його досліджень побудовані сучасні концепції СВБ.

Докладніше необхідно зупинитися на взаємозв'язку між поняттями соціальної відповідальності та сталого розвитку. В окремих наукових працях, особливо початку XXI ст., терміни «сталий розвиток» та «соціальна відповідальність бізнесу» розглядаються як синоніми. Але, на нашу думку, отождошення цих двох понять є не зовсім коректним. У загальному розумінні під сталим розвитком розуміють збалансування економічних, екологічних та соціальних цілей розвитку як на рівні певних територій (континентів, країн, регіонів), так і на рівні окремих підприємств. У такому трактуванні можна поставити знак рівності між поняттями «сталий розвиток бізнесу» та «соціальна відповідальність», що і роблять деякі зарубіжні дослідники (наприклад, Фінч [3]). Але у вітчизняній літературі застосування категорії «сталий розвиток» на рівні окремих підприємств і навіть галузей зустрічається вкрай рідко; за своєю суттю соціальна відповідальність бізнесу в Україні – це реалізація стратегії та вирішення завдань сталого розвитку країни первинною ланкою господарської системи – підприємством. З огляду на це, поняття «соціальна відповідальність» є вужчим, ніж поняття «сталий розвиток» (у його застосуванні по відношенню до суспільства загалом) і в той же час є його ядром, визначальним елементом, обумовлюючим чинником.

Дослідження показали, що не існує абсолютних стандартів соціальної відповідальності бізнесу; вони є обумовленими етапом розвитку чи прогресу суспільства, культурними особливостями, специфікою історичного розвитку регіону/галузі/країни. Тому зміст соціальної відповідальності та її критерії мають визначатися на рівні конкретних організацій або їх об'єднань, зважаючи на середньозважені очікування зацікавлених сторін, соціально-економічні пріоритети національного розвитку, історичні й культурні фактори та, що є дуже важливим, ступінь спроможності та готовності самої підприємства до такого роду діяльності.

Західні соціологи і політологи виділяють такі різновиди соціальної відповідальності (відносно кожного конкретного випадку або окремої корпорації чи їх об'єднань): класична (традиційна) і сучасна (менеджеріальна), повна і обмежена, внутрішня і зовнішня, загальна і часткова, правова, «компенсаторна», етична і філантропічна тощо.

Існування різних видів соціальної відповідальності, з точки зору західних теоретиків і практиків, є не лише припустимим і природним, але й надзвичайно важливим для існування і розвитку самого бізнесу. На думку американського теоретика Д. Броннана, підприємства, які прагнуть до отримання високих економічних результатів своєї діяльності, мають позитивно «сприймати різні види соціальної та політичної відповідальності та реагувати на них... Це є обов'язковою умовою «виживання системи вільної конкуренції» і, як наслідок, самого бізнесу» [4, с. 147].

Загалом, більшість існуючих сьогодні концепцій соціальної відповідальності ґрунтуються на ідеї розгляду будь-якої організації з позиції системного підходу, тобто як певної цілісності, що складається із взаємопов'язаних та взаємозалежних частин. І залежно від того, як сприймати організацію – як закриту, чи як відкриту систему – і визначаються характер та розмір соціальної відповідальності. Якщо не приймати до уваги прямий та опосередкований вплив зовнішнього середовища на організацію та, з іншого боку, наслідки її діяльності для нормального функціонування окремих зацікавлених сторін та суспільства в цілому, то

соціальна відповідальність звужується лише до відповідальності перед власниками підприємства (акціонерами) та працівниками – максимізація добробуту акціонерів через підтримку стабільно високого рівня рентабельності та прибутковості організації, забезпечення соціальних гарантій для працівників (своєчасна виплата заробітної плати, безпечні умови праці, захист від незаконного звільнення). Такий підхід переважав на початковому етапі розвитку ідеї соціальної відповідальності (класична школа). Розгляд організації як відкритої системи значно розширює межі застосування поняття «соціальна відповідальність» і породжує багато запитань щодо принципів, завдань, пріоритетів і механізму забезпечення соціальної відповідальності бізнесу та оцінки ефективності такого роду діяльності.

Прихильники класичної школи розвивають та захищають тезу про те, що бізнес «найкраще слугує суспільству» і є соціально відповідальним перед ним лише тоді, коли спрямований на «отримання максимальних прибутків, узгоджуючись при цьому з існуючими правовими та етичними рамками і нормами». Такий підхід до трактування соціальної відповідальності бізнесу отримав назву інструментального (концепція економічної відповідальності), переконаним прибічником якого є американський економіст М. Фрідман. На думку науковця, «існує одна й тільки одна соціальна відповідальність ділового світу – використовувати свої ресурси та займатися діяльністю, спрямованою на збільшення прибутку, за умови, що він додержується правил гри, тобто бере участь у відкритій вільній конкуренції без порушень її принципів і шахрайства» [5]. Тобто за цим підходом, соціальна відповідальність прирівнюється до економічної відповідальності організації за здійснення господарської діяльності в рамках чинного законодавства та підтримку високого рівня рентабельності. Частково, з такою точкою зору можна погодитись, оскільки забезпечення прибутковості на стабільному рівні або постійне підвищення цього рівня має важливе значення не тільки для заохочення інвесторів, але й для забезпечення стабільності робочих місць, соціальних гарантій, прозорих схем сплати податків, розробки нових продуктів, інвестицій у сферу послуг тощо, тобто, робить внесок у процвітання суспільства, в якому функціонує дана організація. Але, з іншого боку, даний підхід виключає, наприклад, із завдань організації контроль над рівнем забруднення навколишнього середовища та вживання заходів щодо покращення екологічної ситуації, перекваліфікацію безробітних та забезпечення їх зайнятості, вважаючи це завданнями уряду та спеціально створених неурядових організацій.

