

Науковий журнал **3.2011**

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

Том 1

Хмельницький 2011

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

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

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2011, № 3, Т. 1 (176)

**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., д. е. н. Стадник В. В., к. е. н. Тюріна Н. М., к. е. н. Хмелевська А. В., д. е. н. Хрущ Н. А.

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

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

Редактор-коректор Брожено В. О.

**Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 11 від 04.05.2011**

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

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ, ГАЛУЗЯМИ

Л. А. КРАВЧЕНКО ІННОВАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ	7
А. І. ЛІСНИЧА, Н. В. ШИРЯЄВА, О. Б. БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ АНАЛІЗ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ У ПРОМИСЛОВОСТІ ТА ОЦІНКА ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ	12
Л. В. ЛУКАШОВА НОВА ВИСТАВКОВА ТЕМАТИКА — ПРІОРИТЕТНИЙ СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАТОРІВ ВИСТАВОК В УКРАЇНІ	15
О. Б. МНИХ, Н. Я. САПОТНИЦЬКА, К. В. АНТОНІВ ПОСДНАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ І ЛОГІСТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР	19
В. О. МУКОМЕЛА-МИХАЛЕЦЬ КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА	23
Т. В. НАКОНЕЧНА РОЗВИТОК ЗВ'ЯЗКІВ З КЛЮЧОВИМИ КЛІЄНТАМИ: СТРАТЕГІЇ, НАПРЯМИ І СПОСОБИ	28
Т. І. ПІШЕНІНА АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ СТАНУ ОБ'ЄКТІВ РАДІОЕКОЛОГІЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	32
Н. М. ПОЛЬОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	35
О. Я. РОМАНІВ, В. М. ГОРДІЙЧУК ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У КОНДИТЕРСЬКІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ	37
С. Ю. САВІН АДАПТАЦІЯ МОТИВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ДО СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕАЛІЙ	42
Г. Г. САВІНА, Є. О. ЗІНЧЕНКО ТЕХНОПАРК ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ	46
Х. І. СВЯТНЕНКО, І. В. БУРАЧЕК ПІДВИЩЕННЯ ВАГОМОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ ВІНАГОРОДИ В СИСТЕМІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В РОЗРІЗІ УПРАВЛІНСЬКОГО І ВИРОБНИЧОГО ПЕРСОНАЛУ	48
Н. В. СЕРАФИМ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОНІТОРИНГУ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	53
С. М. СТУПАК КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ РЕГІОНАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО КЛАСТЕРУ НА ПРИКЛАДІ ГАЛУЗІ ХЛІБОПЕЧЕННЯ	56
К. П. СУБОЧ ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МОТИВАЦІЇ ТВОРЧОЇ ПРАЦІ	60
Н. С. ТАНКЛЕВСЬКА СТРАТЕГІЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ	64

Н. И. ТАРАСЕНКО МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК	69
С. М. ТЕЛЕШЕВСЬКА ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	71
Т. Є. ТЕРЕЩЕНКО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ СТРАХОВОЇ ПОСЛУГИ	75
М. В. ТОМАШЕВСКАЯ, Г. И. АРХИПОВ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ	79
А. В. ФЕДОТОВ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ И ДРУГИЕ ИННОВАЦИИ ПРИ ПРОДАЖЕ ТЕХНИКИ	82
Л. П. КОРЧИНСЬКА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД	85
М. В. НЕГРЕЙ, О. І. МУРАВСЬКА ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ	90
А. В. ОЛІЙНИК ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЧИННИКИ БАНКРУТСТВА КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	93
І. В. ПЕТЕНКО, А. В. ПЕТЕНКО, В. О. АМОША ОЦІНКА ЕКОЛОГІЧНО БЕЗПЕЧНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ З УРАХУВАННЯМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДЕТЕРМІНАНТ	99
М. В. ПЕТЕР СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ОБСЛУГОВУЮЧА КООПЕРАЦІЯ В СТОП-СТАГНАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ	102
І. В. ПІХУР ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	105
Т. В. СЕРДЮК, С. Ю. ФРАНИШИНА ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	108
Н. Ю. СТЕПАНОК ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ТА ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ	112
С. Г. ТУРЧІНА КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	118
Н. С. СТЕПАНЮК ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ АСОРИМЕНТОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	121
ФУНКЦІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ	
В. О. КРАВЧЕНКО, В. Г. НИКИФОРЕНКО КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК СТРАТЕГІЧНА КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА ПІДПРИЄМСТВА	124
О. С. КОСТЮК, Н. Т. ГРИНІВ ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ЛОГІСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ	128

Я. В. ЛИТВИНЕНКО ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В КОНТЕКСТІ ПРИЙНЯТОГО ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ	132
М. В. ОБЕРТАЙЛО ІННОВАЦІЇ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	135
Г. С. ОВЧАРЕНКО, О. А. РУДКІВСЬКИЙ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ СИСТЕМИ SCM	138
Я. В. ПОЛИНЦЕВА, О. С. НОВІКОВА МОТИВАЦІЙНІ ФАКТОРИ ТВОРЧОЇ ПРАЦІ ТА КРЕАТИВНОСТІ В ІННОВАЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ	142
А. Ю. ПРИСЯЖНЮК ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНИХ ПІДХОДІВ У РОЗБУДОВІ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	146
А. А. СВИНЦИЦКИЙ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	148
Т. Г. СКУРИХИНА ПРОЕКТНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ОБУЧЕНИЯ НА ОСНОВЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАСЕЛЕНИЯ, ВЛАСТИ, БИЗНЕСА И ОБРАЗОВАНИЯ	153
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ	
В. М. КОЗАЧЕНКО, О. В. РОМАНЕНКО ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ	157
А. В. КРАВЕЦЬ ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ	160
В. М. КУЗЬМИН ВПЛИВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СТРУКТУРНУ ТРАНСФОРМАЦІЮ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	165
С. Ф. ЛЕВШАКОВ ТЕНДЕНЦІЇ РАЗВИТИЯ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В США	167
І. А. ЛОМАЧИНСЬКА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	172
В. Г. ЛОПАТОВСЬКИЙ, Т. М. АКСЬОНОВА ДИВІДЕНДИ НЕРЕЗИДЕНТАМ: ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ПОРЯДОК ВИПЛАТИ	175
І. К. НЕСТЕРЧУК ІНСТИТУЦІЙНИЙ НАПРЯМОК У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ	180
А. М. ПАВЛОВА ОСОБЛИВОСТІ ТІНІЗАЦІЇ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	184
С. В. РИБАЛКО ГЕНЕЗИС НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ	188
В. В. СТАДНИК, Н. І. НЕПОГОДІНА ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ТА СПРЯМОВАНOSTІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	193

Т. С. ЧУНІХІНА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ПРОБЛЕМ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	197
О. В. ШАЛАМОВА ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СРЕДЫ РЕГИОНА	201
Е. В. МЕЩЕРЯКОВА, Н. Б. РЫСЕВА ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ТРУДА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ	207
ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	
Л. М. КОВАЛЬ, О. В. ПРОСКУРОВИЧ МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ В СФЕРІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ	212
К. А. СТРИЖИЧЕНКО, К. О. ДМИТРУСЕНКО ПРОГНОЗУВАННЯ ДИНАМІКИ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДІВ ВЕЙВЛЕТ-АНАЛІЗУ	216
УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ У ПЕРІОД КРИЗИ	
Е. В. МЕЩЕРЯКОВА ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РОССИИ	220
А. В. ПИХУР ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ	227
С. І. ПУЧКОВА КЛЮЧОВІ НАПРЯМКИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	232
Е. В. ТУРОВА АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ПОТРЕБНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ	236
ЗМІСТОВІ, ТЕХНОЛОГІЧНІ Й ГАЛУЗЕВІ АСПЕКТИ ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	
Н. М. ФЕДОРОНЧУК АНАЛІЗ СТРАТЕГІЙ НАВЧАННЯ В АМЕРИКАНСЬКІЙ ПСИХОЛОГІЇ	240
ПРАВОВІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕС-СИСТЕМ	
Д. О. РЕДЬКІН ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ	243
Л. С. СИТНИК РОЗВИТОК ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ	246
Я. В. КОЛЕСНИК СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОПОРЦІЙНОСТІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ У ПРОЦЕСІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ	248

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ, ГАЛУЗЯМИ

УДК 330.332 (477)

Л. А. КРАВЧЕНКО

Кримський економічний інститут ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана"

ІННОВАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

У статті розглянуто наявний стан туристично-рекреаційного сектору АР Крим, визначено проблеми використання туристично-рекреаційного потенціалу регіону, обґрунтовано напрями реформування та його інноваційного розвитку в контексті підвищення конкурентоспроможності регіону.

In the article the present state is considered tourist and recreation to the sector of AR Crimea, certainly problems of the use tourist туристично-рекреаційного to potential of region, grounded directions of reformation and his development in the context of increase of competitiveness of region.

Ключові слова: туристично-рекреаційний потенціал, інновації, реформування, регіональний розвиток.

Постановка проблеми. Розгортання фінансово-економічної кризи в регіонах засвідчило недосконалість моделей розвитку регіональних соціально-економічних систем, їхню нестійкість, структурну диспропорційність, значну залежність від зовнішніх впливів [1, с. 187]. Відсутність системної регіональної політики призвела до слабкості ресурсної бази багатьох регіонів України, в тому числі в АР Крим. Класичні методи управління регіоном та його потенціалом в сучасних умовах не забезпечують сталого соціально-економічного розвитку регіону, гальмують створення конкурентних переваг, не забезпечують високий рівень привабливості регіону для бізнесу, рекреації. Конкурентоздатність країни на світовому туристичному ринку складається з відповідних рекреаційних можливостей та здатності ефективно впроваджувати інноваційні технології. У посткризовий період внаслідок перебудови світової економіки та переорієнтації кон'юнктури світових ринків на конкурентну інноваційно зорієнтовану продукцію кінцевого призначення, на регіональному рівні стає неможливим повернення до старого використання ресурсів. Ключовим орієнтиром регіональної системи є формування на рівні регіону ефективної економіки, основою якої є збалансування використання внутрішнього потенціалу та надходження ресурсів із зовнішніх джерел [2, с. 79].

Аналіз останніх досліджень. Актуальність і невідкладність вирішення проблем, пов'язаних з реформуванням розвитку туристично-рекреаційного сектору, викликають помітний науковий інтерес. Значні досягнення щодо теоретичних уявлень про розвиток регіональних рекреаційних систем належать В. Мацолі, В. Євдокименко, М. Стеченко та ін. Проблеми економіки та менеджменту, оптимізації структури туристично-рекреаційної сфери Автономної Республіки Крим розглядаються в наукових працях М. Багрова, І. Бережної, С. Цюхли, І. Яковенко. Але в сучасних умовах потребують подальшого дослідження питання відтворення та ефективного використання на інноваційних засадах туристично-рекреаційного потенціалу регіону.

Метою статті є визначення шляхів оптимальної реалізації інноваційного забезпечення розвитку наявного туристично-рекреаційного потенціалу для підвищення конкурентоспроможності регіону.

Вклад основного матеріалу. Ситуація із нестабільністю економічного розвитку на сучасному етапі, перебіг кризових явищ посилюють асиметрію регіонального розвитку, потребують удосконалення механізмів регулювання економіки та усунення передумов до виникнення соціальних напружень. Одним з головних чинників економічного зростання є інноваційний процес, що забезпечує структурну модернізацію економіки регіону на новій технологічній основі.

Інноваційний процес є чинником активізації міжнародного туристичного обміну та зростаючої якості туристичних послуг, а також є важливим аргументом у конкурентній боротьбі. Впровадження технологічних, організаційно-господарських та інших інновацій створює конкурентні переваги суб'єкту підприємницької діяльності в туризмі – від фірми туроператора і санаторно-курортного закладу до регіону та країни в цілому.

В Україні рекреація й туризм розглядаються як специфічний сектор національної економіки, як невід'ємна складова соціально-економічної політики країни та регіонів. Туристично-рекреаційний сектор – один з високоприбуткових напрямів сфери послуг. Зростання індивідуальних й суспільних потреб засвідчує про можливість його перетворення у високорентабельну та соціально орієнтовану сферу як національної економіки, так й економіки окремих регіонів, які мають відповідний для реалізації цього завдання ресурсний потенціал. Якісне задоволення туристично-рекреаційних потреб напряму залежить від наявності та стану ресурсів в регіоні. Відповідно до класифікації туристично-рекреаційних ресурсів, розглядають такі види діяльності: перша група–діяльність підприємств, організацій, установ, які функціонують на туристично-рекреаційному ринку; друга група–діяльність, яка направлена на забезпечення умов для туристично-рекреаційної діяльності [3].

Як показує практика зарубіжних країн, максимальне використання туристично-рекреаційного

потенціалу країни та розвиток його на основі курортно-рекреаційної індустрії виступають чинником підвищення економічного добробуту, інтеграції в світову економіку.

Протягом багатьох років одне з провідних місць в туристичному бізнесі України займає Автономна Республіка Крим, де щороку появляються нові види туризму. Туристично-рекреаційний комплекс АР Крим як складний об'єкт може розглядатися з різних підходів: функціонального (курортна справа, санаторно-курортне лікування, оздоровлення, медична реабілітація і профілактика захворювань, різні види туристичної діяльності); структурного (санаторно-курортні установи, система управління рекреаційним процесом, природно-ресурсний потенціал, турпродукт, об'єкти інфраструктури); галузевого (за видами виробничо-економічної діяльності); за напрямком управлінських рішень, що приймаються (нормативно-правові, організаційно-технологічні, науково-методичні, фінансово-економічні, інформаційно-рекламні) [4].

Слід відмітити, що усього заклади відпочинку з жовтня 2008 р. по вересень 2009 р. відвідали 311,4 тис. осіб, або 22,5% загальної чисельності відпочиваючих в Україні у 2008–2009 рр. Але проти 2007–2008 рр. кількість санаторно-курортних закладів республіки, які не працювали протягом усього року зменшилась на 10,5%. За 9 місяців 2009 р. АР Крим з метою туризму відвідало 325,3 тис. іноземних громадян, що на 13% менше, ніж у відповідному періоді 2008 р. Більшість іноземних туристів, що відвідали автономію у цій період, це громадяни Російської Федерації (71,9% загальної чисельності іноземних громадян), громадяни Туреччини, Молдови та Німеччини (4,8%, 2,5% та 2,3% всіх іноземних туристів відповідно) [5].

Сукупний обсяг реалізації послуг, наданих в 2009 році галузевими підприємствами, склав близько 3,66 млрд грн., що на 2,1% більше, ніж в 2008 році (3,59 млрд грн). У 2009 році збір платежів до бюджетів всіх рівнів склав 4247,6 млн грн, що практично відповідає рівню попереднього року (у 2008 році 4275,6 млн грн). У тому числі від курортних регіонів збір платежів склав 2293,1 млн грн, що на 237,6 млн грн більше, ніж за 2008 рік, темп зростання – 111,6%. Платежі до бюджетів від курортних регіонів за 2009 рік склали 54,0% від всіх надходжень по Криму (за 2008 рік – 48,1%) (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка показників, які характеризують роботу підприємств санаторно-курортного і туристичного комплексу АР Крим

№ п /п	Показники	Одиниці виміру	2007 р.	2008 р.	2009 р.
1.	Кількість санаторно-курортних установ і туристичних підприємств, що мають власну базу розміщення	одиниць	644	655	656
2.	Кількість суб'єктів туристичної діяльності, що мають право на здійснення туроператорської і турагентської діяльності	одиниць	423	491	584
3.	Об'єм реалізації всіх видів послуг (у цінах, що діють)	млн грн.	2886,0	3586,6	3662,7
4.	Платежі до бюджетів всіх рівнів від курортних регіонів	млн грн.	1565,9	2055,5	2293,1
5.	Платежі до бюджету від підприємств санаторно-курортного і туристичного комплексів	млн грн.	241,1	282,3	276,9
6.	Чисельність працюючих в санаторно-курортних (оздоровчих) установах і на туристичних підприємствах	тис. осіб.	44,6	43,9	42,0
7.	Кількість відпочиваючих, всього у тому числі:	млн осіб.	5,73	5,63	5,02
7.1.	Чисельність організованих відпочиваючих	млн осіб.	1,28	1,31	1,07
7.2.	Чисельність неорганізованих відпочиваючих	млн осіб.	4,45	4,32	3,95

Від підприємств курортної галузі за 2009 рік збір платежів до бюджетів всіх рівнів склав 276,9 млн грн., що відповідає рівню попереднього року (за 2008 рік – 282,3 млн грн). Питома вага фактичних податкових надходжень галузевих підприємств в загальному об'ємі надходжень по Автономній Республіці Крим склала 6,5 %. Автономна Республіка Крим займає 2-е місце в Україні за кількістю обслужених екскурсантів, 2-е місце після м. Києва – за обсягом наданих послуг, середньспісочної чисельності працівників галузі [6].

В той же час матеріально-технічна база рекреаційних установ, асортимент і якість послуг відстають від світового рівня, що знижує конкурентоспроможність Кримського регіону. Використання рекреаційних ресурсів Криму не відповідає їх потенціалу з таких причин: відсутність належного фінансування і інвестицій в туристичний потенціал Криму; неосвоєність значної частини туристичної зони; урбанізація прибережного району; сезонність відпочинку; непридатність багатьох туристичних установ до цілолітнього прийому відпочиваючих; недостатня підготовка керівників туристичних установ.

Аналіз також дозволяє виявити, що окремі компоненти туристично-рекреаційного потенціалу регіону реалізуються в різній мірі, це знижує можливості його відтворення та ефективного використання, що потребує вирішення наступних ключових проблем: відсутність ефективних механізмів регулювання рекреаційної діяльності; тінізація послуг туристично-рекреаційного комплексу, що призводить до втрати місцевими та республіканськими бюджетами частки доходів; збільшення техногенного навантаження на

туристично-рекреаційні території АРК, що обумовлює втрату ними конкурентоспроможності в межах чорноморського регіону; нераціональна господарська діяльність у прибережній смузі, що призводить до зменшення площі пляжів; слабка орієнтація рекреаційного комплексу на різні соціальні групи населення з диференційованими доходами; невідповідність інфраструктури вимогам відпочиваючих; слабка інформованість населення України та інших країн світу про переваги рекреаційного комплексу Криму; недостатньо продуманий механізм кредитування та надання пільг бажаючим придбати путівки; нерівномірність використання туристично-рекреаційного потенціалу протягом року, обумовлена нерозвиненістю курортної та комунальної інфраструктури; відсутність індустрії розваг, штучних пляжів, спортивних комплексів, здатних обслуговувати туристів в зимовий період; низький рівень конкурентоспроможності туристичного продукту через незадовільний стан об'єктів матеріально-технічної бази; незабезпеченість туристично-рекреаційного комплексу висококваліфікованими фахівцями.

Туристично-рекреаційний комплекс тісно пов'язаний з розвитком не лише рекреаційних підприємств, але із підприємствами сфери послуг, галузей господарського комплексу регіону – транспорту, зв'язку, торгівлі, виробництва продуктів харчування. Формування туристичного продукту України має відбуватися шляхом підвищення ефективності сучасних інноваційних технологій в стратегічному управлінні туристичними підприємствами [7, с. 78]. Аналіз науково-технічних факторів дозволяє вчасно побачити ті можливості, які розвиток науки й техніки відкриває для виробництва нових видів послуг, їхнього збуту й удосконалювання обслуговування клієнтів. Завдяки інноваційному забезпеченню підприємства та організації цієї сфери можуть суттєво збільшити свої прибутки. Розвиток науки й техніки сприяє вдосконалюванню засобів кооперування при наданні послуг (матеріально-технічної бази в готельному господарстві, на транспорті, бюро подорожей) [4, с. 263]. Важливе місце в процесах інноваційного розвитку галузі займає оцінка інноваційного потенціалу кадрового складу й підготовленості кадрів до переходу до інноваційного напрямку розвитку економіки.

Кримською асоціацією гостинності та Кримською республіканською асоціацією сприяння регіональному розвитку проведено дослідження, результати якого дозволяють оцінити масштаби, структуру, періодичність і досягнутий ефект від впровадження інновацій на підприємствах туризму; виявити найбільш актуальні проблеми інноваційної діяльності в рекреаційних районах півострова і визначити шляхи інтенсифікації інноваційного забезпечення в туристично-рекреаційному комплексі АРК. Серед основних типів інновацій, які впроваджували підприємства туризму за останні 3 роки, можна відзначити наступні (табл. 2) [8, с. 40].

Таблиця 2

Найбільш поширені інновації в діяльності туристських підприємств АР Крим

Типи інновацій	Число підприємств, які впроваджували інновації	Питома вага %
Нові туристсько-екскурсійні маршрути	5	29,4
Нові туристсько-екскурсійні об'єкти	3	17,5
Нові види засобів розміщення	5	29,4
Нові види транспортних перевезень туристів	1	5,9
Нові види відпочинку і туризму	4	23,5
Нові види готельного і ресторанного обслуговування	4	23,5
Нові види розваг	2	11,8
Нові види туристської реклами	3	17,8
Нові види послуг	6	35,3
Нові види бронювання і продажу послуг	9	52,9
Нові види управління персоналом	4	23,5

Так, із 17 досліджених провідних підприємств даного сектора використовують переважно технологічні інновації (нові види бронювання) більше 52% підприємств, окремі види продуктових інновацій (нові види послуг, пропонованих маршрутів і засобів розваг) – від 23 до 35% фірм, проте нові види туристської реклами як напрям інноваційної діяльності – 18% фірм). Аналіз показав нерівномірність і моноцентричність територіальної структури інноваційного процесу в туристсько-рекреаційному комплексі Криму. Так велику частину продуктових інновацій практикують райони старого рекреаційного освоєння (Ялта, Алушта, Євпаторія, Феодосія), що до певної міри виправдано проблемою застарівання їх туристського продукту. Недостатній рівень інноваційності турпродукту демонструють райони Північно-західного і Східного Криму, що розвиваються за сценарієм стихійної забудови прибережної смуги.

Результати проведеного Асоціацією анкетування підприємств туристського бізнесу свідчать про недостатньо повне розуміння проблеми низької інноваційної активності в туристсько-рекреаційному секторі АР Крим. Причинами повільного оновлення туристського продукту регіону є відсутність якісної інфраструктури і туристського сервісу, відсутність ініціативи у підприємців підтримки їх інноваційно-інвестиційної діяльності державою і місцевими органами влади. У числі відповідей на питання «Яких інновацій більш всього потребує кримський туризм?» виділені такі найважливіші інновації, як поява нових фестивалів і свят (відзначило 64,7% респондентів); 52,9% – будівництво нових розважальних комплексів, створення тематичних парків типу Диснейленд, 47,1% фірм вказали на необхідність розвитку екологічного, спортивного і екстремального туризму. 41,7% фірм також відзначили проведення конференцій і нарад, активізацію в Криму ділового туризму [8, с.41]. В екскурсійній практиці як об'єкти показу використовується гідроресурсний потенціал Криму, до екзотичних об'єктів також відносять підземні річки й озера. Завдяки ландшафтним та природним особливостям в регіоні є можливість розвивати та пропонувати різні види відпочинку: пішохідний та історико-археологічний, круїзний, діловий, лікувальний, етнографічний та сільський туризм, винний, учбовий та багато інших.

Більшість оздоровниць Криму зберегли хорошу лікувально-діагностичну базу, де використовуються найсучасніші та інноваційні методи лікування: спелеотерапія, ароматерапія медичними ефірними оліями Криму, біорезонансна вібростимуляція, застосовуються нетрадиційні методи уточнення та постановки діагнозу (електропунктурна діагностика за Фоллем, іридо- і аурикулодіагностика, імунологічне обстеження й ін.)

Останнім часом в оздоровницях Криму активно запроваджуються SPA-програми, які являють собою експрес-відпочинок, максимальне розслаблення й відновлення за мінімальних витрат часу. Основу SPA становлять природність і застосування винятково натуральних природних продуктів. У Криму це ароматерапія – лікування натуральними ароматичними оліями та їхніми похідними, а також використання косметичних засобів, створених на унікальній природній основі. Такі нововведення сприяють підвищенню завантаження санаторно-курортних установ [4, с. 264].

Важливим напрямом розвитку зазначеного сектору АРК є екологічний туризм. Але аналіз екологічної ситуації АР Крим дозволяє класифікувати її як вкрай складну, що підтверджується наростанням забруднення земельних ресурсів, повітряного басейну, водних ресурсів, деградації лісових ресурсів тощо, в результаті чого підвищилась захворюваність населення регіону і знизилася привабливість АР Крим для туристів. В результаті Крим втрачає свій туристично-рекреаційний потенціал. Сучасний екологічний стан в регіоні та розвиток в сфері рекреаційного господарства вимагають зменшення долі енергії, що виробляється “брудним” шляхом.

Автономна Республіка Крим має найбільший серед регіонів України потенціал з відновлювальних джерел енергії (сонячної, вітрової, геотермальної, біогазу, гідроенергії). Впровадження систем сонячного теплопостачання та установок для готування гарячої води в літній період забезпечить економію до 30% річної потреби палива в галузі й значно знизить викиди шкідливих речовин в атмосферу, особливо в курортно-оздоровчих зонах Криму.

Заслугує на увагу досвід Російської Федерації, де свого часу важливу роль для раціонального використання та охорони курорту “Кавказькі мінеральні води” зіграло присвоєння йому статусу еколого-курортного регіону, який особливо охороняється, та створення відповідної адміністрації, яка почала ефективно курирувати розвиток курорту шляхом координації діяльності регіональних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування з питань природокористування, охорони навколишнього природного середовища, розвитку курортної справи та інфраструктури.

В Україні доцільне надання аналогічного статусу, наприклад, Криму, Закарпаттю, адже на територіях цих регіонів знаходиться значна кількість природних лікувальних ресурсів, потенційних курортів і лікувально-оздоровчих місцевостей, які за сучасних темпів антропогенного освоєння можуть втратити свої лікувальні якості.

Наявність розвиненої науково-виробничої бази (трудових ресурсів, сільськогосподарських угідь, основних виробничих фондів, наукового потенціалу в поєднанні з унікальними природно-кліматичними умовами й географічним положенням) створює хороші можливості для розвитку в Криму ефективних конкурентоспроможних виробництв, видів продукції й послуг. Тому необхідно закріпити прогресивний вектор структурних змін, що вносить інновація. Таким чином, структурна перебудова галузей господарювання й інноваційна спрямованість повинні дозволити змістити пріоритети у бік державної підтримки розвитку туристично-рекреаційної галузі.

Незважаючи на низку позитивних тенденцій, які сформувалися в економічному розвитку господарського комплексу Автономної Республіки Крим, його рівень не задовольняє сучасні потреби як місцевого населення, так і національної економіки, що обумовлює важливість виваженого підходу до визначення перспектив і шляхів регіонального розвитку. Вирішення системних проблем соціально-економічного розвитку АР Крим можливе за рахунок комплексного розвитку туристично-рекреаційної сфери, а саме: модернізація туристичної та рекреаційної інфраструктури; удосконалення туристичного та рекреаційного обслуговування; створення туристично-рекреаційних кластерів. Детальний аналіз і прогноз

подальшого економічного розвитку регіону дозволяє говорити про туристично-рекреаційний сектор як стратегічний напрямок соціально-економічного зростання економіки АРК) [9, с. 11]. У Стратегії економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим на 2011–2020 роки як пріоритет розвитку визначено реформування санаторно-курортного та туристичного сектору економіки регіону, що має на меті створення сучасної конкурентоспроможної високоефективної туристично-рекреаційної галузі загальнодержавного і міжнародного значення, відновлення статусу Криму як сучасного санаторно-курортного туристичного господарського комплексу. Стратегічними пріоритетами розвитку туристично-рекреаційного потенціалу Криму є: послаблення гостроти екологічних проблем та забезпечення належного екологічного стану регіону шляхом зменшення впливу негативних факторів; удосконалення регулювання сфери використання ресурсів прибережної зони, збереження об'єктів історико-культурної, архітектурної спадщини, біологічного різноманіття, природних ландшафтів; забезпечення просторової рівномірності використання потенціалу, урівноваження попиту на ресурси прибережної зони; збільшення тривалості активного курортного сезону; оптимізація виробничо-економічної структури рекреаційного комплексу Криму; розвиток нових видів і форм діяльності, що найбільшою мірою відповідають туристично-рекреаційним можливостям Криму; формування конкурентоспроможного туристичного продукту, що відповідає світовим стандартам якості; забезпечення планованості перспективного розвитку рекреаційного комплексу та інфраструктури курортних міст [10].

Висновки. Розробка механізмів ефективного управління регіональним економічним розвитком є надзвичайно важливою для формування стабільної бази довгострокової конкурентоспроможності країни. Отримання переваг у конкретному середовищі набуває регіон, який сформував стратегічний потенціал та забезпечив його ефективне використання. Головним завданням інноваційної політики в період структурної перебудови виступає інноваційне переосмислення й реформування діяльності підприємства туристично-рекреаційного комплексу, налагодження нових робіт і забезпечення ефективного використання наявних ресурсів. Це значить, що тільки освоєння й надання послуг, здатних за своїм рівнем, якістю, витратами, цінами, строками постачання і іншими специфічними параметрами дозволить успішно витримати суперництво з конкурентами за завоювання вітчизняного та закордонного споживача.

Таким чином, оптимізація виробничо-економічної структури рекреаційного комплексу Криму; модернізація і розвиток інноваційної туристичної інфраструктури; освоєння нових видів і форм діяльності, що найбільшою мірою відповідають туристично-рекреаційним можливостям Криму; запровадження обов'язкового застосування в АРК нових, екологічно безпечних технологій, які не знижують можливості ефективного туристично-рекреаційного використання території буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності регіону.

Література

1. Павлюк А. П. Структурно-динамічні процеси у регіонах України в умовах фінансово-економічної кризи / А. П. Павлюк, В. В. Пилипів, А. О. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 176–188.
2. Державне управління регіональним розвитком України : [монографія] / за ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. 288 с.
3. Швець І. Ю. Экономическая сущность территориальной структуры туристического рынка / И. Ю. Швець // Экономика Крыма. – 2010. – № 3. – С. 79–87.
4. Цьохла С. Ю. Трансформація рекреаційної діяльності та розвиток ринку курортно-рекреаційних послуг (методологія, аналіз і шляхи вдосконалення) : [монографія] / С. Ю. Цьохла – Сімферополь : Таврія, 2008. – 352 с.
5. Санаторно-курортне лікування, організований відпочинок та туризм в АР Крим у 2008/2009 році : [статистичний збірник / за ред. Т. Г. Елькан]. – Головне управління статистики в АР Крим, 2009. – 146 с.
6. Программа развития Автономной Республики Крым в сфере курортов и туризма на 2011–2012 годы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.invest-crimea.gov.ua
7. Ивенина А. В. Эффективность современных инновационных технологий в стратегическом управлении туристскими предприятиями / А. В. Ивенина // Экономика Крыма. – 2009. – № 29. – С. 77–79.
8. Яковенко Е. В. Социологические исследования инновационности регионального турпродукта Крыма / Е. В. Яковенко // Экономика Крыма. – 2010. – № 3. – С. 39–43.
9. Яковенко И. М. Стратегическое видение развития туристско-рекреационного комплекса АР Крым / И. М. Яковенко // Экономика Крыма. – 2010. – № 3. – С. 11–16.
10. Стратегия экономического и социального развития Автономной Республики Крым на 2011–2020 годы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.invest-crimea.gov.ua

Надійшла 11.04.2011

АНАЛІЗ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ У ПРОМИСЛОВОСТІ ТА ОЦІНКА ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

У статті проаналізована проблема енергозбереження у промисловості України. Розглянуті організаційно-технічні заходи з енергозбереження та запропонована оцінка їх ефективності. Наведено конкретні приклади впровадження енергозберігаючих заходів у промисловість України.

The article analyzes the problem of energy conservation in industry of Ukraine. Considered organizational and technical measures to save energy and proposed estimate of their effectiveness. Specific examples of energy-efficient measures in Ukrainian industry are presented.

Ключові слова: енергозбереження, енергоефективність, промисловість, економічна ефективність.

Вступ

Річне споживання енергії в світі становить біля 14 млрд т у.п. Рівень економічного розвитку будь-якої країни визначається не кількістю споживаних або видобутих паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), але й ефективністю їх використання (питомими витратами ПЕР на одиницю виготовленої продукції). Україна споживає біля 210 млн т у.п. ПЕР кожен рік (за даними Державного комітету з енергозбереження) і відноситься до енергодефіцитних країн, бо на сьогоднішній день покриває свої потреби в енергоспоживанні лише на 53%. При цьому імпортує 75% необхідного обсягу природного газу та 85% нафти та нафтопродуктів. Така структура ПЕР призводить до залежності України від країн-експортерів і, отже, є недоцільною. Але Інститут загальної енергетики НАН України оцінює потенціал енергозбереження країни на доволі високому рівні – 42–48%. Основна економія ПЕР може бути досягнута у промисловості – 38%, зокрема у машинобудівній, будівельній, металургійній та енергетичній галузях. На цьому шляху вже робляться необхідні кроки. Так для стимулювання ефективного використання ПЕР Кабінет Міністрів України прийняв постанову № 1071 від 07.07.00 «Про заходи щодо раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів», а також ввів у дію «Положення про матеріальне стимулювання колективів і окремих працівників підприємств та установ за економію паливно-енергетичних ресурсів у суспільному виробництві» [4]. Проте стимулювання енергозбереження лише з боку держави не вирішить остаточно цю проблему, потрібні конкретні дії місцевих керівників промислових підприємств. Тому аналіз енергозберігаючих заходів у промисловості та оцінка їх економічної ефективності має актуальне значення не тільки для економічного використання енергоресурсів, але й для підвищення економічної безпеки країни в цілому, знижуючи її залежність від країн-експортерів ПЕР.

Організаційно-технічні заходи з енергозбереження у промисловості

Напрями енергозбереження у промисловості [3]:

- структурна перебудова підприємства, яка спрямована на випуск менш енергоємної, конкурентоздатної продукції;
- спеціалізація та концентрація окремих енергоємних виробництв по регіонам;
- удосконалення існуючих систем енергопостачання підприємства;
- модернізація і технічне переозброєння виробництв на базі наукоємних ресурсо- та енергозберігаючих та екологічно чистих технологій;
- використанні вторинних енергоресурсів та альтернативних видів палива;
- підвищення ефективності роботи котелень та компресорних установок;
- застосування ефективних систем тепlopостачання, освітлення, вентиляції, гарячого водопостачання;
- застосування джерел енергії з високоефективними термодинамічними циклами.

Основні організаційно-технічні (ОТЗ) заходи можна класифікувати за трьома напрямками: зниження споживання енергії, заміщення енергоресурсів, що використовуються, на інші джерела енергії та збільшення коефіцієнту використання ПЕР [2].

Документ, що регламентує порядок ОТЗ – це державний стандарт 2155-93 «Енергозбереження. Методи визначення економічної ефективності заходів з енергозбереження», чинний від 01.01.95. Відповідно до нього до складу технологічних ОТЗ належать наступні заходи [5]:

- застосування досконаліших технологічних процесів видобутку, переробки, одержання і використання ПЕР, заснованих на широкому використанні новітніх досягнень науки, техніки і технології у відповідних галузях, а також використання "ноу-хау" і передового вітчизняного і закордонного досвіду;
- заміна неекономічного і застарілого устаткування, що виробляє і споживає енергію, ефективнішим;
- підвищення енергетичного коефіцієнту корисного дієвства пристроїв і агрегатів за рахунок удосконалення технологічних процесів і режимів роботи, скорочення тривалості змушених простоїв і невиробничих втрат ПЕР, удосконалення процесів використання палива, застосування рекуперативної і

регенерації теплоти, рециркуляції енергоносіїв тощо;

- застосування комбінованих енерготехнологічних процесів з використанням енергетичного потенціалу продуктів одного технологічного процесу в іншому безпосередньо, без проміжного перетворення енергії;

- удосконалювання структури і оптимізація балансу енергоспоживання підприємства за рахунок обґрунтованого вибору найефективніших видів ПЕР і енергоносіїв відповідно до конкретних умов енергоспоживання і системи енергопостачання.

1. Визначення економічного ефекту ОТЗ з енергозбереження

Оцінка економічної ефективності відбувається в три етапи [6]:

1. Внесення пропозицій щодо впровадження енергозберігаючих заходів та проведення порівняння і вибір варіантів за принципом мінімуму приведених витрат.