Протилежно такому підходу до визначення сутності соціальної відповідальності є так звана концепція «стейкхолдерів» (зацікавлених сторін), яка ґрунтується на тому, що керівництво та менеджмент підприємства, установи чи організації, незалежно від типу, форми власності та характеру діяльності, несуть відповідальність перед багатьма групами людей, які впливають на організацію і, з іншого боку, відчувають на собі вплив від її діяльності. Такими «зацікавленими сторонами» є: працівники підприємства, акціонери, контрагенти (постачальники, посередники, кінцеві споживачі), держава, місцеві громади та суспільство в цілому. Деякі сучасні науковці у зв'язку із збільшенням навантаження на світову екосистему, спричиненого господарською діяльністю людини, до зацікавлених сторін відносять також навколишнє середовище. На відміну від традиційного підходу (концепція економічної відповідальності), прихильники менеджеріальної теорії соціальної відповідальності (концепції «зацікавлених сторін») стверджують, що в сучасних умовах господарювання завдання бізнесу, окрім короткострокових економічних цілей максимізації прибутку, мають охоплювати й інші сфери функціонування суспільства та держави, зокрема участь у соціальних, освітніх програмах, програмах збереження навколишнього середовища, розвитку та підтримки культури тощо. Головним завданням бізнесу при цьому є ранжування всіх «стейкхолдерів» за характером та ступенем їх впливу на організацію та розробка стратегії та політики соціальної відповідальності, адекватної очікуванням, з метою збільшення неекономічних вигід даної організації у довгостроковому періоді (зміцнення іміджу підприємства, його ділової репутації, позитивний гудвіл тощо).

Надзвичайно цікавим підходом до трактування сутності соціальної відповідальності та визначення її основних складових є концепція обов'язків А. Керролла, яка отримала широке розповсюдження і є базою сучасних досліджень в цій області. Згідно концепції обов'язків будь-яка організація, яка претендує на отримання статусу соціально відповідальної, повинна виконувати економічні, правові, етичні та філантропічні обов'язки перед суспільством. У моделі А. Керролла корпоративна соціальна відповідальність представлена у вигляді піраміди, в основі якої – економічна відповідальність [6]. Тобто організація, яка ефективно реалізує свою операційну функцію, на думку А. Керролла, вже є соціально відповідальною перед суспільством. На наступному рівні піраміди – обов'язки правового характеру, які полягають в дотриманні чинного законодавства (основний закон країни, закони та підзаконні акти, правові норми тощо). Етична відповідальність передбачає узгодженість діяльності компанії із суспільними очікуваннями, не закріпленими законодавчо, а такими, що ґрунтуються на існуючих моральних нормах, національних, ментальних та культурних особливостях населення певної території. І на найвищому щаблі піраміди корпоративної соціальної відповідальності знаходиться філантропічна (дискреційна) відповідальність, яка передбачає добровільну участь організації у реалізації соціальних програм та позиціонуванні себе як «корпоративного громадянина». Слід зазначити, що перші три складові – економічна, правова та етична відповідальність – є обов'язковою умовою існування організації в сучасних умовах господарювання. Особливу увагу на дотримання етичних принципів, що висувуються оточуючим середовищем, слід

приділяти компаніям, які функціонують на закордонних ринках (транснаціональні корпорації), оскільки для виживання на «чужій» території, а тим більше для отримання конкурентних переваг, бізнес має враховувати існуючі відмінності у здійсненні стандартних господарських операцій. Залежно від того, в якому обов'язку та наскільки якісно організація виконує свої обов'язки перед суспільством, і визначається рівень її соціальної відповідальності: виконання лише економічних та правових обов'язків свідчить про низький рівень соціальної відповідальності компанії, наявність трьох складових – економічної, правової та етичної відповідальності – про базовий її рівень, а систематичне виконання організацією філантропічного обов'язку свідчить про високий рівень її соціальної відповідальності перед усіма зацікавленими сторонами. На жаль, рівень соціальної відповідальності переважної більшості українських підприємств можна визначити як низький – існуючий етичний кодекс поведінки організації як «корпоративного громадянина» зазвичай носить декларативний характер, а про філантропічну відповідальність, яка спрямована на систематичну підтримку та розвиток добробуту суспільства і є свідченням відповідального ставлення менеджменту організації до потреб середовища, в якому ця організація функціонує, поки що навіть й мова не йде.

Узагальнююча характеристика розглянутих вище концепцій соціальної відповідальності бізнесу наведена на рис. 1.