2. Економічна оцінка інвестицій в енергозберігаючий проект проводиться шляхом аналізу формування повного (додаткового) доходу, що утворюється у результаті впровадження енергозберігаючих заходів з використанням методів дисконтування і капіталізації (нарощування) доходів. При цьому проводиться оцінка терміну експлуатації енергозберігаючих заходів (терміну життя проекту).

3. Порівняння інвестицій в енергозберігаючі заходи з іншими можливими варіантами використання коштів інвестора ("портфельні інвестиції" або вкладення коштів в інші галузі виробництва). Ця частина оцінки економічної ефективності інвестицій аналізує запропонований варіант впровадження енергозберігаючих заходів у взаємодії з аналізом загального економічного стану держави та динаміки економічних показників, що характеризують розвиток економіки і може бути представлена графічно (рис. 1). Цей графік дозволяє аналізувати доцільність інвестицій в енергозберігаючі заходи та їх економічну ефективність. З рис. 1 видно, що інвестиції в енергозберігаючі заходи за умови використання чистого доходу "в обороті" будуть доцільні за простого терміну окупності не більше 2–4 років і нормі дисконту не більше 7–10%. При більш високих простих термінах окупності інвестиції доцільні тільки за умови капіталізації чистого доходу (вкладенні під відсотки або цінні папери). При великих значеннях терміну окупності і (або) норми дисконту (якщо точка перетину координат терміну окупності і норми дисконту вище червоної лінії графіка) інвестиції економічно недоцільні.

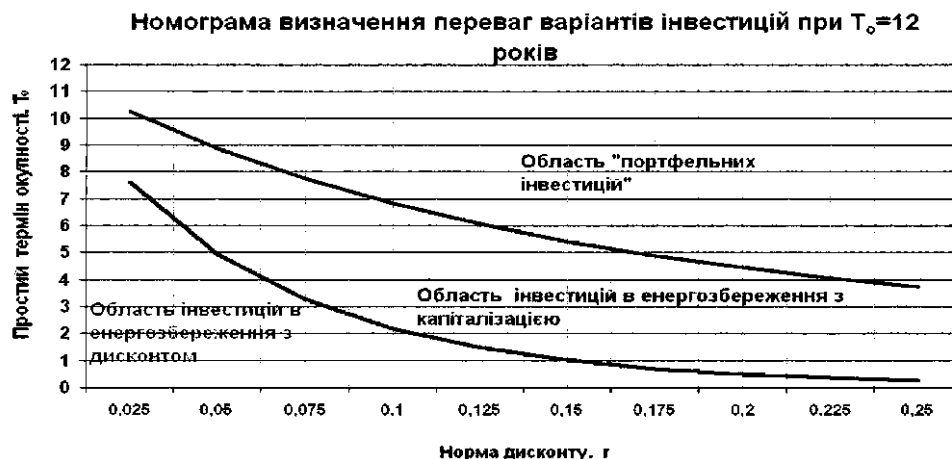


Рис. 1. Визначення переваг інвестицій

Усі пропозиції слід класифікувати по трьом основним категоріям [1]:

- маловитратні – втілюються у порядку поточної діяльності підприємства;
- середньовитратні – за рахунок коштів підприємства;
- високовитратні – вимагають додаткові інвестиції.

Потім вони зводяться в одну таблицю, у якій вони розташовані по цим категоріям. У кожній з них пропозиції розміщуються у порядку зменшення їх економічної ефективності. Такий порядок відповідає найбільш оптимальній послідовності їх виконання.

Методика розрахунку економічної ефективності вкладень у енергозберігаючі заходи базується на зіставленні витрат та очікуваних результатів.

$$E_t = P_t - B_t, \quad (1)$$

де E_t – це ефект за проектом, P_t – результати проекту, B_t – витрати за проектом.

Надходження складаються з усіх платежів за вироблену за проектом продукцію і надані послуги. Доходи від продажу плануються шляхом множення прогнозованого обсягу реалізації продукції проекту на

ринкові чи контрольовані ціни. До інших прибутків відносяться субсидії та інші доходи (наприклад, орендна плата за користування власністю проекту), які, разом з доходами від продажів, дають повну суму поточних надходжень. У цю суму також входить виручка від продажу активів проекту. Витрати дорівнюють усі платежі за товари і послуги, які використовуються для випуску продукції проекту, і діляться на дві групи: експлуатаційні і капітальні. У експлуатаційні витрати входять оплата праці, матеріалів і палива, орендна плата, оплата комунальних, загальних і адміністративних послуг, податки, а також платежі за інші товари або послуги, необхідні для випуску продукції проекту. Вони мають місце кожен рік, починаючи з першого дня введення проекту в експлуатацію. Капітальними витратами є інвестиції, необхідні для здійснення проекту. До них також належать витрати на заміну або модернізацію фондів, які зносилися у ході господарської діяльності проекту.

Також нам необхідно визначити строк окупності проекту за такою залежністю [3]:

$$T = \frac{B}{\Delta C - C_0}, \quad (2)$$

де T – це необхідний обсяг інвестицій, ΔC – річна економія, яка досягається завдяки проекту, C_0 – витрати на річну експлуатацію.

Існує ще один підхід до вибору оптимальної форми оцінки економічної ефективності інвестиційного проекту з енергозбереження – на основі об'єктивного економічного критерію. Спільним для таких критеріїв є зіставлення інвестиційних витрат з досягнутим економічним ефектом. У світовій практиці для вибору оптимального варіанту в динамічній постановці задачі використовується економічний критерій, що виражає загальну ефективність. Він називається чистою дисконтованою вартістю і записується у вигляді [3]:

$$\sum_{i=1}^T \frac{D_i - C_i - K_i}{(1 + E)^i} - K_0 + \frac{L}{(1 + E)^T}, \quad (3)$$

де D_i – грошові надходження в i -му році (виручка від реалізації продукції, дивіденди і т. д.); C_i – річні експлуатаційні витрати в i -му році (без амортизації) та інші платежі (податки, мито і т. д.); K_i – капіталовкладення в i -му році; K_0 – початкові інвестиції; L – ліквідна вартість після закінчення терміну служби T ; E – процентна ставка. Якщо значення даного критерію позитивно, то дохід за період T перевищує всі витрати, і варіант ефективний. Якщо розглядаються декілька варіантів, то найбільш економічним є варіант, що має максимальне значення цього критерію.

3. Приклади впровадження ОТЗ з енергозбереження в Україні

1. Протягом минулого року Дніпропетровськ зекономив близько 62 тисяч тонн умовного палива. При цьому потрібно відзначити, що вартість енергозберігаючих заходів склала 79 млн грн, а економічний ефект від їх впровадження склав близько 150 млн грн. При цьому найбільшою економією, завдяки впровадженню енергозберігаючих технологій, одержали підприємства ВАТ «Інтерпайп НТЗ» і ВАТ «Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського» [7].

2. Модернізація агрегатів, які перекачують газ, та газотранспортної мережі України з заміною малоефективних зношених та морально застарілих приводів на газотурбінні двигуни виробництва ДП «НВКГ«Зоря»-«Машпроект» (Миколаїв) дає можливість збільшення прокачування газу на 25%. Економія газу в цілому по державі буде становити 4 млрд м³ на рік [7].

3. Підвищення енергоефективності в промисловості здійснюється на таких підприємствах як Авдієвський коксохімічний комбінат (енергозберігаючі заходи загальною вартістю \$250 тис.); ВАТ «Гостомельський склозавод»; ЗАТ «Костопольський завод скловиробів» (енергоефективні проекти на суму \$750 тис. власних коштів та \$3,88 млн зовнішніх інвестицій від американського фонду Western NIS Enterprise і ЗАТ «УкрЕСКО»); ВАТ «Запорізький завод феросплавів» (на суму \$2,9 млн). Впровадження цих заходів забезпечить щорічну економію 39,6 млн кВт/г активної електроенергії (3% від обсягу споживання в 2000 р.), 32,4 тис. Гкал теплової енергії, а також 1480 тис. м³ природного газу (11% від обсягу споживання в 2000 р.), що еквівалентно зниженню щорічних витрат на енергоресурси на суму \$1,59 млн [8].

Висновки

1. У статті проаналізована структура ПЕР України і зроблено висновок про її економічну неспроможність. Єдиним шляхом вирішення цієї проблеми є впровадження енергозберігаючих заходів у галузі народного господарства України, зокрема в її промисловість.

2. Визначені організаційно-технічні заходи з енергозбереження у промисловості та розглянута методика розрахунку економічної ефективності цих заходів.

3. Наведено приклади успішного впровадження енергозберігаючих заходів, та зроблено висновок що енергозберігаючі заходи доцільні у промислових галузях виробництва та у будівництві. Провідні компанії України вже використовують можливості економії коштів за рахунок енергозбереження.

Література

1. Фокин В. М. Основы энергосбережения и энергоаудита / Фокин В. М. – М. : Машиностроение-1, 2006. – 256 с.
2. Андрижиевский А. А. Энергосбережение и энергетический менеджмент / А. А. Андрижиевский, В. И. Володин. – Минск : Вышш. Шк., 2005. – 294 с.
3. Амирханов Д. Р. Основы энергосбережения / Амирханов Д. Р. – В. : Инст. совр. Знаний, 2005. – 155 с.
4. Зеркалов Д. В. Энергосбереження в Україні / Зеркалов Д. В. – К. : Основа, 2006. – 684 с.
5. Энергосбереження. Методи визначення економічної ефективності заходів по енергосбереженню : ДСТУ 2155-93. – [Чинний від 01.01.95]. – К. : Держстандарт України.
6. <http://www.tecom.com.ua>
7. <http://www.epu.kiev.ua>
8. <http://naer.gov.ua>

Надійшла 11.04.2011

УДК 659.15 (477)

Л. В. ЛУКАШОВА

Київський національний торговельно-економічний університет

НОВА ВИСТАВКОВА ТЕМАТИКА — ПРІОРИТЕТНИЙ СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАТОРІВ ВИСТАВОК В УКРАЇНІ

В статті розглянуто та обґрунтовано один з пріоритетних стратегічних напрямів розвитку вітчизняних організаторів виставок – започаткування виставок нової тематики; запропоновано класифікацію організаторів за професійним спрямуванням, критерієм забезпеченості виставковими площами та відповідно до чинного законодавства; сформульовано переваги проведення виставок нових тематичних напрямів для організаторів.

In the article it is considered and reasonable one of priority strategic directions of development of home organizers of exhibitions is establishment of exhibitions of new subjects; classification of organizers is offered on professional aspiration, criterion of provision of exhibition spaces and in accordance with a current legislation; advantages of realization of exhibitions of new thematic directions are set forth for organizers.

Ключові слова: виставка, виставково-ярмаркова діяльність, організатори виставок, експоненти, виставкова тематика, стратегічний напрям, суб'єкти ринку виставково-ярмаркових послуг.

Вступ. Виставково-ярмаркова діяльність є індикатором розвитку суспільства, спрямована на створення сприятливих умов для збільшення обсягів експорту конкурентоспроможної продукції та послуг, удосконалення технологій, залучення інвестицій і кредитів, забезпечення науково-технічного і технологічного оновлення вітчизняного виробництва, зміцнення міжнародних і міжрегіональних зв'язків, підвищення міжнародного іміджу держави, розвитку ділового туризму в регіонах України, активізації інноваційних процесів та виробничої кооперації.

Дослідження вітчизняного ринку виставкових послуг проводили такі вчені, як Петелін В.Г., Шарков В.І., Захаренко Г.П., Стровський Л.С., Добробабенко Н.С., Філоненко І.К., Пекар В.О. та інші. Проте, слід зазначити, що незважаючи на актуальність даної проблематики, особливості та переваги організації виставок нової тематики недостатньо висвітлені у працях вітчизняних науковців.

Метою даної статті є обґрунтування необхідності започаткування та проведення виставково-ярмаркових заходів нової тематики, які сприятимуть підвищенню ефективності функціонування організаторів виставок, забезпеченню їх конкурентоспроможності та додатковому завантаженню наявних потужностей на перспективу.

Основний розділ. За даними Всесвітньої асоціації виставкової індустрії «UFI» щорічно проводиться більше 30 тис. виставок (площею від 500 м² і вище), в яких беруть участь 3,2 млн експонентів і 350 млн відвідувачів. Найбільші темпи приросту ринку виставкових послуг спостерігаються в Південній Америці, Азії та Східній Європі (5-10% за рік). Щодо тенденцій розвитку виставкової діяльності в Україні, слід зазначити зменшення кількості проведених виставкових заходів та забудованих виставкових площ у 2009-2010 рр. порівняно з попередніми роками. Станом на 2009 рік зафіксовано зменшення кількості виставкових заходів на 8,3% та забудованих виставкових площ організаторів виставок на 31% відповідно до показника 2008 р.

Основними суб'єктами ринку виставково-ярмаркових послуг є організатори, учасники (експоненти) та відвідувачі виставки. Всі суб'єкти ринку виставково-ярмаркових послуг діють у середовищі, яке знаходиться під впливом регулюючої та координуючої діяльності держави. В Україні система державної підтримки виставкової діяльності здійснюється у таких напрямках: підтримка виставкового бізнесу як виду економічної діяльності (реалізується шляхом розробки і прийняття нормативно-правових актів, що регулюють та регламентують виставково-ярмаркову діяльність в Україні; створення структур, які

контролюють і координують виставкову діяльність; створення пільгових або сприятливих умов роботи підприємств-суб'єктів ринку виставково-ярмаркових послуг; підготовки кваліфікованих кадрів тощо); підтримка національних товаровиробників; підтримка окремих виставок у країні та за її межами (повне або часткове фінансування виставок за рахунок державного бюджету). За даними Державного комітету статистики України станом на 2009 рік частка виставкових заходів, проведених за участю державного та місцевого бюджетів складає 1,7% від їх загальної кількості (рис. 1).

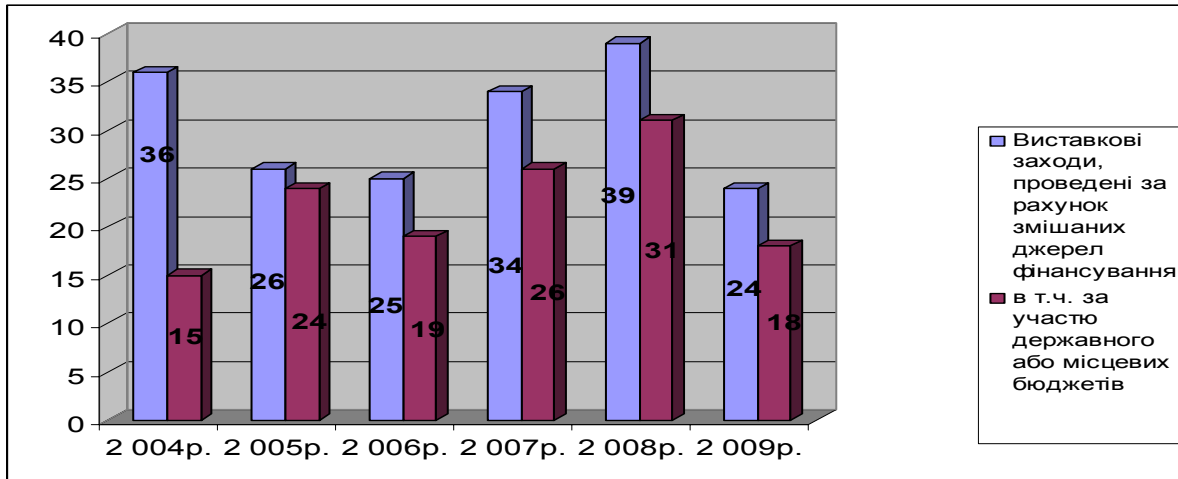


Рис. 1. Динаміка кількості виставкових заходів в Україні за джерелами фінансування, одиниць

Найбільш потужними організаторами виставкових заходів в Україні є: столичні оператори ринку АТ «Київський міжнародний контрактний ярмарок» [1], виставкова компанія «Євроіндекс» [2], «Примус Україна» (міжнародна виставкова корпорація «Primus Exhibitions Group») [3], виставкова компанія «Автоекспо» [4], «ТПП України» [5], «ITE Group Plc» (ДП «Прем'єр-Експо») [6], Національний комплекс «Експоцентр України» [7], «Міжнародний виставковий центр» [8], компанія «Медвін» [9], компанія «АККО Інтернешнл» [10]; ТОВ «ЕкспоДонбасс» (м. Донецьк) [11], ТОВ «Центр виставкових технологій» (м. Одеса) [12], ЗАТ «Гал-Експо» (м. Львів) [13], ТОВ «Експоцентр «Метеор» (м. Дніпропетровськ) [14], ЗАТ "Радмір-Центр" (м. Харків) [15] (рис. 2).

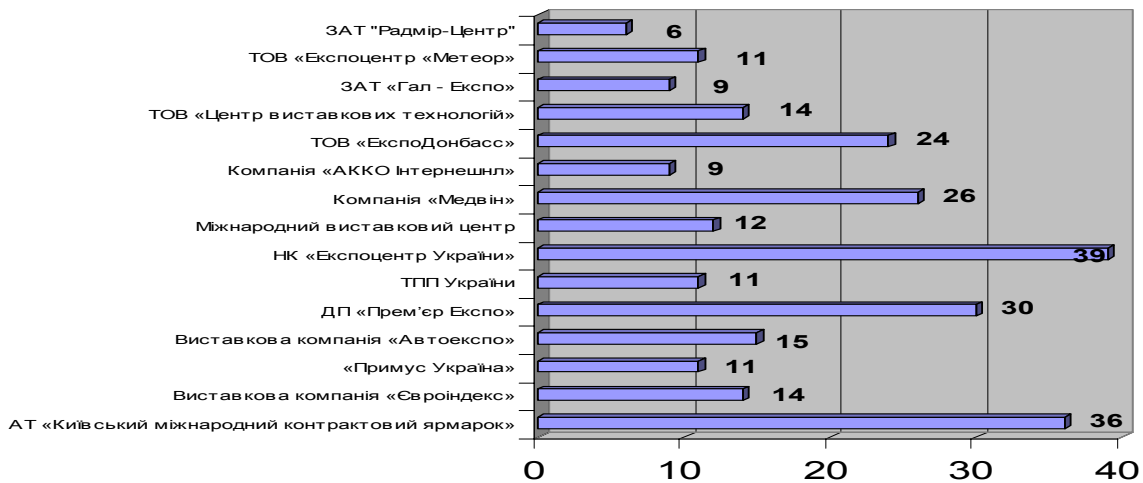


Рис. 2. Кількість виставкових заходів провідних вітчизняних організаторів у 2010 р.