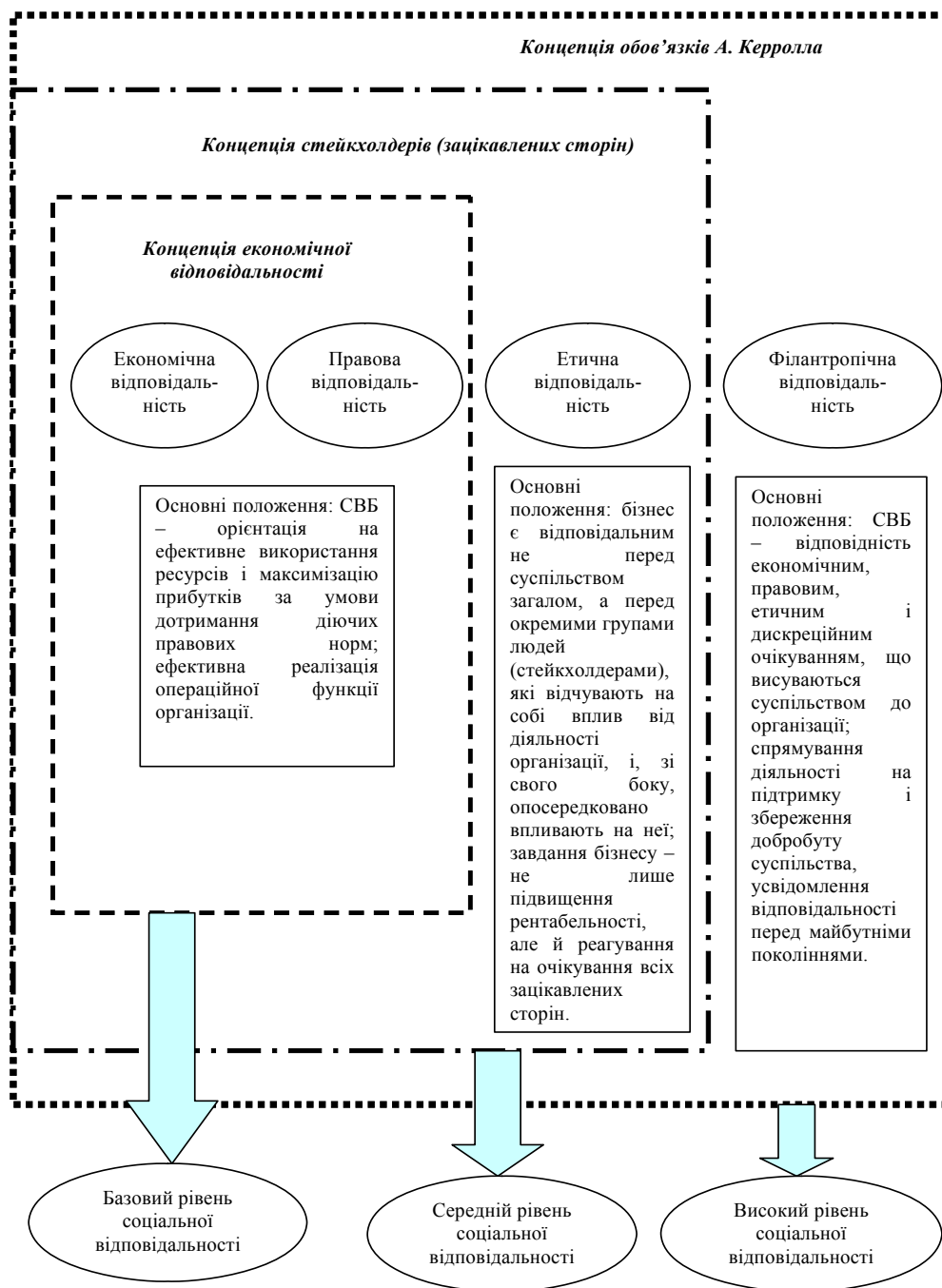


Рис. 1. Концепції соціальної відповідальності бізнесу

На початку XXI ст. з розвитком теорії сталого розвитку актуальності набула концепція «корпоративного громадянства». За своєю суттю поняття «корпоративне громадянство» є наступним щаблем розвитку соціальної відповідальності бізнесу, передбачає розширення її меж і включення до її складових ще й політичного елементу. Серед дослідників, які зробили найбільший внесок у розвиток концепції «корпоративного громадянства», слід відмітити Д. Вуда, Дж. Логстона, М. Бекманна, І. Пайса і Л. Сиротинські. Д. Вуд і Дж. Логстон виділяють такі можливості становлення організації як «корпоративного громадянина»: 1) соціальні права – приватизація об'єктів громадського обслуговування, допомога безпритульним, покращення інфраструктури; 2) цивільні права; 3) політичні права – лобювання, фінансування партій, політична діяльність [7]. На думку М. Бекманна та І. Пайса, зважаючи на те, що головна роль у впровадженні ідей сталого розвитку належить «глобальному управлінню», що включає спільні узгоджені дії політики, бізнесу та суспільства, саме корпоративне громадянство має бути сполучною ланкою між бізнесом та суспільством і здійснювати стимулюючий вплив на сталий розвиток через розробку стратегічних планів соціальних інвестицій [8]. При цьому корпоративне громадянство включає два основні аспекти: внутрішню відповідальність за процеси, що відбуваються всередині компанії, та зовнішню відповідальність компанії перед суспільством, в якому вона функціонує. Слід зазначити, що концепція «корпоративного громадянства» виникла і розвивається як наслідок зниження ролі державного регулювання та неспроможності держави захистити своїх громадян, з одного боку, та зміцнення ролі громадянського суспільства у регулюванні екологічних умов, прав людини і умов праці – з іншого. Але хоча корпоративне громадянство на сьогодні і являє собою ефективний інструмент взаємодії бізнесу і суспільства, все ж такі не може повністю замінити державне регулювання і державні інститути; до того ж, деякі компанії, особливо багатонаціональні, використовують корпоративне громадянство як ширму для максимізації своїх прибутків і мінімізації ризиків. Корпоративне громадянство сьогодні є предметом підвищеної уваги з боку багатьох теоретиків та практиків економічної та інших наук, які шукають загальну основу для розуміння даної концепції та наслідки її реалізації для бізнесу, суспільства і урядів по всьому світу. Але незважаючи на те, що концепція «корпоративного громадянства» ще знаходиться на стадії становлення і розвитку, вже зараз підвищується увага бізнесу до діалогу і партнерства з громадськими організаціями, особливо в країнах Західної Європи та США.

Якщо говорити про те, яка з концепцій є прийнятною для українських реалій, то ми б зупинилися на класичній концепції А. Керролла: по-перше, тому що саме вона є основою для більшості сучасних концепцій, а по-друге через те, що радянське минуле України з провідною роллю держави у забезпеченні соціальних гарантій ще й досі заважає усвідомленню бізнесом своїх обов'язків як корпоративного громадянина.