Всі вищезазначені організатори виставкових заходів є професійними організаторами виставок (рис.3), для яких „надання інших комерційних послуг” (підклас 74.87.0 згідно з КВЕД, в переліку видів діяльності якого є діяльність з організації ярмарків, виставок, конгресів тощо) є основним видом економічної діяльності. На відміну від професійних організаторів виставок решта організаторів, для яких виставкова діяльність не є основним видом економічної діяльності та спрямована на просування продукції на ринку, проводять 1-2 виставки на рік (наприклад, ТОВ «Мото експо» - організатор спеціалізованої виставки «МОТОБАЙК»; ТОВ «Компанія «Місто Мрії» - організатор спеціалізованої виставки «Flowers & Hortech Ukraine»).

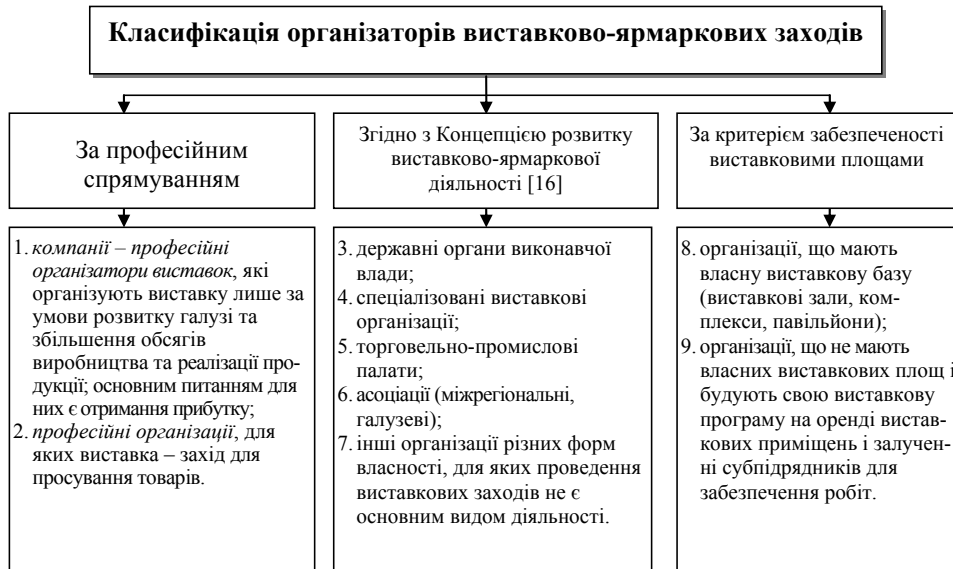


Рис. 3. Класифікація організаторів виставок [17, с.20].

Одним з пріоритетних стратегічних напрямів розвитку організаторів виставок в Україні є розробка та започаткування виставкових заходів з новою тематикою. На сьогоднішній день в Україні проводиться велика кількість виставок, що є близькими за тематикою, або ж повністю дублюють одна одну. Але динаміка розвитку виставкової діяльності свідчить про поступовий перехід кількісних змін в якісні. Однотипні виставки стають все більш неконкурентоспроможними, особливо за умови їх великої кількості. Тому перспективним напрямом розвитку для організатора є розробка власних ексклюзивних тематичних напрямів, які на даний момент не представлені на ринку виставкових послуг.

Критерії для прийняття рішення про проведення нової виставки складаються із умов зовнішнього середовища і внутрішніх ресурсів організації (рис. 4). У найпростішому варіанті (10 умов) кожний із критеріїв експертно оцінюється позитивно або негативно (знаками «+» або «-») або кількісно та якісно (в одиницях, балах, відсотках тощо) [18, с.164-165]. Аналіз співвідношення сприятливих і несприятливих умов покаже реальність прийняття рішення про проведення виставки або доцільність відмови від неї.



Рис. 4. Критерії для прийняття рішення про проведення виставки

Наступним етапом проектування та організації нового виставкового заходу є планування бюджету та визначення основних прогностичних статей доходів. До них можна віднести: доходи від оренди виставкових

площ (залежать від розміру, структури та виду орендованої виставкової площі: забудована або незабудована, відкрита або закрита); доходи від стендової забудови (залежать від конфігурації виставкових стендів, структури та складності виставкової експозиції); доходи від надання послуг довідково-інформаційною службою виставки; доходи від надання послуг зв'язку та телекомунікацій; доходи від монтажу, демонтажу та технічної допомоги експонентам; доходи від надання послуг ресторанного господарства експонентам та відвідувачам; доходи від посередництва (наприклад, при розміщенні та організації дозвілля експонентів і відвідувачів); доходи від продажу сувенірної продукції та рекламно-інформаційних матеріалів виставки (офіційних каталогів виставки); доходи від проведення лотерей, аукціонів; доходи від продажу вхідних квитків на виставку; доходи від надання транспортно-експедиційних, логістичних послуг, послуг з розмитнення виставкових вантажів; доходи від надання в оренду обладнання; доходи від додаткових виставкових послуг, доходи від реалізації індивідуальних або колективних спонсорських пакетів тощо.

Слід зазначити, що світова економічна криза негативно позначилася на динаміці започаткування виставкових заходів нових тематичних напрямів. Переважна більшість організаторів (близько 90%) реєструють нові виставки, не проводячи їх фактично. Нестабільна економічна ситуація, суттєве зниження попиту на виставкові послуги змушують організаторів уповільнювати процеси впровадження і реалізації нових виставок.

Дослідження ринку виставкових послуг в Україні довели, що останні декілька років випадки започаткування виставково-ярмаркових заходів нової тематики є поодинокими. Лідером на ринку виставкових послуг по організації виставок нових тематичних напрямів є компанія «Євроіндекс», яка в період 2006–2009 рр. зареєструвала та провела 10 нових виставок, проте у 2009 році зафіксований спад реалізації нових виставкових проектів даним організатором на 67% порівняно з показником 2008 року.

Всі виставкові заходи нової тематики, які реєструються та проводяться в Україні, є спеціалізованими, тобто присвячені проблемам однієї галузі. Більшість з них позиціонуються організаторами як вузькоспеціалізовані.

Висновки. Започаткування та реалізація виставок нової тематики є безумовно пріоритетним стратегічним напрямом розвитку організаторів виставок в Україні. В останні роки намітилася негативна тенденція скорочення кількості нових виставкових заходів. Проведені дослідження дозволили сформулювати переваги започаткування виставок нової тематики для організаторів, а саме: вихід на нові ринки збуту виставкових послуг; розширення номенклатури виставкових послуг за рахунок унікальних послуг, що надаватимуться учасникам нових виставок; розширення переліку цільових аудиторій експонентів (охоплення нових сегментів); мінімізація ризиків недоотримання прибутків; низькі бар'єри входу на ринок внаслідок відсутності конкуренції; підвищення іміджу організатора за рахунок освоєння нових тематичних напрямів та збільшення кількості виставкових заходів конкретного організатора; збільшення обсягів реалізації виставкових послуг; підвищення ефективності використання основних фондів організатора (фондовіддачі, рентабельності основних фондів тощо); підвищення ефективності використання трудових ресурсів, зростання продуктивності праці (спостерігається за умови перевищення темпів росту обсягів реалізації виставкових послуг над темпами росту чисельності персоналу в періоді); отримання додаткових конкурентних переваг внаслідок реєстрації та закріплення прав на проведення виставки нового тематичного напрямку за конкретним організатором; підвищення ефективності господарської діяльності організатора в цілому.

Література

1. АТ «Київський міжнародний контрактний ярмарок» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmkyu.kiev.ua
2. Виставкова компанія «Євроіндекс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.euroindex.ua
3. «Примус Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.theprimus.com
4. Виставкова компанія «Автоекспо» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.autoexpo.ua
5. ДП «Прем'єр Експо» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pe.com.ua
6. ТПП України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ucci.org.ua
7. НК «Експоцентр України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.expocenter.com.ua
8. Міжнародний виставковий центр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mvc-expo.com.ua
9. Компанія «Медвін» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.medvin.kiev.ua
10. Компанія «АККО Інтернешнл» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.akko-interneshnl.business-guide.com.ua
11. ТОВ «ЕкспоДонбасс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.expodon.dn.ua
12. ТОВ «Центр виставкових технологій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.expo-odessa.com
13. ЗАТ «Гал - Експо» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.galexpo.lviv.ua
14. ТОВ «Експоцентр «Метеор» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.expometeor.com

15. ЗАТ "Радмір-Центр" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.radmir-expohall.com.ua>
16. Концепція розвитку виставково-ярмаркової діяльності : затв. Постановою Кабінету міністрів України від 22 серпня 2007 р. № 1065.
17. Лукашова Л. В. Організація виставкової діяльності : [навч. посіб.] / Лукашова Л. В. – К. : КНТЕУ, 2009. – 372 с.
18. Петелин В. Г. Основы менеджмента выставочной деятельности : [учеб. для студ. вузов.] / Петелин В. Г. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 447 с.

Надійшла 15.04.2011

УДК 339.138

О. Б. МНИХ, Н. Я. САПОТНИЦЬКА, К. В. АНТОНІВ
Національний університет «Львівська політехніка»

ПОЄДНАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ І ЛОГІСТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

В статті проведено узагальнення теоретичних і прикладних аспектів щодо активізації інноваційної діяльності на основі застосування концепцій маркетингу і логістики. Побудовані трендові моделі, які відображають динаміку і характер зміни обсягів інноваційної продукції за різними типами. Визначені певні передумови і рушійні сили в маркетингу і логістиці, що впливають на дифузю знань і нових продуктів в різних сферах науково-прикладної діяльності та суспільного життя.

In the article the synthesis of theoretical and practical aspects to enhance the innovation on the basis of concepts of marketing and logistics. Constructed trend models that reflect the dynamics and nature of the volume of innovative products for different types. Determined certain conditions and driving forces in the marketing and logistics that affect the diffusion of knowledge and new products in various fields of applied research activities and social life.

Ключові слова: інноваційна економіка, інноваційна діяльність, логістична мережа, ланцюг постачання.

Вступ. Ключовою ознакою стратегії підвищення конкурентоприможності країни має бути можливість трансформації початкових порівняльних переваг відносно факторів виробництва у переваги інноваційно-інвестиційні та науково-технологічні, що визначатиме нові напрямки науково-практичних досліджень у сфері маркетингу і логістики для цілей удосконалення механізмів регулювання діяльності підприємства в зовнішньому нестабільному середовищі.

Побудова інноваційної економіки в Україні наштовхується на невирішені проблеми маркетингу відносин та оптимізації логістичних мереж, що зачіпають інтереси держави, виробничих структур та їх ділових партнерів, усі складові інфраструктури ринку, важелі регулювання бізнес-процесів, інформаційних мереж, організаційних форм підприємництва тощо. Домінуючі ділові моделі з маркетингу і логістики, особливо крупного бізнесу з найбільшою його часткою у ВВП, в тій чи іншій мірі формують каркас економічної безпеки країни, створюють певні передумови для конкурентоздатної економіки знань із зростанням стратегічних ступенів свободи кожного виробника завдяки його інноваційній активності.

Швидкість матеріально-речових та фінансових потоків, інтенсивність і глибина проникнення потоків товарів, послуг, інформації, трансфер професіоналів високого класу з цінними бізнес-ідеями приводить до зростання взаємозалежності підприємств як соціально-економічних систем і техніко-технологічних систем і на зміну кількісному зростанню операцій взаємодії, що відображається у контрактах з ринковими агентами, приходить якісний – через процеси диференціації продукції, диверсифікації діяльності та інтеграції маркетингу і логістики.

Аналіз останніх досліджень і розробок. У конкурентному середовищі особливо гостро перед виробниками постають проблеми щодо більш повного використання маркетингового і логістичного потенціалу для розгортання інноваційної діяльності, адже узгодженість інтересів бізнес-структур вимагає координації фінансово-матеріальних потоків, коригування стратегічних і поточних цілей в ланцюгу створення вартості, своєчасного реагування на нові виклики глобалізаційних процесів, вибору оригінальних проектів, які би уможливили зниження тиску критичних факторів на перспективи розвитку бізнесу. Будь-які розриви в ланцюгу «постачання-виробництво-збут» позначатимуться на соціально-економічних і фінансових показниках підприємств у різних взаємозв'язаних видах економічної діяльності, відповідно, на перспективах щодо можливостей повноцінного використання їх ресурсного потенціалу, а вичікувальні позиції деяких учасників ринку щодо покращення ринкової кон'юнктури обертаються для інших або дефіцитом оборотних засобів, або зростаючими розмірами «замороженого» капіталу у вигляді запасів готової продукції чи напівфабрикатів. Це означає, що якщо в маркетингу відносин має місце конфлікт інтересів «виробник-споживач», то це блокуватиме ланцюг поставок в логістичних потоках, створюючи нові центри проблемних структур з невизначеними наслідками (за принципом «доміно»).

Нестабільний фінансовий і товарний ринок України, схильний до частих коливань, що призводить до краху навіть ефективно функціонуючий бізнес, адже абсолютно стабільних ринків товарів або дуже мало.

Крім того, доступ на такі ринки вже закритий крупним капіталом, який підтримується політичним капіталом. Тому перед маркетингом підприємницьких структур рано чи пізно постає питання щодо вибору інноваційної стратегії, яка би створила фундамент для довготривалого виживання і формування динамічних цільових ринків [1–4].

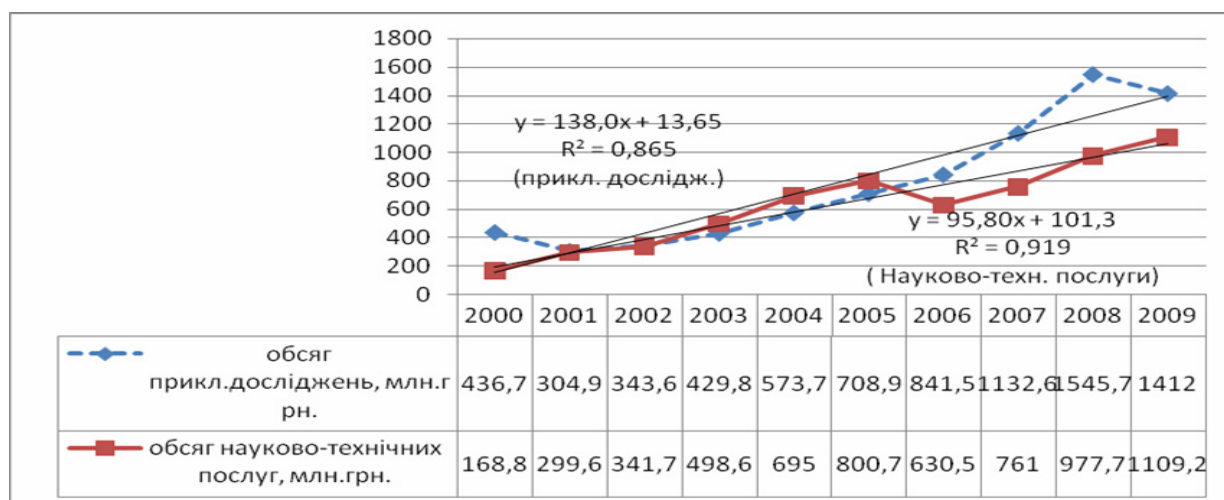
Самодостатня система інноваційної економіки – це така система, яка володіє певною синергією зростання і має доступ до необхідних ресурсів, володіє певною лояльністю споживачів, має добрий імідж на внутрішньому і закордонних ринках, відрізняється високою динамікою зростання частки інноваційної продукції.

Метою статті є обґрунтування необхідності застосування інтегрованого підходу для активізації інноваційних процесів на підприємстві, фундаментальною основою якого виступає взаємодія концепцій маркетингу і логістики, що охоплює інтереси наявних і потенційних учасників ринкових і позаринкових відносин та механізми управління ефективністю бізнес-систем.

Виклад основного матеріалу. Підприємство можна розглядати як мікромодель економіки країни (держави) з відповідними внутрішніми та зовнішніми відносинами функціонального, соціально-управлінського і технологічного характеру. При цьому відносини функціонального характеру виступають проекцією ділових стосунків і маркетингово-логістичних відносин з постачальниками, кредитними, страховими, консалтинговими, транспортними, венчурними, організаціями, митними службами, фіскальними органами тощо; соціальні відносини є похідними від діючих систем оплати і мотивації праці, цінностей працівників і топ-менеджерів, рівня розвитку людського інтелектуального капіталу і корпоративної культури, прогресивності соціальних норм, системи розподілу власності, узгодження інтересів співвласників акціонерного капіталу; технологічні відносини відбивають специфіку спеціалізації виробництва, діючих виробничих потужностей, бізнес-процесів і технологічних систем на різних етапах впровадження її підсистем та окремих інноваційно-інвестиційних проектів.

В умовах турбулентного середовища і непослідовної соціально-економічної політики держави властиво підприємство може відігравати істотну роль в реалізації нової соціокультурної управлінської парадигми, формуючи передумови для довгострокового економічного росту доданої вартості і споживчої цінності для клієнтів – і внутрішніх, і зовнішніх споживачів. Це визначає особливу актуальність дослідження підприємства як засобу досягнення ієрархії цілей від мікро- до мезо- і макрорівнів в системі відносин „постачання – виробництво – збут”, де кожна із сторін у взаємодії „покупець-продавець”, формуючи структуру товарного ринку в ланцюгу створення кінцевого продукту, одночасно виступає покупцем одних благ і продавцем інших. Відповідно, в динамічному середовищі внутрішні чинники трансформуються у зовнішні (наприклад, завдяки аутсорсингу), а зовнішні – у внутрішні на основі підвищення концентрації ринкової влади виробника і/або політики інсорсингу тощо.

Впроваджені ідеї, сумісні з цінностями і потребами людей, можуть позитивно впливати на зміну цілей маркетингу, соціальної структури і якості економічного зростання на шляху формування інноваційного суспільства. Спрощений підхід до окремих інновацій, як незалежним від інших нових ідей, унеможливує ефективне просування результатів прикладних досліджень, нових продуктів у діловому середовищі, послаблює мотиваційні процеси учасників-інноваторів і в цілому є спотворенням реальної дійсності, тобто не може мати справжньої цінності в практиці маркетингу і в розвитку творчого потенціалу, у налагодженні ефективних логістичних мереж. Про це яскраво свідчать рис. 1 і рис. 2, де показані зростаючі тенденції щодо обсягів прикладних і науково-технічних досліджень і спадаючі тенденції у відношенні до інноваційної продукції.



Джерело: [www.ukrstat.gov.ua]

Рис. 1. Трендові моделі зміни обсягів прикладних досліджень і науково-технічних послуг за 2000–09 рр.

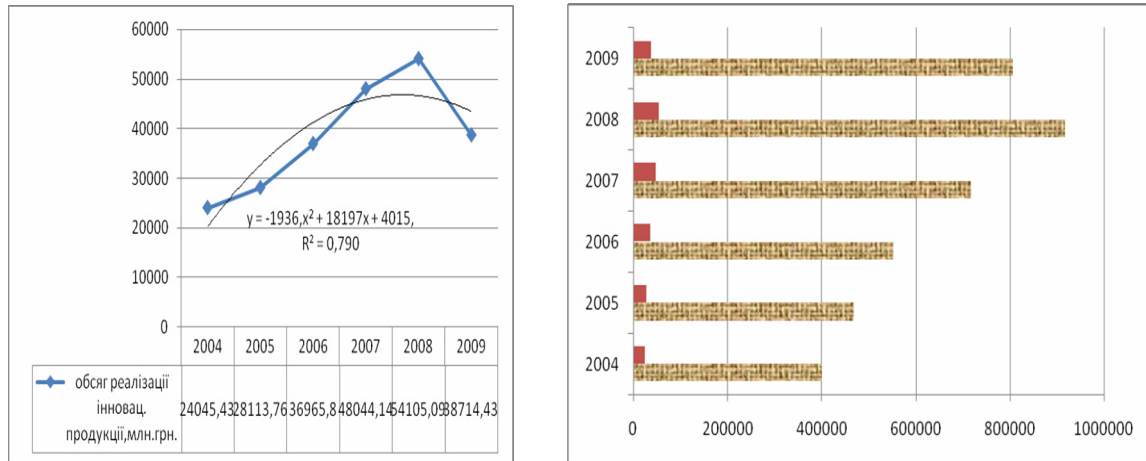


Рис. 2. Порівняння обсягів реалізації промислової та інноваційної продукції

Рис. 1 чітко ілюструє 2004–09 гг. позитивні тенденції зміни обсягів прикладних досліджень та науково-технічних послуг за 2004–09 рр., проте, судячи з темпів зростання обсягу інноваційної продукції (у середньому на 4639 млн грн в рік, а загального обсягу промислової продукції більше ніж у два рази – на 10113 млн грн в рік), стає очевидним, що недосконалий мотиваційний механізм щодо розроблення, практичного застосування інновацій і прискорення їх дифузії не забезпечив якісного прориву в промисловості, а також підвищення ефективності маркетингу і логістики, оскільки кожне третє підприємство на початку 2010 р. було збитковим (а на Львівщині – кожне друге машинобудівне підприємство). Це означає, що простір для впровадження інновацій та отримання синергійного ефекту був звужений при нерозвиненій інфраструктурі в імпортозалежній економіці України з високими ризиками інвестування в нові проекти. Однак у 2008–09 рр., тобто в навіть умовах загострення кризи, актуальність прикладних досліджень та науково-технічних послуг зростає, хоча питома вага загального обсягу науково-технічних робіт у ВВП за 2006–09 рр. не перевищувала 1%.

Нелінійні форми змін показників інноваційної діяльності у часі у загальному вигляді відбивають необхідність більш глибокого вивчення співвідношення ділових циклів галузі і окремих підприємств, а також факторів, що стимулюють технологічні інновації.

Кожне підприємство, залежно від виду його економічної діяльності, має певні можливості поєднання маркетингових і логістичних концепцій у процесі впровадження інноваційних проектів, які, зокрема, стосуються: бар'єрів входження на ринок і виходу з нього, науково-дослідних, техніко-технологічних та організаційних умов функціонування бізнесу; інтенсивності спекулятивного фінансового капіталу, що виступає у формі взаємодії міжнародних інвестиційних банків, інституційних інвесторів і влади, діяльності в офшорних зонах; стадій реструктуризації бізнесу, перспектив його участі в структурних та інноваційних фондах; політичного бренду топ-менеджменту, динаміки і створення нового поля бізнес-інтересів тощо.

Тривалість дії інноваційних проектів має велику розбіжність для окремих підприємств (від кількох місяців до кількох років), що вимагає: розроблення рішень з довготривалими наслідками впливу на внутрішній і зовнішній маркетинг, на логістику постачання, виробництва і збуту; оцінювання показників дисконтування для різних часових періодів з врахування інфляційних процесів і ризикованості бізнес-партнерів; розвитку партнерського маркетингу для зниження підприємницьких ризиків; визначення можливостей скорочення тривалості початкових стадій в ЖЦТ для підвищення окупності інвестицій, і, відповідно, зменшення частки питомих постійних витрат у маржинальному доході тощо. Наприклад, СП "Сферос-Електрон" нарощує свій виробничий потенціал завдяки освоєнню виробництва та монтажу нових виробів, чим забезпечує свій стратегічний розвиток на ринку України. Для забезпечення виробничих потреб основними та допоміжними матеріалами, залучено близько 70 постачальників, більше 40 з яких є постійними. Стосовно ж зовнішньоекономічної діяльності, то основні його партнери знаходяться в Росії, Німеччині, Угорщині, Туреччині, Білорусії, Словенії, Польщі та Словаччині. А на вітчизняному ринку "Сферос-Електрон" активно співпрацює з ВАТ "Черкаський автобус", ЗАТ "Бориспільський автозавод", ВАТ „ХК "АвтоКрАЗ", ДП "Автобусний завод "Богдан", ВАТ „ЛуАЗ" та іншими. Тому від ефективності стратегії міжнародного маркетингу і логістики та її вмiлого поєднання із ЖЦ галузей національного ринку та інтересами основних клієнтів будуть залежати подальші перспективи цього виробника.

Необхідні певні передумови і рушійні сили в маркетингу і логістиці, що впливають на дифузії знань і нових продуктів в різних сферах науково-прикладної діяльності та суспільного життя, а саме: розвиток соціального маркетингу, в тому числі формування умов для дифузії нерентабельних продуктів та

послуг з метою підвищення якості суспільного життя; вибір критеріїв позиціонування нових товарів в маркетинговій географії; вдосконалення методів просування ідей, наприклад, через симуляцію дифузії; усвідомлення і глибоке розуміння припущень у процесі прогнозування темпу дифузії інновацій, які повинні бути органічно вбудованими в інтелектуальну парадигму науково-прикладного дослідження; критичне оцінювання власних припущень, упередженості і слабких місць у сфері інноваційної діяльності та ін.

Доцільно підкреслити особливу роль технологій у практиці роботи з інвесторами, тому що менеджер зі зв'язків з інвесторами (IR), по-перше, перебуває в курсі стратегічних перспектив розвитку підприємства, по-друге, стає впливовою фігурою в рядах вищого керівництва, і, по-третє, доставляє цінну інформацію про стан ринку і визначає в багатьох ситуаціях критерії відбору нових ідей і можливості продовження створення нової вартості.

Хоча крах багатьох колись могутніх підприємств і цілих галузей пояснюється їх орієнтацією на продукт, а не на споживача [5], проте ми вважаємо, що лише активна позиція товаровиробника у формуванні інноваційного попиту і в зміні інноваційно-інвестиційної пропозиції здатна змінити і саму модель поведінки споживача, і структуру його потреб, і місію й цілі функціонування бізнесу цього виробника, проте з врахуванням потреб клієнтів, адже будь-який процес розвитку включає прямі і зворотні зв'язки, переходи від «кількості до якості», від «якості нижчих рівнів до якості вищих рівнів». Відповідно, подібні переходи не можуть мати чітко окреслених рамок і чітко структурованих задач для реалізації функціональних стратегій, а також просторово-часових меж для здійснення необхідних реструктуризаційних процесів, як причин і/або наслідків впровадження інновацій. Виникають нові центри взаємодії і нові сфери узгодження інтересів, які неможливо проігнорувати в практичному маркетингу і при розробленні логістичних рішень як на мікро-, так і мезорівнях [6].

Висновки і напрямки подальших наукових досліджень. Процес управління маркетингом і логістикою стає багатовекторним, а напрямок такого руху для забезпечення конкретних цілей буде залежати від сили дії закону спадаючої доходності, еластичності факторів виробництва, гнучкості менеджменту, запасу фінансової стійкості для швидкої зміни ключових параметрів бізнесу відповідно до змінених ринкових ситуацій. Розуміння глибини взаємодії різних інструментів в площині – економічній, організаційній, техніко-технологічній, соціальній – є фундаментом для розроблення грамотних стратегій з маркетингу і логістики, орієнтованих на регулювання фінансово-матеріальних і людських потоків на різних стадіях ЖЦ впроваджуваного та освоєного продукту, життєвого циклу підприємства і галузевих ринків.

Інноваційна активність бізнесу є важливим чинником формування нових джерел створення вартості і суспільної цінності у напрямку зниження тиску виробництва на природний капітал і більш повного використання людського і технологічного потенціалу. при створенні логістичних і маркетингових мереж ; дослідно-промислових кластерів тощо.

Література

1. Мних О. Б. Інтелектуальний капітал і його роль у формуванні вартості машинобудівного підприємства і його інноваційної діяльності / О. Б. Мних // Логістика: Вісник НУ "Львівська політехніка". – 2008. – № 623. – С. 154–169.
2. Мних О. Б. Розвиток самоорганізації і знань підприємства та моделювання результатів логістико-маркетингової діяльності / О. Б. Мних, Л. Ю. Шевців // Збірник наукових праць Національного університету водного господарства. – Рівне, 2010. – Вип. XVI. – № 1. – С. 39–52.
3. Мних О. Б. Необхідність розроблення інноваційних рішень в маркетинговій стратегії підприємства в умовах / О. Б. Мних // Логістика: Вісник НУ "Львівська політехніка". – 2010. – № 690. – С. 103–109.
4. Мних О. Б. Маркетинг у формуванні ринкової вартості машинобудівного підприємства : [монографія] / Мних О. Б. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2009. – 428 с.
5. Keith R.J. The marketing revolution / R.J. Keith // Journal of Marketing. – 1960. – № 24. – Р. 35–38.
6. Мних О. Б. Інтелектуальний потенціал логістичних систем : [монографія] / О. Б. Мних ; за наук. ред. Крикавського Є. В., Кубіва С. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2008. – С. 89–121.

Надійшла 10.04.2011

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджуються основні аспекти створення ефективної системи ділової активності підприємства. Акцентується увага на основних моментах функціонування ділової активності. Запропонована система управління діловою активністю містить підсистеми рівнів управління. Ефективність функціонування підсистем ділової активності доцільно визначати, виходячи з критеріїв: оперативності та надійності менеджменту, результативності та ефективності з розрахунком відповідних коефіцієнтів.

The basic aspects of creation of the effective system of business activity of enterprise are investigated. Attention is accented on the basic moments of functioning of business activity. Offered control system by business activity contains the subsystems of management levels. Efficiency of functioning of subsystems of business activity it is expedient to determine, coming from criteries: to the operability and reliability of management, effectiveness and efficiency with the calculation of coefficients.

Ключові слова: система, системний підхід, ділова активність, рівні управління діловою активністю підприємства.

Вступ. Негативні наслідки фінансової кризи для підприємств України, що характеризуються спадом обсягів виробництва, виникненням ознак нестабільності у банківському секторі, зростанням курсу долара до гривні та ставки банківського кредитування актуалізують значення економічного аналізу, як функції управління та сучасного інструменту моніторингу, діагностики та оцінки результативності підприємницької діяльності. Розвиток підприємницької діяльності в Україні супроводжується не лише кризовими явищами та нестабільністю економічного розвитку, а й неодноразовими намаганнями удосконалити податкову систему, що, як правило, обмежувалось запровадженням окремих законодавчих актів та було недостатньо адекватним до стану економіки, а тому збільшувалися обсяги тіньового обороту. При дослідженні кризових явищ економіки України, вітчизняні вчені, як правило, надають перевагу макроекономічним показникам.

Управління діловою активністю є органічною частиною загальної системи управління підприємством. Системний підхід до управління діловою активністю передбачає чітку взаємодію всіх підрозділів підприємства, всіх учасників виробничого процесу, діяльність яких спрямована на чітко сформульовану мету – виробництво продукції такого рівня якості, який задовольняє певні потреби споживачів, встановлені вимоги. У роботі застосовано системний підхід до проблеми управління діловою активністю як підсистеми економічної системи.

Проблеми визначення сутності та оцінювання ділової активності розглядаються в працях зарубіжних вчених-економістів, зокрема таких, як Д.А. Аакер, Е.Дж. Долан, К.Д. Кемпбел, Р.Дж. Кемпбел, Л.А. Беренстайн, А.Д. Шеремет, В.В. Ковальов, Г.В. Савицька, Р.С. Сайфулін та ін. Розробці окремих аспектів даної проблеми присвячені роботи таких вітчизняних економістів як Т.А. Лахтіонова, Р.О. Костирко, М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.Ю. Невмержицька, Є.В. Мних, Н.М. Притуляк, В.О. Подольська, О.В. Яріш та ін.

Системний підхід до управління діловою активністю дозволяє розглядати організацію як складну систему, що складається з різноманітних підсистем, функції яких залежать від поставлених перед кожною із підсистем цілей і задач. Нарешті, під складними системами слід розуміти такі, які неможливо детально і точно описати, оскільки для опису потрібно більше часу, ніж той, який витрачається системою між змінами її стану, або рівень знань може бути недостатнім для розкриття суті зв'язку систем.

Основний розділ. На сьогоднішній день функціонування будь-якого підприємства неможливе без управління його господарською діяльністю. Саме через функцію управління відбувається процес координації дій основних суб'єктів господарювання на підприємстві, головною метою яких є досягнення поставлених цілей та виконання місії підприємства [2, с. 117].

Система управління – це форма реалізації взаємодії й розвитку відносин управління, виражених у законах і принципах менеджменту, а також у меті, функціях, структурі, методах і процесі управління.

У результаті дослідження теоретичних положень систем сформульовані принципи системного підходу. До них належать принципи цілеспрямованості та гнучкості системи – здатність системи змінювати в певних межах свою поведінку для досягнення заданої мети; принцип емерджентності, або «постулат цілісності» – система має властивості, які не виводяться із сукупності відомих якостей її компонентів і способів їх поєднання; принцип структурно-функціональної єдності системи – будь-яка структура тісно пов'язана з функцією системи, її частини; принцип взаємозв'язку та відкритості – система розвивається за умови взаємодії її елементів між собою, оточуючим світом; принцип різноманітності – різноманітність структури, властивостей і характеристик систем забезпечує більш ширші можливості щодо її адаптації до змінних впливів навколишнього середовища, змінених систем тощо; принцип децентралізації – система повинна бути централізованою, адаптованою до зовнішніх впливів, «внутрішньо активною» за використання партисипативного управління; принцип нелінійності – входні параметри системи та її компонентів мають

стохастичну природу і викликають зміну її параметрів, тому реакція системи або її складових не завжди пропорційна будь-якому впливу; ієрархічність – можливість поділу системи на підсистеми, які мають системні властивості.

Застосування на практиці зазначених принципів у процесі створення та дослідження систем як моделей деяких реальностей визначає методологію системного дослідження.

Ефективне управління діловою активністю підприємством повинно ґрунтуватись на надійній теоретичній базі, оскільки лише чітке усвідомлення значення та змісту таких фундаментальних категорій, як закономірності менеджменту, принципи менеджменту, функції менеджменту, методи менеджменту, ефективність менеджменту, надасть можливість керуючій системі здійснювати те, що має назву наукове управління.

Процес управління підсистемами ділової активності ґрунтується на інформації про стан підсистем та їх взаємозв'язок із зовнішнім середовищем. З метою недопущення прийняття суб'єктивного, необґрунтованого, неефективного управлінського рішення керуючою системою, інформація має відповідати загальним вимогам, таким як: точність, чітка періодичність надходження, своєчасність, достатність, корисність, доступність. З метою створення ефективної схеми інформаційних потоків між підсистемами ділової активності та між керуючою та керованою системою в цілому на підприємстві необхідно враховувати ієрархічність системи менеджменту командної інформації. Це означає, що обробка вхідної та формування вихідної зовнішньої інформації є прерогативою керівників вищого рівня управління. Передача внутрішньої інформації від відправника до одержувача ієрархічними сходами в межах комунікативного процесу повинна йти одночасно з процесом агрегування такої інформації, з метою зростання ступеня її концентрації. Як ідеальний варіант операції, пов'язані з обробленням інформації здійснюються в межах комплексної системи інформаційного забезпечення процесу управління діловою активністю підприємства.

Кожна система управління становить сукупність усіх елементів, підсистем і комунікацій між ними, а також процесів, що забезпечують задане функціонування організації. Найпростіша модель системи управління містить два основних елементи: суб'єкт і об'єкт управління. За допомогою засобів управління вони здійснюють керівний вплив один на одного, використовуючи канали зв'язку (прямого та зворотного), сприймають вплив зовнішнього середовища, забезпечуючи таким чином функціонування (працездатність) системи.

Метою функціонування системи управління є вироблення і реалізація управлінських впливів чи рішень для формування необхідної поведінки керованої системи в умовах різних впливів навколишнього середовища для досягнення сформульованих цілей.

Для визначення системи управління діловою активністю машинобудівного підприємства слід, насамперед, визначитись із суб'єктом та об'єктом управління.

За структурною ознакою система управління може бути визначена як система, що складається із керуючої підсистеми (суб'єкта управління), керованої підсистеми (об'єкта управління) та предмету (процесу) управління, що забезпечує функціонування керуючої та керованої підсистем (рис. 1).



Рис. 1. Структурна схема системи управління діловою активністю підприємства

Об'єктом управління, у даному випадку, виступають усі елементи економічної системи суб'єкта господарювання: усі види діяльності підприємства, майно, ресурси, персонал, матеріальні та нематеріальні активи тощо.

Функціонування системи управління діловою активністю передбачає наявність двох рівнів – виконавчого і координуючого.

На координуючому рівні виконуються командно-контрольні процедури узгодження роботи всіх ланок підсистеми управління діловою активністю відповідно до прийнятих стратегічних установок підприємства.