Необхідно відзначити, що хоча розглянуті вище концепції соціальної відповідальності не вичерпують всього різноманіття підходів до трактування змісту цього поняття, усі існуючі нині підходи умовно можна поділити на дві групи. До першої групи відносяться прихильники консерваторських позицій у бізнесі, які дотримуються точки зору, що місія бізнесу полягає у максимізації прибутку, а додаткові витрати на екологічні та соціальні програми є економічно необґрунтованими, тобто контроль над рівнем забруднення навколишнього середовища, перекваліфікація безробітних та забезпечення їх зайнятості, благодійна діяльність – це завдання уряду та спеціально створених неурядових, благодійних та релігійних організацій. Другу групу представляють науковці, які вважають, що окрім економічної відповідальності, яка полягає у задоволенні потреб суспільства у певних споживчих благах і забезпеченні добробуту акціонерів, бізнес має також численні обов'язки правового, соціального та морально-етичного характеру, а розмір відповідальності визначається історичними, культурними, економічними та політичними особливостями середовища функціонування підприємства.

Головна суперечність цих двох напрямів полягає в наступному. У якому ракурсі розглядати соціальну відповідальність бізнесу – як непродуктивні з економічної точки зору витрати, спрямовані на отримання певних дивідендів психологічного характеру, чи як довгострокові інвестиції для підвищення конкурентоспроможності організації? Питання про фінансову доцільність залишається, мабуть, найдискусійнішим. З одного боку, порівняння найбільш популярних індексів (MSCI World Index, Dow Jones Sustainability Index, FTSE4Good Index) показує, що особливих фінансових дивідендів соціально відповідальна діяльність не приносить, оскільки стохастичний характер зміни цін на акції не дозволяє зробити конкретні висновки, яким чином кожен окремий фактор впливає на ринкову вартість підприємства. Проте лише 4% топ-менеджерів, опитаних Economist Intelligence Unit, назвали соціально відповідальну діяльність порожньою витратою часу та коштів. З іншого боку, приблизно така сама частина керівників компаній підтвердила, що очікує фінансових дивідендів від подібної діяльності.

Серед науковців, які досліджували зв'язок між соціальною відповідальністю бізнесу та фінансовими показниками діяльності підприємства, слід відмітити американського економіста Деніела Франкліна. У статті «Just good business» ним зроблена спроба обґрунтувати економічну доцільність соціально відповідальної діяльності, посилаючись на узагальнення результатів 167 досліджень, проведених за останні 35 років, яке підтверджує існування позитивної кореляції між фінансовими показниками організації та рівнем її соціальної відповідальності [9]. Щоправда, кореляція ця виглядає досить слабкою. З іншого боку, на думку науковця, важливою є відсутність кореляції негативної. На нашу думку, кореляційний зв'язок буде

змінюватись в міру закріплення в суспільстві принципів СБВ та усвідомлення відповідальності перед майбутніми поколіннями.

Сьогодні вже не викликає сумніву той факт, що соціальна відповідальність виступає елементом формування позитивної корпоративної репутації, що, в свою чергу, може суттєво підвищити вартість самої компанії, а також ціни на її товари та послуги. Так, за результатами опитування, проведеного консалтинговою фірмою McKinsey у 2007 році, 95% керівників провідних корпорацій визнають соціальну відповідальність одним з пріоритетів своєї діяльності. Але як і будь-який інший вид вкладення капіталу, соціальні інвестиції мають бути ефективними, і їх ефективність необхідно оцінювати. Тому саме відсутність системи показників, за допомогою якої можна було б кількісно оцінити ефективність такого виду діяльності, і є головною причиною дискусій, які точаться з приводу фінансової доцільності реалізації соціальних проектів.

Однією з основних проблем імплементації принципів КСВ у бізнес-практику є орієнтованість на короткострокові інвестиції та підвищення поточної фінансової результативності. Відсутність довгострокової стратегії розвитку підприємства та недосконалість системи корпоративного управління – ось причини низького рівня соціальної відповідальності. Тобто, якщо метою корпоративного управління буде стійкий довготривалий розвиток організації, то це автоматично сприятиме і досягненню цілей КСВ. Особливо це стосується вітчизняних підприємств, більшість з яких перебуває на межі рентабельності або взагалі є збитковими. Їх соціальна відповідальність обмежується в більшості випадків лише виконанням визначеного законом мінімуму у питаннях збереження довкілля та дотримання соціальних гарантій. Лише ті українські компанії, які мають іноземних інвесторів або є експортноорієнтованими, поступово приєднуються до європейських програм розвитку КСВ. Для більшості вітчизняних компаній втілення принципів КСВ на практиці залишається нелегкою справою. Але конкурентна боротьба все більше зміщується в площину корпоративної репутації, і в наступні роки ця тенденція буде зберігатись, тому у виграші залишаться ті, кому вдасться повною мірою втілити ідею КСВ.

Висновки

Підсумовуючи усе вищезазначене, можна зробити такі висновки:

– економічний розвиток у XXI ст. – це розвиток на засадах збалансування економічних, екологічних та соціальних цілей і завдань та усвідомлення ролі підприємства як корпоративного громадянина в практичній реалізації ідеології сталого розвитку;

– корпоративна соціальна відповідальність – це розуміння необхідності сталого розвитку суспільства, уважність до впливу поточних рішень на можливості майбутніх поколінь і, в той же час, – чинник підвищення ділової репутації компанії та її ринкової вартості;

– немає загального визначення поняття «корпоративна соціальна відповідальність», так само як і не існує абсолютних стандартів такої діяльності. Соціальна відповідальність в загальному розумінні є філософією або баченням про взаємовідносини та взаємовплив бізнесу та суспільства, що вимагає управління, постійної координації та моніторингу, а її межі та критерії визначаються особливостями історичного, культурного, економічного розвитку конкретної території та іншими факторами зовнішнього оточення організації;

– усі існуючі нині підходи до розуміння сутності соціальної відповідальності бізнесу ґрунтуються на двох протилежних точках зору: або розглядати бізнес лише як засіб отримання прибутку шляхом добросовісної реалізації операційної функції та задоволення потреб суспільства у необхідних споживчих благах, або розширення кола обов'язків бізнесу ще й обов'язками етичного та філантропічного характеру;

– соціальна відповідальність – це безперервний процес постійного вдосконалення, а не тимчасовий захід, тому практична реалізація принципів КСВ потребує розробки відповідної стратегії та програми дій;

– соціальну відповідальність необхідно розглядати з точки зору довгострокових інвестицій на забезпечення високого конкурентного статусу підприємства, а не як додаткові витрати;

– соціальна відповідальність має бути нерозривно пов'язана з економічною ефективністю, адже прибутки мають важливе значення не тільки для заохочення інвесторів, але й для забезпечення стабільності робочих місць, виплати справедливої заробітної плати, сплати податків, розробки нових продуктів, інвестицій у сферу послуг тощо. Тому актуальною залишається проблема розробки механізму комплексної оцінки ефективності соціальних інвестицій.

Література

1. Bebbington Jan, Gray Rob. Accounts of Sustainable Development: the Construction of Meaning within Environmental Reporting // Working paper. 2001
2. Социальная ответственность бизнеса. Корпоративная отчетность – новый фактор взаимодействия бизнеса и общества : [сб. ст., лекций и выступлений / под общей ред. Л.Г. Лаптева]. – М. : ЗАО «Финансовый издательский дом «Деловой экспресс»», 2004. – 310 с.
3. Finch Nigel. The Motivations for Adopting Sustainability Disclosure // Working paper. 2005
4. Bronnan D. Managing Public Issues by Objectives. Corporate Social Reporting in the United States and Western Europe. 1979

5. Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profits // New York Times. September 13. 1970
6. Carroll A. The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders // Business Horizons №34 (4), p. 39-48. 1991
7. Logsdon J.M. and Wood D.J. Business citizenship: from domestic to global level of analysis. Business Ethics Quarterly 12: 2155-187. 2002
8. Beckmann M., Pies I. Sustainability by Corporate Citizenship – The Moral Dimension of Sustainability // Working paper. 2007
9. Franklin D. Just Good Business / The Economist, January 17, 2008
10. Благов Ю.Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление / Ю.Е. Благов // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 3. – С. 17–34.

Надійшла 09.01.2011

УДК 338.47:656.71(045)

Т. А. АКИМОВА

Національний авіаційний університет, Київ

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АЕРОПОРТУ

У статті пропонується методика визначення конкурентного рейтингу аеропортів, яка дозволяє визначити рівень конкурентоспроможності аеропорту як на національному, так і міжнародному ринках аеропортових послуг. При складанні конкурентного рейтингу враховуються розмір аеропортових зборів, якість роботи аеропорту та рівень безпеки країни, а також вимоги основних груп споживачів.

In the article a method of the airport competitiveness rank determining is suggested. The method allows determining airport competitiveness on national and international market of airport services. When preparing airport competitiveness rank airport taxes, airport quality and country security level are considered. The major consumer groups' requirements are taken into account.

Ключові слова: функціонування аеропортів, конкурентний рейтинг, аеропортові збори, якість послуг.

Постановка проблеми. В сучасній Україні не налагоджена належним чином робота з дослідження, оцінки і прогнозування конкурентоспроможності аеропортів, оскільки маркетингові дослідження у багатьох аеропортах майже не проводяться. Зважаючи на велику кількість аеропортів на території України та спроби все більшої кількості аеропортів збільшити частку існуючого пасажиропотоку, питання конкуренції між аеропортами є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Існує багато робіт, присвячених проблемі конкурентоспроможності. Частина з них присвячена опису підходів до оцінки конкурентоспроможності конкретного товару чи послуги [5]. Інші містять оцінку глобальної конкурентоспроможності держави на макроекономічному рівні [6].

Також існують дослідження конкурентоспроможності авіаційної галузі. Можливість конкурентної боротьби між аеропортами розглядається у деяких роботах [1, 3, 11], але в них відсутня конкретна методика визначення конкурентоспроможності аеропорту, яку б можна було застосовувати за умови існування певних особливостей української авіатранспортної галузі.

Мета статті Аналіз основних методичних підходів до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств дозволив зробити висновок, що вони є різноплановими, тобто дають можливість різнобічно охарактеризувати діяльність підприємства, залежно від мети аналізу. Жоден з них не дає можливості проаналізувати конкурентоспроможність аеропорту за всіма специфічними критеріями комплексно.

Не заперечуючи доцільності різних методичних підходів до визначення рівня конкурентоспроможності підприємств, вважаємо, що існує потреба у розробці методики, яка б дозволила отримати чисельно визначений показник на основі використання даних статистичної звітності, та з урахуванням особливостей ведення аеропортової діяльності.

Виклад основного матеріалу. У минулому аеропорти розглядаються виключно як «природні монополії» [2]. Стосовно прямих перевезень ситуація достатньо проста, адже у більшості міст світу – по одному аеропорту, а навіть у тих випадках, коли їх декілька (Нью-Йорк, Париж, Токіо), вони перебувають у власності одного оператора. Відмінна ситуація із системою аеропортів Москви, де існує конкуренція між операторами аеропортових послуг.

В Україні теоретично до існуючих аеропортів-конкурентів можна віднести всі 30 місцевих аеропортів.