На виконавчому рівні виконуються дві основні функції: по-перше, безперервний контроль рівня небезпеки, що виникає в процесі функціонування підприємства, і, по-друге; управління рівнем ділової активності, пов'язаного з процесом підготовки рішень всіх рівнів управління на підприємстві. Функції виконавчого рівня забезпечують виконання конкретних процедур аналізу складових ділової активності в ході функціонування структурних елементів підприємства.

Функція контролю рівня ділової активності функціонування підприємства призначена для виявлення тенденцій небажаного розвитку подій з метою подальшої нейтралізації негативних наслідків або неконтрольованих змін в економічному середовищі підприємства. Функція управління рівнем ділової активності при підготовці рішень реалізує процедури аналізу загрозливих і небезпечних ситуацій в ході підготовки стратегічних, тактичних або оперативних рішень і дозволяє оцінити ту зміну рівня небезпеки, який може виникнути, або вказати фактори загрози, які можуть змінити характер із потенційного на реальний.

Безпека та надійність будь-якої системи визначається надійністю найслабшої ланки системи безпеки. Знаходження цієї ланки і є найголовнішим завданням, що стоїть перед суб'єктом управління: організаціями, державними установами, відділами або окремими працівниками до функцій яких належить забезпечення безпеки об'єкта на основі визначеної стратегії і тактики (практичних дій при введенні у дію механізму забезпечення безпеки і організації практичних заходів).

Компоненти управління діловою активністю підприємства повинні бути підсистемою системи стратегічного й оперативного управління підприємством. Місце управління діловою активністю у структурі управління підприємством, що представляє собою ланцюг із зворотнім зв'язком, відображено на рис. 2.

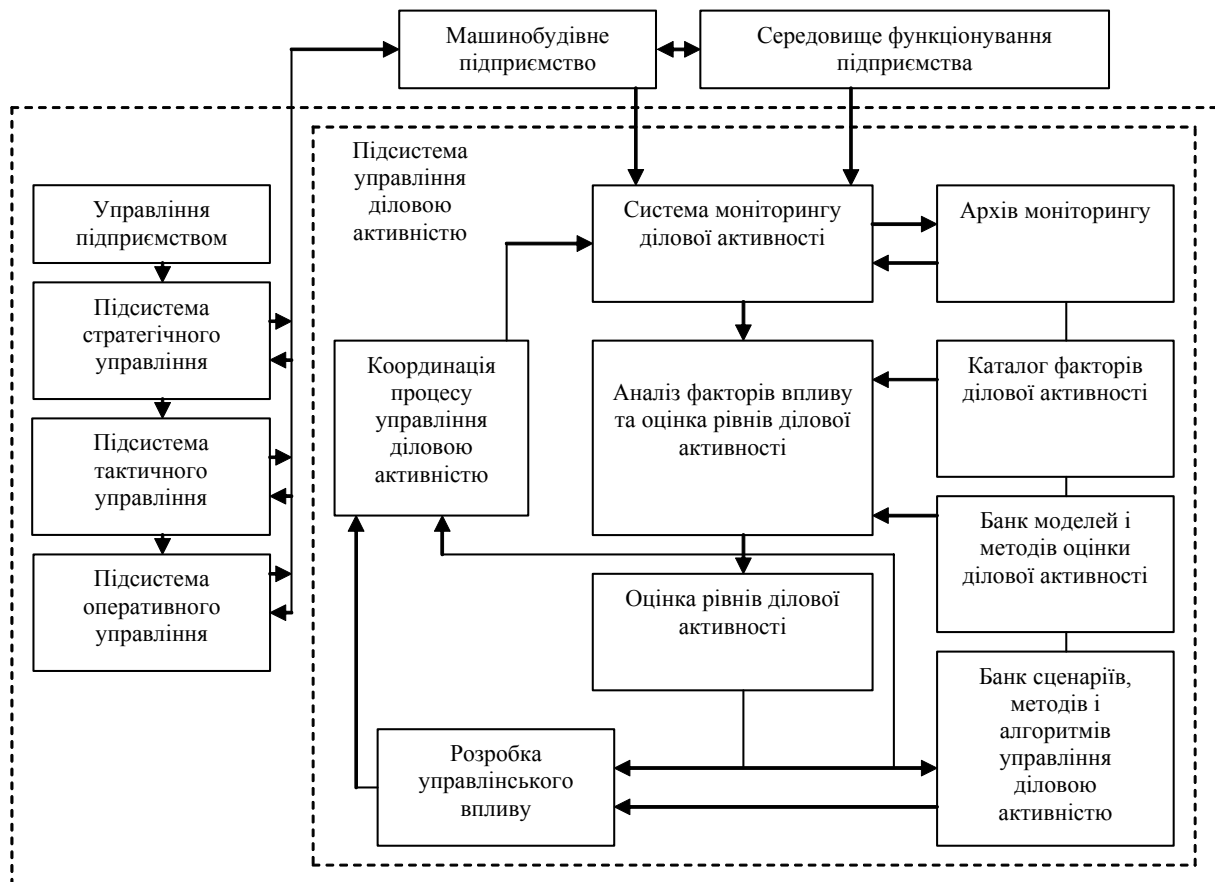


Рис. 2. Схема зв'язку рівнів управління діловою активністю машинобудівного підприємства

Успішна реалізація програми організації розвитку підприємства можлива тільки за умови системного й комплексного відстеження (моніторингу) об'єктивних і суб'єктивних факторів зовнішнього й внутрішнього середовища й своєчасного коректування стратегії й тактики в системі механізму управління його діловою активністю.

Система управління промисловим підприємством, що керується концепцією управління діловою активністю, є комплексом принципів, функцій, управлінських відносин та механізму управління, які разом приводять до виконання головної місії підприємства – задоволення потреб і запитів споживачів.

Схема даної системи управління наведена на рис. 3. Так, починаючи свою діяльність, органи управління підприємством визначають основні принципи управління, які в подальшому є головними правилами його діяльності.

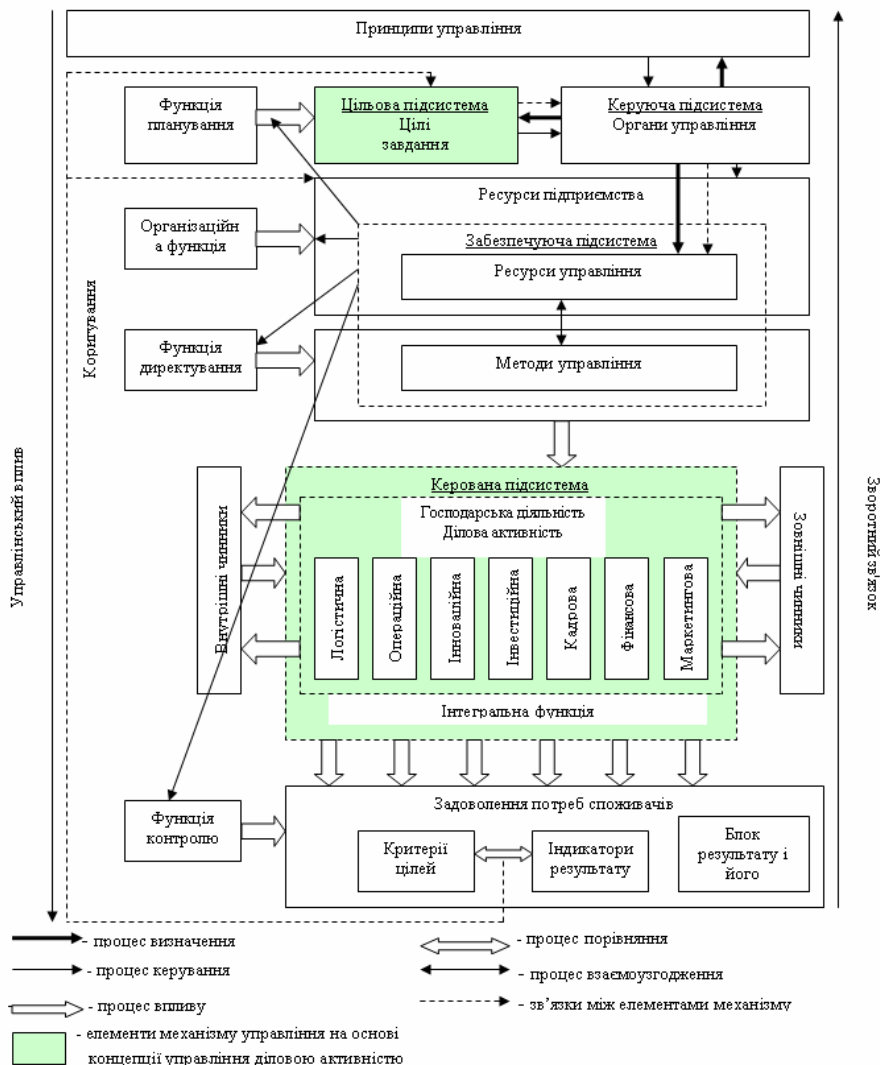


Рис. 3. Схема системи управління підприємством на основі концепції управління діловою активністю

Через реалізацію дій, а саме встановлення цілей та завдань є виконання підприємством однієї з його управлінських функцій, а саме функції планування, завданням якої є визначення поточної ситуації підприємства, встановлення потенційних та бажаних результатів діяльності і визначення шляхів їх досягнення.

Керуючись встановленими цілями та завданнями, органи управління починають аналізувати наявні в підприємства ресурси і розподіляти їх відповідним для досягнення цілі чином.

У випадку з підприємствами, що керуються у своїй діяльності концепцією управління діловою активністю, на думку автора, найбільш вагомими ресурсами є виробничі, інноваційні, інвестиційні, трудові та фінансові. Однак для ефективної діяльності підприємство повинно враховувати і аналізувати всі наявні в нього ресурси. У результаті аналізу ресурсів керівні органи підприємства розподіляють їх таким чином, щоб найкраще мати змогу реалізовувати власний потенціал. У результаті цих дій відбувається реалізація ще однієї функції управління – організаційної. Саме від того, яким чином буде організовано господарську діяльність підприємства, залежить її ефективність.

Виходячи з наявності ресурсів підприємства органи управління обирають найбільш прийнятні методи управління, які реалізуються шляхом використання ресурсів управління.

Зважаючи на вищезазначене, ефективність функціонування підсистем ділової активності доцільно визначати, виходячи з критеріїв: оперативності та надійності менеджменту, результативності та

ефективності з розрахунком відповідних коефіцієнтів. Через реалізацію дій, а саме встановлення цілей та завдань є виконання підприємством однієї з його управлінських функцій, а саме функції планування, завданням якої є визначення поточної ситуації підприємства, встановлення потенційних та бажаних результатів діяльності і визначення шляхів їх досягнення. Керуючись встановленими цілями та завданнями, органи управління починають аналізувати наявні в підприємства ресурси і розподіляти їх відповідним для досягнення цілі чином.

Висновки. В умовах наростання в Україні економічної кризи вітчизняні підприємства потребують відповідної системи управління діловою активністю та ухвалення відповідних управлінських рішень. За цих обставин можливе формування принципово нових підходів до розробки ефективної систем управління діловою активністю підприємства, або, що, на нашу думку, є більш обґрунтованим, адаптувати розроблену систему до цих умов.

Водночас в умовах економічної кризи найчастіше виникає необхідність у проведенні аналізу підсистем ділової активності підприємства. Відповідно виникає необхідність саме їх адаптувати до потреб систем управління підприємств з врахуванням результатів моніторингу основних змін зовнішнього середовища.

Система управління діловою активністю в умовах економічної кризи потребує подальшого удосконалення, зокрема доцільно обґрунтувати значення рівнів ділової активності, враховуючи можливі коливання значень темпових показників: обсягу капіталу, інвестованого в діяльність підприємства, обсягу доходу (виручки) від реалізації продукції та прибутку; розробити методику розрахунку інтегрального показника, за яким промислового підприємству можна було б присвоїти певний рівень ділової активності та порівнювати їх між собою.

Головною умовою успішного ведення господарської діяльності є управління діловою активністю. Вона досягається шляхом налагодження ефективної та ритмічної роботи підприємств та вмілим управлінням головних напрямів діяльності підприємства. На це впливає ресурсна збалансованість бізнес-планів, ефективне використання та раціональне розміщення власного і залученого капіталу, оцінка фінансового стану, прогнозування, розробка та вживання дієвих заходів для покращення фінансово-господарської діяльності, розробка економічних нормативів.

Враховуючи перелічені проблеми, можна дійти таких висновків. На нинішньому етапі розвитку підприємницької діяльності України ризики нестабільності перебувають, насамперед, у площині фінансування та раціонального використання вкладеного капіталу підприємства. Для запобігання вірогідності виникнення внутрішньої кризи, яка відбудеться через зростання ризиків, які сумісні з базовими макроекономічними показниками, необхідно оперативніше аналізувати ключові показники діяльності підприємства. Стабільність фінансового стану та ефективність управління підприємством в умовах фінансової кризи суттєво обумовлюються показниками ділової активності. Підвищення ефективності діяльності підприємства відбувається за рахунок прискорення обертання ресурсів, а збільшення числа оборотів можливе шляхом скорочення терміну виробництва або скорочення періоду обігу. Підвищення обертання ресурсів поряд з високою прибутковістю є важливим чинником покращення фінансового стану підприємства.

Запропонована система управління діловою активністю підприємства створює раціональні наукові підстави для визначення порівняльної конкурентоспроможності підприємств. Перспективою подальших досліджень є побудова подібних систем управління діловою активністю, з метою її комплексної оцінки як одного із основних засобів контролю над невизначеністю середовища.

Література

1. Анискин Ю. П. Финансовая активность и стоимость компании / Анискин Ю. П., Сергеев А. Ф., Ревякина М. А. – М. : Омега-Л, 2005. – 237 с.
2. Божкова В. В. Сутність та принципова відмінність системи управління підприємством на засадах концепції інноваційного маркетингу / В. В. Божкова, Н. С. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 2. – С. 117–122.
3. Житный П. С. К вопросу оценки деловой активности субъектов хозяйствования / Житный П. С. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 1999. – С. 465–470.
4. Измайлова К. В. Сучасні технології фінансового аналізу : [навч. посіб.] / Измайлова К. В. – К. : МАУП, 2003. – 148 с.
5. Ковалев В. В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / Ковалев В. В. – М. : ФиС, 2000. – 512 с.
6. Лахтіонова Л. А. Финансовый анализ субъектов хозяйствования : [монографія] / Лахтіонова Л. А. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.
7. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Тарасенко Н. В. – Львів : ЛБІ НБУ, 2000. – 485 с.

Надійшла 10.04.2011

РОЗВИТОК ЗВ'ЯЗКІВ З КЛЮЧОВИМИ КЛІЄНТАМИ: СТРАТЕГІЇ, НАПРЯМИ І СПОСОБИ

Розглянуто і узагальнено поняття «ключовий клієнт», показано критерії, які ідентифікують клієнта як «ключового», а також описано основні стратегії, напрями та способи співпраці підприємства з ключовим клієнтом.

The peculiarities of the a concept «key client» is reflected, criteria that identify a client as «key» are shown, and also basic strategies, directions and methods of collaboration of enterprise, are described with a key client.

Ключові слова: клієнт, стратегія, зв'язки, співпраця.

Постановка проблеми. Зміни в оточенні як підприємств-виробників, так і клієнтів, які проявляються у збільшенні асортименту пропонованих товарів, насиченні ринку, нових технологічних можливостей, а також зміна потреб самих споживачів призвели до зацікавлення підприємств впроваджувати у практичну діяльність нових стратегіях розвитку зв'язків з клієнтами.

На даний час змінилися споживчі пріоритети – споживач вимогливіший як до якості товару, так і до рівня обслуговування. Тому підприємству важливо орієнтуватись на потреби клієнта та намагатись якісно виконати їх за допомогою ефективно розробленої та налагодженої системи обслуговування клієнтів, яка дозволить побудувати клієнтську базу та визначити ключових клієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти розвитку відносин з клієнтами знайшли своє відображення у багатьох працях як закордонних, так і вітчизняних авторів, серед яких А.Г. Загородній, З.О. Коваль, Я. Ю. Криворучко Я.Карвовський, М.Ю. Григорак, Н.І. Чухрай, Є.В. Крикавський, О.Б. Гірної та ін.. Проте у їхніх працях не приділяється увага стратегіям розвитку зв'язків саме з ключовими клієнтами, які для підприємства є важливими, оскільки їх частка у прибутку зазвичай становить вагомий відсоток.

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження поняття «ключовий клієнт», а також розвитку зв'язків з ключовими клієнтами за допомогою стратегій, напрямів та способів, які здатні впливати на формування партнерських стосунків з ключовим клієнтом, що в свою чергу дозволить підприємству збільшити обсяг продаж та зміцнити позиції на ринку.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі одним із найважливіших чинників конкурентоспроможності підприємства, яке працює на ринку стає ефективно організована та впроваджена система обслуговування клієнтів, яка дозволяє побудувати клієнтську базу та визначити цільові групи клієнтів.

Залучення потенційного клієнта та співпраця з підприємством має бути настільки ефективною, щоб воно у перспективі зарахувало клієнта до групи «ключовий» можлива за умови дотримання наступних принципів ведення бізнесу:

- Слід враховувати той факт, що 20% дій відповідають за 80% наслідків (принцип Парето).
- Слід знати, ким є клієнт і які є його потреби і преференції, а також добиватись задоволення і лояльності клієнтів.
- Слід постійно досліджувати привабливі сегменти ринку.
- Слід всіма можливими способами підвищувати вартість підприємства за допомогою побудови власної марки.
- Слід підприємству постійно прямувати до покращення операційного менеджменту.

Першим фундаментальним принципом є принцип Парето, який показує, що 20% наших заходів (клієнтів, продуктів, послуг і т.д.) генерує 80% наших досягнень (вартості, доходів, прибутків). Означає це, що біля 80% здійснюваних заходів перекладається приблизно на 20% вартості всіх отримуваних підприємством результатів.

Другим фундаментальним принципом бізнесу є необхідність розуміння того, ким є клієнт і якими є його потреби і преференції в сфері пропонованих йому послуг і продуктів. Слід систематично і послідовно здобувати задоволення і лояльність своїх клієнтів.

Виділення ключових (найважливіших) клієнтів дозволяє підприємству звернути увагу на потреби цих клієнтів, а консультування в даних питаннях для підприємства проводять менеджери у справах ключових клієнтів, лобюючи інтереси клієнтів, з якими співпрацюють. Завдяки цьому підприємство стає відомішим на ринку, швидше реагує на потреби клієнта, в конфронтації з ключовими клієнтами верифікує задуми продуктів і маркетингових кампаній.