АСІ (Airport Council International) виділяє наступні форми конкуренції між аеропортами [12]:

- 1) конкуренція при залученні нових авіакомпаній – пасажирів і вантажів;
- 2) конкуренція між аеропортами, території прямого обслуговування яких накладаються;
- 3) конкуренція між аеропортами за роль та транзитні вантажні потоки між хабами;
- 4) конкуренція між аеропортами, які розташовані в одному мегаполісі;

- 5) конкуренція між терміналами в аеропортах;
- 6) конкуренція за право забезпечити наземне обслуговування (хендлінг) авіакомпаній.

Дослідження, проведені автором [4], лягли в основу розробки методики визначення конкурентоспроможності аеропорту. Пропонується створення загального конкурентного рейтингу аеропортів на основі наступних показників: розмір аеропортових зборів, якість роботи аеропорту та рівень безпеки країни (рис. 1).

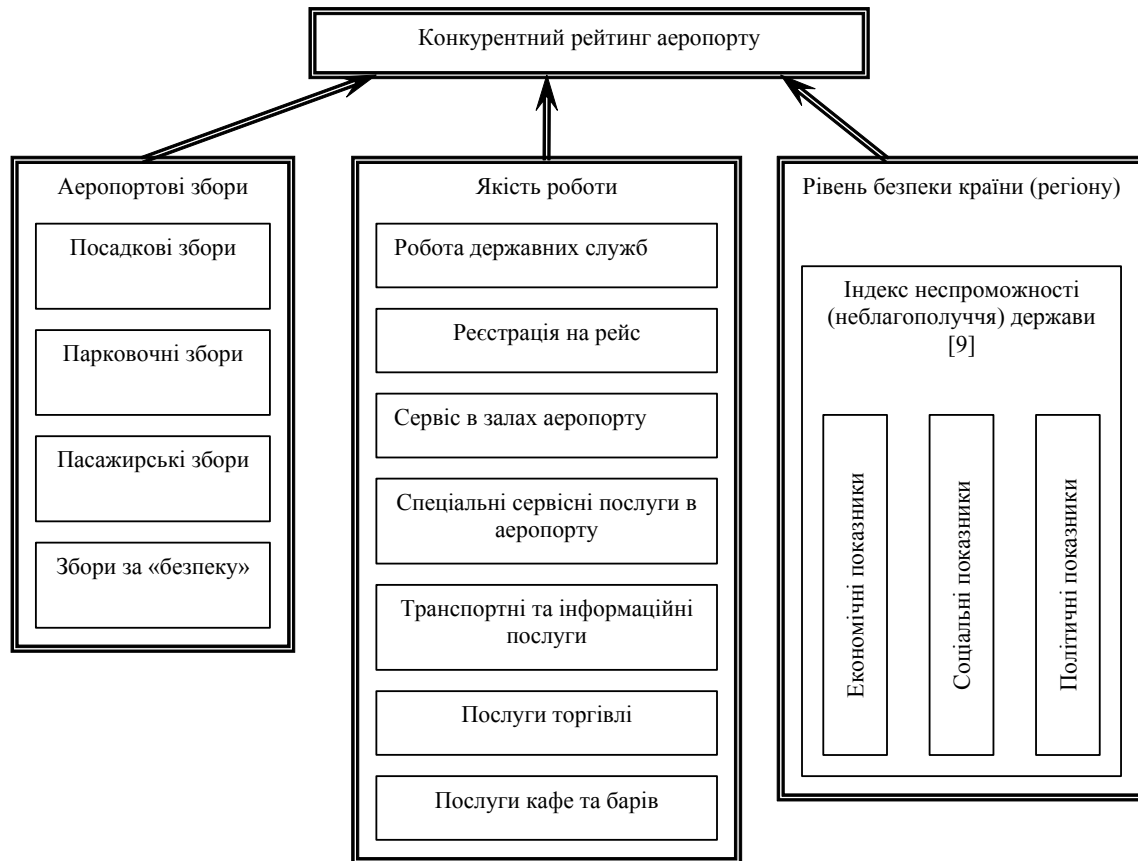


Рис. 1. Схема визначення конкурентного рейтингу аеропорту

Для того, щоб визначити позицію аеропорту стосовно його основних аеропортів-конкурентів, необхідно провести порівняння авіапасажирських тарифів (зборів) аеропортів. Аналіз необхідно проводити ґрунтуючись на офіційно опублікованих тарифах [13, 14, 15]. Більшість аеропортів мають індивідуальну та комплексну тарифну структуру, яка робить пряме порівняння важким. Крім того може застосовуватись класифікація стосовно обраного терміналу. Зважаючи на це, нами рекомендується робити певні припущення:

1. Наголос проведеної оцінки та порівняння робиться на літаках однієї категорії із однаковим коефіцієнтом комерційного завантаження.
2. Оскільки тарифи можуть наводитися у різних національних валютах, необхідною є уніфікація валюти. Коливання обмінного курсу можуть мати вплив на порівняння.
3. Для кращого порівняння до уваги необхідно розглядати тільки тарифи в робочі години і для міжнародних перевезень. Різні знижки, нічні додаткові збори та стимули мають порівнюватись окремо.

Порівняння авіапасажирських тарифів (зборів) аеропортів пропонується робити знаходячи суму всіх видів зборів для кожного аеропорту (1):

$$V_i = \sum p_j, \quad (1)$$

$$0 \leq j \leq n, \quad (2)$$

$$0 \leq i \leq m, \quad (3)$$

де i, j – індекси порівнюваних аеропортів, зборів відповідно;

V_i – вартість обслуговування у i -му аеропорту;

p_j – розмір існуючого збору;

n – максимально допустиме значення змінної j ;

m – максимально допустиме значення змінної i .

Міжнародні посадкові збори. Деякі аеропорти мають різні посадочні тарифи щодо МТОВ (вага на зльоті) для літаків, що мають певний нижчий або вищий тоннаж.

Парковочні збори стягуються за використання перону протягом певного періоду часу. Безплатна парковка діє у аеропортах, якщо не перевищено парковочний час. Пасажирські збори стягуються за використання пасажирського терміналу. Більшість аеропортів мають різні термінали для міжнародних та внутрішніх польотів, цей факт береться до уваги при розрахунку пасажирського тарифу.

Збори за «безпеку». Для того, щоб покрити витрати на збільшення видатків на безпеку, аеропорти стягують збори за безпеку. Деякі аеропорти, наприклад у Празі та Ризі, включають ці збори у пасажирські тарифи, тоді як інші аеропорти розглядають їх окремо. Аеропорти Стамбулу та Варшави не стягують додаткові збори за безпеку.

З ціллю уніфікації критерію ціни за обслуговування з іншими критеріями, які враховуються при складанні конкурентного рейтингу, було вирішено ввести коефіцієнт C_i , який обчислюється за формулою (4):

$$C_i = \frac{V_i}{V_{\min}}, \quad (4)$$

де V_{\min} – мінімальна вартість обслуговування, яка існує серед конкурентів.

Іншим важливим фактором при аналізі рівня конкурентоспроможності аеропорту виступає якість послуг, що надаються. Обов'язковою умовою конкурентоспроможності аеропорту є висока якість обслуговування як пасажирів, так і авіаперевізників. Дослідженню системи менеджменту якості як одному з критеріїв оцінки інвестиційної привабливості аеропорту присвячені роботи [7, 10].

В умовах ринкової конкуренції між аеропортами невпинно зростають вимоги до продуктивності, точності виконання функцій, швидкодії, енергоємності та послуг надійності. На сьогоднішній день державна сертифікація аеродрому не проводиться без наявності у аеропорту сертифіката системи менеджменту якості ISO 9000. Таким чином, крім державного підприємства аеропорт «Бориспіль» (який отримав такий сертифікат першим у нашій країні), сертифікованими за стандартами ISO 9000 є аеропорти Одеси, Дніпропетровська, Донецька та Сімферополя.

Результати опитування пасажирів, що проводились різними організаціями, показали, що споживач під якість його обслуговування повітряною транспортною системою розуміє (за критеріями важливості): 1) безпеку; 2) обслуговування під час польоту; 3) працю обслуговуючого персоналу; 4) зручний розклад рейсів; 5) кваліфікацію льотного складу; 6) якість бортового харчування; 7) охайність салону і місць загального користування [8].

Зрозуміло, що більшість користувачів повітряного транспорту не розділяють роботу авіакомпанії та аеропорту. Якість розглядається як сукупність показників з точки зору споживача послуг. Історично так склалося, що серед авіакомпаній існує тенденція висувати власні вимоги щодо якості наземного обслуговування в аеропорту. Авіакомпанії вимагають виконання основних принципів і критеріїв якості обслуговування своїх літаків і рейсів за власними стандартами. Як правило, такі стандарти містять вимоги до всього циклу обслуговування рейсів в аеропорту. Статут міжнародного аеропорту вимагає відповідності якості наземного обслуговування визнаним у світі стандартам. Одним із таких документів є Меморандум IATA про взаєморозуміння щодо стандартів послуг, які надаються IATA АНМ 803 (Airport Handling Manual). Як конкретний стандарт оцінки якості послуг, що їх надає аеропорт, рекомендується застосовувати документ IATA АНС 1000 (Airport Handling Standard). Він слугує суттєвим додатком до інших систем, наприклад ISO і TQM, або може використовуватись як самостійна система.

При складанні рейтингу нами пропонується прийняти наступну систему оцінки рівня якості послуг аеропортів: вводимо узагальнений коефіцієнт якості роботи аеропорту, який можна обчислити за формулою (5).

$$Q = \sqrt[w_1 Q_1 \times w_2 Q_2 \times \dots \times w_h Q_h \times \dots \times w_t Q_t], \quad (5)$$

де $Q_1, Q_2, \dots, Q_h, \dots, Q_t$ – коефіцієнти якості за деякими параметрами;

$w_1, w_2, \dots, w_h, \dots, w_t$ – коефіцієнти вагомості показників якості.

При виборі аеропорту для транзитних перевезень авіакомпанії приділяють неабияку увагу рівню безпеки у країні, тобто намагаються уникати країн, у яких висока ймовірність скоєння терористичних нападів чи політичних заворушень.

Під час визначення конкурентного рейтингу у нашому дослідженні було прийнято рішення використовувати так звані «індекси неспроможності (неблагополуччя) держав», які щорічно розробляються

Фондом миру [9]. В дослідженні проведеному Фондом миру проаналізована політична, соціальна та економічна ситуація у 177 країнах світу.

Рейтинг неуспішних країн (The Failed States Index) зосереджується на показниках ризику та заснований на тисячах статей та звітів з електронних джерел, які було проаналізовано з застосуванням програмного забезпечення CAST. Основою рейтингу є сукупність соціальних, економічних та політичних показників.

До соціальних показників відносять зростаючий демографічний тиск, масові переміщення біженців чи внутрішньо переміщених осіб, які створюють комплексне гуманітарне критичне становище, спадщину від незадоволених соціальних груп та груп, керованих параноїдальними ідеями пошуку способів помсти за соціальну несправедливість.

До економічних показників відносять: нерівномірний економічний розвиток усіх груп, різкий та/чи глибокий економічний занепад.

Політичні показники: криміналізація та/чи зниження рівня дотримання закону в державі, прогресуюче зниження рівня пропонованих громадських послуг, припинення чи довільне застосування верховенства права та розповсюджене порушення прав людини, апарат внутрішньої безпеки, який діє за принципом «державою у державі», підйом фракційної еліти, втручання інших країн або зовнішньополітичних представників у справи держави.