Третім важливим принципом бізнесу є необхідність безперервного пошуку привабливих сегментів ринку. Підприємство мусить постійно знаходити нові способи дистрибуції, пропонувати товари-новинки, створювати стратегічні альянси, для зміцнення своїх позицій на ринку. До реалізації цього принципу важливо залучати саме ключових клієнтів, які відіграють активну, а не пасивну роль на ринку. Проте пошук

нових привабливих сегментів ринку, нові можливості, які несе технологія, а також необхідність знаходження кожним підприємством нових сфер зростання часом перетворює ключових клієнтів у конкурентів.

Четвертий принцип твердить, що позитивних результатів щодо підвищення вартості підприємства можна досягти підняттям іміджу підприємства, при цьому шляхом підтримки за допомогою марок ключових клієнтів.

П'ятий принцип стосується операційного менеджменту підприємства. Це, насамперед, пов'язується з системами якості, які підприємство запроваджує, а також з гарантіями надійності обслуговування, які можуть бути запропоновані клієнтам, адже ключові клієнти є найбільш вимогливими. Кожне підприємство має таких клієнтів, яким пропонуються високі стандарти обслуговування. З іншої сторони, якість бази клієнтів становить довгострокову конкурентну перевагу підприємства на ринку. Високий рівень обслуговування все більш вимогливих клієнтів ставить перед підприємством виклики, які створюють необхідність покращення операційних процесів, впровадження технологічних змін і відповідності на ринку. Ключові клієнти є більш вимогливими, мають нестандартні очікування і хочуть налагоджувати тривалі зв'язки, які забезпечують їм бізнес-стабільність. Підприємство, співпрацюючи з ними, готується в контрольований спосіб до цих викликів.

Стараючись сформулювати поняття «ключовий клієнт», слід поміркувати, що насправді розуміється під поняттям «клієнт». Це означає точне встановлення того, які об'єкти повинні входити до складу структури, яку ми називаємо клієнтом, оскільки відсутність такого уточнення викликає неясність якими каналами дистрибуції (яким коштом), а також з якою пропозицією підприємство потрапить до окремих сегментів ринку. Отже, беручи до уваги останні міркування, можна показати наступне визначення ключового клієнта: ключовим клієнтом є підприємство або комплекс підприємств, що ідентифікується замкнутим комплектом об'єктів, якщо вони мають з точки зору довгострокової політики особливі риси, стратегічно важливі для організації.

При створенні списку ключових клієнтів виявиться, що важливим є встановлення того, які застосовувані підприємством критерії є пріоритетними. Слід при цьому вести підприємству себе грамотно і в якості основних критеріїв вживати фінансові показники, такі як очікувані доходи чи очікуваний прибуток. Виконання цих критеріїв слід вважати необхідною умовою для того, щоб клієнт міг опинитися в списку кандидатів у ключові клієнти.

Сформувавши перший список ключових клієнтів, слід його перевірити під кутом цінностей, які очікує отримати клієнт, а значить того, що єдиного в своєму виді і особливо цінного з точки зору клієнта підприємство може йому запропонувати. Як правило, серед основних цінностей для клієнта на першому місці знаходяться вищий стандарт обслуговування і кращі фінансові умови, які клієнт може використовувати при отриманні послуг підприємства. Проте запропоновані послуги по обслуговуванню можуть легко скопіювати конкуренти, тому також слід шукати інші, неповторні елементи співпраці з ключовим клієнтом. Дослідження підприємством потреб ключових клієнтів дозволяє залучати їх до співпраці, ефективно відреагувати на потреби, а також створити інструменти, які дають підприємству ринкову перевагу, яка дозволяє залучати інших клієнтів, що мають таку ж групу потреб.

Для того щоб споживач отримав статус ключовий клієнт, він повинен відповідати таким критеріям:

1) Перспективність клієнта, тобто можливість зростання обсягів трансакцій клієнта (поточний продажний розрив, який визначається через порівняння поточних покупок клієнта з покупками, здійснюваними на підприємстві; майбутній продажний розрив, який визначається на підставі прогнозу ринку і частки клієнта в цьому ринку).

2) Впливовість клієнта, оскільки клієнти часто мають вплив на формування іміджу підприємства.

3) Прогресивність клієнта, що означає передача знань (ноу-хау) підприємству.

4) Готовність до співпраці, яка проявляється через підтримку входження підприємства на нові ринки - географічні, продуктові.

5) Узгодженість стратегії клієнта зі стратегією підприємства.

Існує, отже, щонайменше п'ять причин, через які варто в особливий спосіб співпрацювати з ключовими клієнтами. Така співпраця дозволяє ідентифікувати тих клієнтів, які приносять нам найбільший дохід або найбільший прибуток; дозволяє добре зрозуміти, ким є зразковий клієнт і якими є його потреби; дає шанс на пошук додаткових джерел зростання підприємства, дозволяє укріпити марку і стимулює підприємство до контрольованого підвищення операційної ефективності, готуючи її до викликів, які чекають його в недалекому майбутньому.

Важливим є також, щоб підприємство трактувало ключового клієнта в довгостроковій перспективі співпраці. Неприпустимим є відсторонення клієнта, яке пов'язується зі зниженням рівня обслуговування, запропонованого цьому клієнту, і зниженням рівня уваги до клієнта, яку підприємство приділяло, що може загрожувати втратити ключового клієнта.

Ключові клієнти є більш вимогливими, мають нестандартні очікування і хочуть будувати тривалі взаємовідносини, які забезпечують їм бізнес-стабільність. Підприємство, співпрацюючи з ними, готується у контрольований спосіб до цих викликів розробляє стратегії стосовно співпраці з ключовими клієнтами.

Існують чотири види стратегій стосовно ключових клієнтів:

1. Стратегія прямування до розвитку відносин.
2. Стратегія захисту від конкурентів.
3. Стратегія утримання клієнта при мінімальних інвестиціях.
4. Стратегія відлучення клієнта.

Стратегію розвитку застосовують стосовно вибраних клієнтів з великою привабливістю в ситуації, коли існують великі шанси на більш глибоке проникнення.

Оборонна стратегія має завдання захистити існуючих ключових клієнтів від дій з боку конкурентів, особливо у випадку обмеженого потенціалу розвитку. Обидві ці стратегії поглинають засоби, але вибрані клієнти є важливою групою з точки зору як довгострокових, так і короткострокових цілей підприємства.

Утримання клієнтів при мінімальних інвестиціях – це стратегія стосовно клієнтів, з якими добре співпрацювати, навіть якщо вони не виконують критерії привабливості або не підходять до основного профілю підприємства. Політика стосовно них полягає в інвестуванні мінімальних засобів, наприклад, відмови від безпосередніх, особистих телефонних контактів у справі продажу на користь стандартних телефонних дзвінків або утримання з клієнтом поштових контактів або зустрічей під час виставок.

Стратегія відлучення клієнта – це стратегія доцільна в ситуації, коли клієнт отримує більше цінностей ніж від нього отримує підприємство, що не відповідає нинішньому або майбутньому рівню співпраці.

Зазвичай, дві останні стратегії не застосовуються стосовно ключових клієнтів, оскільки можна спостерігати, як засоби на розвиток стосунків з клієнтом, так і кількість клієнтів, з якими можна розвивати співпрацю є обмеженими.

Будуючи співпрацю з ключовими клієнтами, слід враховувати той факт, що кількість клієнтів, з якими можна розвивати співпрацю є обмеженою. Нами пропонується матриця для вибору стратегій стосовно клієнтів, представлена на рис.1, яка допомагає підприємствам визначити, який загальний стратегічний підхід слід застосувати до кожного клієнта, і відповідно правильно розподілити свої засоби. Спосіб, в який клієнти є згруповані у матриці, є так само важливим, як їх індивідуальна позиція. Підприємство, яке має сильну позицію у зв'язках з багатьма привабливими клієнтами, може виділяти більшість засобів на оборонні стратегії, тоді як підприємство, яке має небагато клієнтів цього типу, концентрується на розвитку більш сильних партнерських зв'язків з меншою кількістю привабливих клієнтів.

Метою управління процесом співпраці з ключовими клієнтами є створення сильних партнерських стосунків з привабливими клієнтами і постійний їх розвиток аж до досягнення повного стратегічного партнерства, яке описано у правому верхньому куті стратегічної матриці на рис.1.

На кожному етапі розвитку зв'язків між клієнтом і постачальником повинен відбуватись активний, плановий процес перетворення їх у більш тісні, що дозволить унеможливити проникнення конкурентів на ринок.

Позиція підприємства в партнерських стосунках з клієнтом

		Слабка	Середня	сильна
Привабливість клієнта	велика	Утримувати вибірково	Розвивати співпрацю з клієнтом	Розвивати співпрацю з клієнтом Захищати зв'язки
	середня	Утримувати клієнта з мінімальною затратою зусиль	Захищати зв'язки Утримувати клієнта	Розвивати співпрацю з клієнтом
	мала	Відійти від співпраці з клієнтом	Утримувати клієнта з мінімальною затратою зусиль	Захищати зв'язки вибірково

Рис. 1. Стратегічні опції стосовно ключових клієнтів

- Існують чотири методи перетворення зв'язку між підприємством і ключовим клієнтом у більш тісні:
- поглиблення особистої довіри;
 - створення для потенційних конкурентів бар'єрів входження у ринок, а для існуючих суперників у галузі – бар'єрів для налагодження співпраці з ключовими клієнтами;
 - утримання клієнтів шляхом зміцнення бар'єрів виходу з ринку;
 - ініціювання спільних заходів, які призводять до досягнення цілей клієнта.

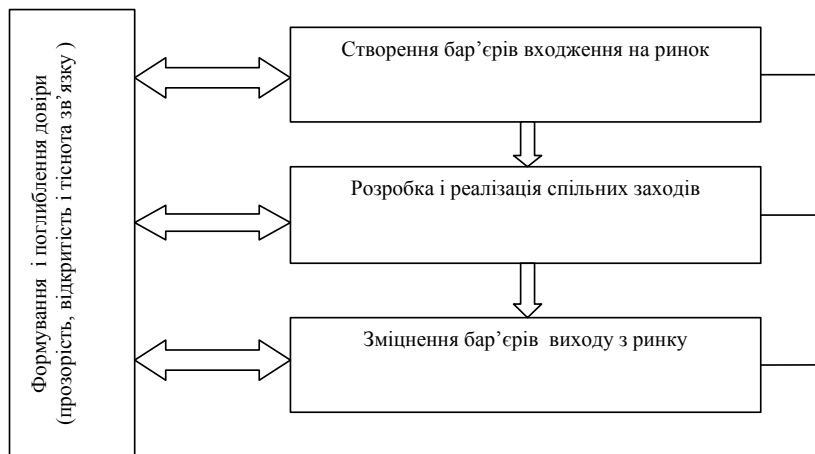


Рис. 2. Напрями та способи розвитку зв'язків з ключовим клієнтом (власна розробка автора)

Після вибору потенційного партнера слід концентруватися на перетворенні співпраці у ролі звичайного постачальника до позиції: преферованого постачальника в певному асортименті; партнера в певних сферах поставки; стратегічного партнера.

Таблиця 1

Напрями зміцнення зв'язків з ключовим клієнтом

№ п/п	Напрямы зміцнення зв'язків з клієнтом	Зміст заходів
1.	Формування і поглиблення довіри	регулярні в підприємстві на всіх рівнях організаційної структури; товариські зв'язки і спільні культурні заходи; організація спеціальних зустрічей для клієнта; дотримання обіцянок перед клієнтом; відкритість у контактах з клієнтом; взаємодопоміч у вирішенні спільних проблем; попередження про проблеми, що наближаються.
2.	Створення бар'єрів входження на ринок	створення вищої ніж у конкурентів цінності для ключового клієнта: встановлення цін нижчого рівня; узгодження надбавок і зворотних знижок; забезпечення високої якості товарів; надання високого рівня обслуговування.
3.	Розробка і реалізація спільних заходів	створення спільних колективів в управлінні проектами; спільна основні засоби, які служать для цілей досліджень та розвитку, і спільний колектив, який працює над цими питаннями; співпраця з клієнтом в дослідженнях ринку; спільна база даних, яка стосується клієнтів.
4.	Зміцнення бар'єрів виходу з ринку	формування залежності клієнта від технічної підтримки; нетрадиційні форми фінансування (лізинг, факторинг тощо); логістична підтримка (використання консигнаційних складів та інших логістичних об'єктів); організація спеціалізованої підготовки.

Підприємства, які хочуть працювати та конкурувати в сучасних умовах місять дбати про ефективний розвиток зв'язків з ключовими клієнтами, формуючи портфель своїх найцінніших клієнтів, таким чином забезпечуючи собі підґрунття для подальшого розвитку.

Висновки. Основною характерною рисою сучасного ринку є тривала перевага пропозиції над попитом, що спричиняє необхідність пошуку і впровадження конкуруючими підприємствами результативних способів залучення потенційних клієнтів та продовження співпраці з діючими. Тому для ефективно організованої співпраці підприємства з клієнтами необхідно обрати стратегію, яка дозволить визначити чіткі правила співпраці, що дасть можливість підприємству докладати ті зусилля та ресурси, які в результаті принесуть економічний ефект. Сильна позиція в стосунках з ключовим клієнтом повинна залежати від того, яку вихідну позицію займе підприємство в цих стосунках, з чим до клієнта прийде підприємство, тому дані питання будуть цікавими та актуальними у подальшому дослідженні проблем, що стосуються стратегій розвитку зв'язків з ключовими клієнтами, що буде предметом подальших досліджень автора.

Література

1. Загородній А. Г. Управління взаємозв'язками підприємства зі споживачами продукції : [монографія] / А. Г. Загородній, З. О. Коваль. – Львів : ЗУКЦ, ПП НВФ БіАРП. – 365 с.

2. Крикавський Є. В. Логістичне управління : [підручник] / Крикавський Є. В. – Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.
3. Логістика в управлінні стосунками з клієнтами // Логістика: Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2006. – № 552. – 35 с.
3. Чухрай Н. І. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами : [монографія] / Н. І. Чухрай, Я. О. Криворучко ; за наук. ред. Н. Чухрай. – Львів : Вид-во «Растр-7», 2008. – 360 с.
4. Чухрай Н. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики : [монографія] / Н. Чухрай, О. Гірна. – Львів : «Інтелект-Захід», 2007. – 232 с.

Надійшла 15.04.2011

УДК 504.056:504.06

Т. І. ПШЕНИНА

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ СТАНУ ОБ'ЄКТІВ РАДІОЕКОЛОГІЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

В статті розглядаються проблеми оцінки стану об'єктів радіоекологічного комплексу України, досліджуються методи прогнозування та вимоги формування організаційно-технологічних схем, надаються методичні рекомендації інформаційного забезпечення досліджень радіаційної безпеки.

The article discusses the problem of assessing radiological facilities complex of Ukraine, the methods of forecasting and requirements of organizational and technological schemes, provided guidelines provide information study of radiation safety.

Ключові слова: радіоекологічний комплекс, оцінка стану, екстраполяція, радіаційна безпека, екологічна ситуація.

Постановка проблеми. При оцінці стану об'єктів радіоекологічного комплексу необхідно обов'язково враховувати фінансово-економічні умови розвитку його підгалузей, в першу чергу, господарський механізм фінансування видатків на утримання його об'єктів. Особливо важливим є врахування в оцінці діяльності комплексу наявних і гранично допустимих норм радіаційного забруднення території в регіональному вимірі. Розробка регіональних нормативів має враховувати взаємозв'язок розвитку галузей радіоекологічного комплексу і факторів, що формують економіку регіону, такі нормативи можуть бути скореговані, враховуючи специфіку споживання соціальних послуг та економічні можливості регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти проблеми радіоекологічного комплексу та оцінки стану об'єктів радіоекологічного комплексу України знайшли висвітлення в роботах науковців: Добряка Д.С., Качинського А.Б., Міщенко В.С., Степанова В.М., Степаненко А.В., Хвесика М.А., Шевчук В.Я. Праці вчених є вагомим підґрунтям подальших наукових досліджень щодо формування та регулювання розвитку радіоекологічного комплексу та підвищення радіаційної безпеки. Однак, досі не вирішеними або фрагментарно висвітленими є питання удосконалення проведення оцінки стану об'єктів радіоекологічного комплексу України.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження актуальності проблеми оцінки стану об'єктів радіоекологічного комплексу України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Комплексна оцінка техніко-економічного стану об'єктів радіоекологічного комплексу носить аналітично-прогнозний характер. Для оцінки структурно-динамічних зрушень і вироблення прогнозних варіантів розвитку окремих компонентів комплексу застосовується оцінка як ретроспективи, так і сучасного стану об'єктів, на основі яких прогноуються можливі тенденції і варіанти розвитку галузей комплексу та майбутній стан на перспективу з визначеним лагом (коротко-, середньо-, та довгострокову).

Найбільш розповсюдженими, а також найбільш дієвими методами прогнозування є методи екстраполяції. В загальному, екстраполяція є перекиданням у майбутнє виявлених тенденцій розвитку об'єкту дослідження, які відображаються у вигляді динамічних рядів показників, що його характеризують. Дані методи засновані на припущенні, що зміна факторів, які мають вплив на розвиток об'єкту дослідження буде незначною, а виявлені тенденції його розвитку збережуться і надалі. Даний підхід до прогнозування носить назву „генетичний” і передбачає використання економетричних моделей.

В якості найважливішого фактору, що визначає розвиток об'єктів радіоекологічного комплексу, в модель слід вводити часовий фактор – тренд. В такому випадку, процедура екстраполяції виявлених тенденцій передбачає вибір трендових моделей прогнозування у формі графіку, який найбільш точно описує ряд емпіричних даних.

Однак, не завжди інформація про попередній етап розвитку об'єктів радіоекологічного комплексу є повною, достовірною та вичерпною. За таких умов (при недостатньому обсязі ретроспективної інформації) можливе використання аналітичного (цільового або нормативного) моделювання. Даний метод дозволяє на основі аналізу зовнішніх і внутрішніх зв'язків об'єкту дослідження оцінити його майбутній стан, відтворити альтернативні варіанти його розвитку. Використання даного методу слід розпочати з визначення найбільш

ймовірних цілей розвитку, в якості яких можуть слугувати збільшення обсягів виробництва і розширення послуг; розширення асортименту послуг; збільшення рівня задоволення потреб споживачів в даних послугах чи продукції, обсяг викидів основного виробництва, ступінь опромінення тощо. На основі визначених цілей встановлюється зворотній зв'язок із заходами, які необхідні для їх досягнення. Таким чином, формується перспективні напрями ефективного розвитку відповідного об'єкту радіоекологічного комплексу.