Згідно із наведеним рейтингом держави світу розділяються на чотири групи. Залежно від сумарного значення індекси поділяють на «стійкий», «припустимий», «застерегаючий» та «сигнал небезпеки». Максимально можливе значення «індексу неспроможності держави» - 120 балів, що відповідає максимальному «сигналу небезпеки». Зменшення значення індексу «індексу неспроможності держави» свідчить про стабілізацію ситуації у державі.

З ціллю уніфікації критерію державної безпеки з іншими критеріями, які враховуються при складанні конкурентного рейтингу, було вирішено ввести коефіцієнт S_i , який обчислюється за формулою (6):

$$S_i = \frac{b_i}{b_{\min}}, \quad (6)$$

де b_i – значення «індексу неблагополуччя держави» i -го аеропорту;

b_{\min} – мінімальне значення «індексу неблагополуччя держави», яке існує серед конкурентів.

При визначенні конкурентоспроможності аеропорту необхідно врахувати зацікавленість перевізника (пасажирів) у якійсь певній характеристиці аеропорту. Адже, зважаючи на специфіку клієнтів авіакомпанії, можна виділити, принаймні, дві групи авіакомпаній/пасажирів:

1) до першої групи слід віднести клієнтів, які бажають отримати найвищу якість обслуговування та найвищий рівень безпеки, навіть за більшу ціну (переважно пасажирів бізнес-класу та VIP);

2) до другої групи можна віднести клієнтів, яких, у першу чергу, цікавитиме вартість перевезення, і які готові поступитися якістю (переважно пасажирів економ-класу);

Пропонується ввести коефіцієнти вагомості, залежно від вимог клієнтів. Розподіл коефіцієнтів вагомості наведено у табл. 1. При присвоєнні коефіцієнтів вагомості було зроблено припущення, що для будь-якої категорії пасажирів найважливішим критерієм буде рівень безпеки у держав за маршрутом подорожі.

Таблиця 1

Розподіл коефіцієнтів вагомості критеріїв відбору аеропорту

Назва критерію	I група клієнтів	II група клієнтів
Вартість обслуговування	$y_c=1$	$y_c=2$
Якість обслуговування	$y_Q=2$	$y_Q=1$
Безпечність держави	$y_s=3$	$y_s=3$

Для визначення загального конкурентного рейтингу, який би враховував усі аспекти функціонування аеропорту, пропонується ввести узагальнений коефіцієнт конкурентоспроможності аеропорту (K_i), який пропонується обчислити за формулою (7):

$$K_i = \sqrt[3]{y_s S_i \times y_Q Q_i \times y_c C_i}. \quad (7)$$

Після визначення узагальненого коефіцієнту конкурентоспроможності аеропорту (K_i) необхідно зробити ранжування даних для визначення чіткої послідовності розташування аеропортів у рейтингу. Згідно із позицією у рейтингу можна робити висновки про конкурентоспроможність аеропорту.

Висновки. Наведена методика може бути використана при аналізі ринку аеропортових послуг та врахована при прийнятті інвестиційних рішень. Також визначення конкурентоспроможності аеропорту, на

думку автора, має стати обов'язковим елементом визначення інвестиційної привабливості певного аеропорту. Напрямами подальших досліджень має стати врахування прогнозованих даних та існуючих політичних та галузевих тенденцій.

Література

1. Peter Forsyth, David Gillen, Jürgen Müller, Han-martin Niemeier Airport Competition: The European Experience. - Ashgate Publishing, Ltd., 2010 – 468 p.
2. Peter Forsyth The economic regulation of airports: recent developments in Australasia, North America and Europe. - Ashgate Publishing, Ltd., 2004 – 229 p.
3. Ярошевич Н.Ю. Особенности развития аэропортовых комплексов в системе международных воздушных перевозок / Н.Ю. Ярошевич // Вестник УГТУ-УПИ. – 2010. – № 4. – С. 73–85.
4. Акімова Т.А. Аналіз рівня конкурентоспроможності українських аеропортів на ринку аеропортових послуг / Т.А. Кімова // Зб. наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2009. – Вип. 14. – С. 130–135.
5. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / Лифиц И.М. – М. : Юрайт, 2001. – 224 с.
6. Куренков Ю. Конкурентоспособность России в мировой экономике / Ю. Куренков, В. Попов // Вопросы экономики. – 2001. – № 6. – С. 36–49.
7. Акімова Т.А. Система менеджменту якості як один із критеріїв оцінки інвестиційної привабливості аеропорту / Т.А. Кімова // Зб. наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2009. – Вип. 13. – С. 172–176.
8. Запорожець В. Аеропорт: організація, технологія, безпека / В. Запорожець, М. Шматко. – К. : Дніпро, 2002. – 168 с.
9. http://www.fundforpeace.org/web/index.php?option=com_content&task=view&id=99&Itemid=140
10. Швец Ю.Ю. Анализ факторов конкурентоспособности, влияющих на качество услуги / Ю.Ю. Швец // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 89. – С. 54–58.
11. Манжурова О.Д. Повышение конкурентоспособности аэропортовых комплексов на международном рынке авиатранспортных услуг / Манжурова О.Д. – М., 2008. – 21 с.
12. <http://www.airports.org>
13. <http://www.galileo.com.ua>
14. <http://www.amadeus.com.ua>
15. Про встановлення аеропортових зборів за обслуговування повітряних суден та пасажирів в аеропортах України та внесення змін до наказу Мінтрансу від 06.07.99 №352 : наказ Міністерства транспорту та зв'язку України №433 від 14.04.2008.

Надійшла 11.01.2011

Підп. до друку 28.01.2011. Ум. друк. арк. 23,95. Обл.-вид. арк. 14,27
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. № 419

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (8-0382) 72-83-63