Окрему проблему являє собою такий етап оцінки, як інтегральна порівняльна оцінка наявного техніко-економічного стану та рівнів розвитку радіоекологічного комплексу, що за необхідністю може бути рекомендованою для проведення для України в цілому чи в розрізі окремих регіонів. Враховуючи велику кількість показників розвитку кожного з компонентів комплексу, подібна оцінка є складним завданням. Також, враховуючи те, що кожен регіон має власну специфіку і тип розвитку радіоекологічного комплексу, необхідним є регіонально-диференційований підхід до оцінки ефективності його функціонування та забезпеченості об'єктів комплексу, техніко-економічного їх стану в такій інтегральній оцінці, ступеня екологізації його виробництва та безпеки діяльності.

Одним із можливих підходів більш ґрунтовного характеру стосовно розробки методики розрахунку інтегральних показників розвитку об'єктів радіоекологічного комплексу є використання узагальнюючих значень рівнів соціальної, економічної та екологічної ефективності.

Значення трьох інтегральних показників визначаються за шкалою, яка змінюється від нуля (найгірше значення) до 100 % (найкраще значення).

Подальший розвиток, поглиблення і конкретизація питань методології формування стратегії радіоекологічної безпеки актуальні в світлі загальнодержавної ресурсно-екологічної політики.

Методологічні основи радіоекологічної безпеки формуються із загальнонаукових методів (системний аналіз, комплексний підхід, програмно-цільове планування); аналітико-прогностичних методів (лінійне програмування, теорія ймовірностей, мережеве планування, економіко-статистичні методи, екологічна експертиза, екологічний аудит); методичних прийомів, що використовуються в інших галузях науки – соціології, екології, інформатики, психології.

Порядок розробки і реалізації рішення програм зі зменшення радіаційного забруднення об'єктів природного середовища визначається сутністю досліджуваної проблеми, і має в значній мірі індивідуальний характер, зумовлений специфікою цілей і задач, що стоять перед радіоекологічним комплексом регіону, наявністю фінансових, матеріально-технічних і трудових ресурсів, необхідних для прийняття і реалізації прийнятого рішення, хоча в той же час ці процедури мають ряд загальних особливостей, обумовлених специфікою самого процесу управління радіоекологічного комплексу.

Ці обставини являються фундаментом для створення універсальної методичної бази розробки рішень регіональних проблем, заснованій на з'єднанні загальних закономірностей процесу підготовки, прийняття і реалізації рішень власними методами і засобами, які витікають з конкретних проблем радіоекологічного комплексу регіону.

Розвиток вказаної методичної бази як однієї з важливіших складових удосконалення процесу управління передбачається в органічному взаємозв'язку організаційних і технологічних аспектів розробки радіаційно небезпечних технологій, на основі створення організаційно-технологічних схем підготовки і реалізації рішень з проблем радіоекологічного комплексу.

Основними вимогами формування організаційно-технологічних схем визначені і проранжовані наступні:

- системна повнота здійснюваних управлінських процедур для досягнення поставленої цілі та обов'язковість їх виконання;
- конкретність управлінських процедур; можливість їх однозначного розуміння елементами організаційних структур регіонального управління;
- персональне розподілення задач і закріплення відповідних управлінських процедур при розробці та реалізації рішень за конкретними елементами організаційних структур регіонального управління, виключення дублювання відповідальності за їх здійснення;
- наявність відповідного функціонального напрямку в діяльності елементів організаційних структур регіонального управління і достатня кількість виділених їм прав для здійснення управлінського впливу, направлено на забезпечення реалізації конкретних управлінських процедур;
- у відповідності з розглянутими принципами, розроблена організаційно-технологічна схема процесу підготовки вирішення проблем, яка визначає логічну послідовність здійснення управлінських процедур з підготовки вирішення регіональних проблем радіоекологічного комплексу. Особливе значення має підготовка спеціалістів.

Найважливішою умовою підвищення ефективності використання регіонального інформаційного оточення при впровадженні нових принципів і методів управління є обґрунтованість пріоритетних цілей і напрямів дослідження з радіаційної безпеки, які провадяться в регіоні. Пріоритетним напрямом досліджень є атомна енергетика, хоча й інші фактори знайшли відображення у відповідних методичних рекомендаціях, підготовлених Адміністрацією ядерного регулювання. У розв'язанні цієї задачі велике значення мають фактори наукової спеціалізації. Цей складний процес повинен бути розподілений за багатьма рівнями, як

правило, не забезпеченими в належній мірі обґрунтованою інформацією, що необхідна для аналізу вибору і прогнозу оптимальних варіантів науково-технічного розвитку радіоекологічного комплексу. Має місце недостатня обробка критеріїв і показників для проведення порівняльної оцінки або інших напрямів досліджень, тільки на її основі можливе виявлення ступеня відповідальності радіаційної безпеки, характер тих соціально-економічних і науково-технічних проблем, які мають вирішуватися в об'ємі державної стратегії окремими регіонами. З метою виключення певних недоліків розроблені методичні рекомендації інформаційного забезпечення процесів вибору пріоритетних досліджень радіаційної безпеки у формі науково-промислової інтеграції нових міжвідомчих об'єднань. Ці процеси можна розділити на кілька етапів.

Етап 1. Визначення необхідності соціально-економічних і науково-технологічних систем радіоекологічного комплексу (конкретизація значення і місця системи в реалізації програми соціально-економічного розвитку країни), аналіз виконання планів соціально-економічного розвитку радіаційної безпеки регіону, результатів досліджень в цій галузі, недоліків, що виявлені в діяльності місцевих органів управління визначення специфічних для даного регіону проблем науково-технологічного розвитку радіоекологічного комплексу.

Етап 2. Аналіз і конкретизація виявлених соціально-економічних і науково-технічних проблем радіоекологічного комплексу з точки зору виділення їх в складі ключових (проведення аналізу структури різних напрямів науково-технологічної політики і розрахунку їх господарської ефективності і внесення в досягнення кінцевих соціально-економічних показників розвитку регіонального господарського комплексу визначення можливостей замовника забезпечити різні підрозділи). Попередня оцінка можливих джерел, форм і обсягів фінансування наслідків аварії в умовах переходу до ринкових відносин, проблемно-орієнтована оцінка можливих витрат науково-технічного потенціалу.

Етап 3. Здійснення узгодження обраних проблем з сформульованих цілей і завдань програми (виявлення складу, обсягу і термінів завдань), у виконанні яких зацікавлені ті чи інші замовники, попереднього складу виконавців робіт, форм їх взаємодії і координації термінів визначення можливих головних організацій з кожного напрямку, джерел, форм і обсягів фінансування робіт з розробки та реалізації програм.

Таким чином, процес визначення основних цілей і напрямів науково-технічного розвитку радіоекологічного комплексу на довгострокову перспективу дає підвалини для виявлення потреб регіонів у вирішенні їх проблем з використання джерел іонізуючого випромінювання і міжгалузевих проблем, які, в свою чергу, виступають як основний фактор в розробці концепції подальшого використання джерел іонізуючого випромінювання.

Центральною ланкою запропонованого комплексного організаційно-методичного підходу та розробленої інформаційно-управлінської системи радіоекологічного комплексу є комплекс нормативно-методичних та інструктивних документів, які забезпечують формування і функціонування регіональних інформаційно-управлінських систем, котрі представляють собою систему паспортів суб'єктів науково-технічної і економічної радіаційно небезпечної діяльності: соціально-економічні паспорти регіону, паспорт радіоекологічного комплексу регіону, паспорти науково-дослідницької організації з радіаційної безпеки.

Інтегральна оцінка розвитку об'єктів радіоекологічного комплексу та його впливу на довкілля може бути здійснена за методом регіонального ранжування за наявністю (абсолютні показники) та забезпеченістю (відносні показники) об'єктами комплексу в територіальному вимірі, з урахуванням впливу кожного з них на економіку даного конкретного регіону, та техніко-економічного стану об'єктів. Таким чином, з метою урахування регіональної специфіки, для кожного регіону можуть визначатися найбільш значимі галузі радіоекологічного комплексу, для коректного порівняльного аналізу з іншими територіями можуть застосовуватися вагові коефіцієнти, визначені розрахунковим або методом експертних оцінок. Для оцінки техніко-економічного стану радіоекологічного комплексу розрахункові порівняльні методи для кожного з видів комплексу повинні враховувати (наприклад, також за допомогою коефіцієнтів, або на основі експертної оцінки) якісний стан його об'єктів, за наявності нормативів – відповідність техніко-економічних характеристик об'єктів нормам і нормативам, або ж науково обґрунтованим рекомендованим значенням відповідних показників.

Література

1. Адамовський О. Забезпечення оптимального значення еколого-економічного критерію за допомогою методів математичного програмування (на прикладі лісокористування) / О. Адамовський // Економіка промисловості. – 2009. – № 2. – С. 187.
2. Александров І. О. Економіко-екологічна безпека територіальних утворень та виробничих систем / І. О. Александров, Г. О. Черніченко, О. В. Половян // Регіональна економіка. – 2004. – № 1. – С. 133–145.
3. Безпека регіонів України і стратегія її гарантування. Природно-техногенна (екологічна) безпека. – К. : Наукова думка, 2008. – Т. 1. – 390 с.
4. Буркинський Б. В. Специфічні домінанти стратегії стійкого регіонального розвитку / Б. В. Буркинський, С. К. Харічков // Економіка промисловості. – 2002. – № 3. – С. 24–29.

5. Васюта О. А. Проблеми екологічної стратегії України в контексті глобального розвитку / Васюта О. А. – Тернопіль, 2001. – 599 с.
6. Гахович Н. Стан і проблеми екологізації промислового виробництва / Н. Гахович // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 73–82.
7. Герасимчук З. В. Наукові засади дослідження екологічної безпеки як фактора сталого розвитку / З. В. Герасимчук // Економіка України. – 2004. – № 2. – С. 63–69.
8. Качинський А. Б. Екологічна безпека України: системний аналіз перспектив покращення / Качинський А. Б. – К. : НІСД, 2001. – 311 с.

Надійшла 16.04.2011

УДК 330.1

Н. М. ПОЛЬОВА

Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»

ХАРАКТЕРИСТИКА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В даній статті досліджено та розкрито сутність інноваційної діяльності та чинники, що визначають ефективність інноваційної діяльності в машинобудуванні та запропоновано власне визначення інноваційної діяльності.

This article investigated and the essence of innovation and factors that determine the effectiveness of innovation in machine-building and gives own definition of innovation.

Ключові слова: сутність інноваційної діяльності, ефективність інноваційної діяльності в машинобудуванні.

Життєздатність економіки будь-якої країни визначається масштабами та якістю накопичення інновацій, а саме: нових ідей, технологій, продуктів, управлінських систем, які є результатом розвитку науки.

Науково-технічний прогрес, визнаний у всьому світі як найважливіший чинник економічного розвитку, все частіше пов'язується з поняттям інноваційної діяльності. Це єдиний у своєму роді процес, об'єднуючий науку, техніку, економіку, підприємництво і менеджмент.

Актуальність обраної теми полягає в тому, що для переходу економіки України на інноваційний шлях розвитку необхідний безперервний і цілеспрямований процес пошуку, підготовки та реалізації нововведень; це дасть змогу підвищити ефективність виробництва, що особливо актуально для розвитку пріоритетних галузей промисловості і, зокрема, такого виду діяльності, як машинобудування.

Дослідженнями сфери інноваційної діяльності займалися такі вчені та економісти, як С.В. Козаченко, В.Н. Архангельський, І.Т. Балабанов, П.Н. Завлін, М.П. Денисенко, С.М. Ілляшенко, Н.В. Краснокутська, М.Т. Пашута.

Важливим елементом відтворення машинобудування як виду економічної діяльності є, перш за все, інноваційний розвиток. Розгляд інноваційної діяльності в машинобудуванні відкриває можливості для вирішення широкого складу економічних завдань.

В сучасних умовах глобалізації економіки і науково-технічного прогресу, забезпечення високого рівня інноваційної активності машинобудівних підприємств належить до числа головних пріоритетів, як зазначено в Законі України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності» [1]. Роль інновацій на машинобудівних підприємствах зростає, а інноваційні процеси на підприємствах з часом стануть перманентними, які охоплюють усі структурні елементи виробничої системи і виробничі процеси, оскільки основна мета нововведень – забезпечити рентабельне функціонування виробничої системи (тактичне і стратегічне) в умовах постійної та об'єктивної зміни елементів.

В даний час в економічній літературі не існує однозначного розуміння суті інноваційної діяльності. В результаті проведеного аналізу основних визначень інноваційної діяльності з'ясувалися значні розбіжності в термінології.

Деякі економісти дотримуються думки, що інноваційна діяльність – це «процес, направлений на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок, або інших науково-технічних досягнень в новий або вдосконалений технологічний процес, який використовується в практичній діяльності, а також пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки» [3, 7–9].

Узагальнюючи визначення інноваційної діяльності, виявлено, що їх об'єднує одна важлива характеристика, яка полягає в тому, що інноваційна діяльність є видом діяльності з виконання інноваційного процесу. Отже, в результаті проведеного аналізу з'явилось питання: що ж вважати справедливим: розглядати інноваційну діяльність як процес або вважати, що інноваційний процес і інноваційна діяльність – абсолютно різні поняття і їх слід розрізняти? У зв'язку з цим, слід зазначити, що суть інноваційного процесу досліджує лише незначна кількість економістів. Деякі з них виділяють та аналізують одночасно обидва ці поняття, що більш вірогідно. Очевидно, що інноваційна діяльність не є лінійним процесом, який передбачає проникнення нових винаходів, а являє собою поєднання великої кількості можливих змін, що відбуваються

в інших сферах життя суспільства та у вирішенні діяльності цих проблем. Внаслідок цього стає зрозуміло, що поняття «інноваційна діяльність» більш широке і більш емкісне поняття, ніж «інноваційний процес». Вона спрямована на практичне використання наукового, науково-технічного результату та інтелектуального потенціалу з метою одержання нової чи радикально поліпшеної виробленої продукції, технології її виробництва і задоволення попиту споживачів у високоякісних товарах і послугах, удосконалювання соціального обслуговування.

Інноваційна діяльність – це процес, спрямований на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий або вдосконалений продукт, що реалізується на ринку, у новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності, а також пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки. При цьому слід врахувати, що інноваційна діяльність означає весь, без винятків, інноваційний процес, починаючи з появи науково-технічної ідеї і завершуючи розповсюдженням (дифузією) продукту.

Інноваційний процес не обмежується першою появою на ринку нового продукту, послуги або доведенням до проектної потужності нової технології. В міру розповсюдження інновація вдосконалюється, стає більш ефективною, набуває раніше невідомих споживчих властивостей. Це відкриває для неї нові сфери застосування, ринки, нових споживачів. Сукупний суспільний результат інновації є позитивним саме завдяки механізму дифузії інновацій. Інновація внаслідок свого комплексного розгортання утворює нову технологічно-соціально-економічну підсистему суспільства, яка складається з:

- галузей, які здійснюють інновацію;
- галузей, які поширюють нову технологію та поглиблюють її економічні переваги;
- галузей, що виникають у «шлейфі» розвитку нового технологічного стилю.

Слід зауважити, що інноваційний процес в економічній літературі розглядається з різних позицій і з різним ступенем деталізації:

- паралельно-послідовне виконання науково-технічної інновації, виробничої діяльності і маркетингу;
- у вигляді тимчасових етапів життєвого циклу інновації – від виникнення ідеї до її розробки на впровадження;
- як процес фінансування та інвестування розробки на впровадження і розповсюдження нового виду продукції або послуги.

Таким чином, інноваційний процес полягає в одержанні комерціалізації винаходів, нових технологій, видів продукції та послуг, рішень організаційно-технічного, економічного, соціального та інших результатів інноваційної діяльності.

В той же час міжнародні стандарти трактують інноваційну діяльність як «вид діяльності, пов'язаний з трансформацією ідей (зазвичай, результатів наукових досліджень і розробок) в новий або вдосконалений технологічний процес, використаний в практичній діяльності, або в новий підхід до соціальних послуг», що, на наш погляд, здається правильнішим і логічнішим. Таким чином, інша група вчених і економістів не ототожнює інноваційну діяльність з процесом, вважаючи, що інноваційна діяльність – це діяльність, яка спрямована на використання та комерціалізацію результатів зі стратегічного маркетингу, наукових досліджень, організаційно-технологічної підготовки виробництва, виробництва і оформлення новацій, їх впровадження і поширення на інші сфери [2, 4–6].

На наш погляд, інноваційна діяльність підприємства – цілеспрямована і організована діяльність підприємства, що складається з сукупності різних видів робіт, взаємопов'язаних в єдиний процес зі створення і виробництва інновацій, включає наступні основні етапи: ідея; концепція; розробка і проектування; виробництво і його оновлення; маркетинг, збут, сервіс. Загальна модель інноваційної діяльності представлена на рис. 1.

Крім внутрішніх зацікавлених сторін, учасниками інноваційного процесу виступають і зовнішні:

- замовники (майбутні власники і користувачі проекту);
- інвестори (сторони, що вкладають кошти в проект);
- проектувальники (організації, що розробляють проектно-конструкторську документацію);
- постачальники (особи, які відповідають за матеріально-технічне забезпечення проекту);
- фінансові установи (юридичні особи, що забезпечують фінансування проекту) тощо.

Чинники, що визначають ефективність інноваційної діяльності в машинобудуванні, слід систематизувати за групами, з виділенням макро-, мезо-, мікрорівнів. У числі чинників макрорівнів виділяють: зміну податкового законодавства, стабільність функціонування кредитно-фінансової і банківської системи, зміну об'єму державних інвестицій, наявність великого об'єму монопольних структур, нерозвиненість ринкової інфраструктури, зміна ступеню державного регулювання економіки, наявність програми стратегічного розвитку країни і державної промислової політики, відсутність відповідного правового забезпечення на всіх рівнях управління, стабільність законодавчих актів і нормативно-правових документів. На мезорівні виділимо ступінь опрацьованості регіонального законодавства в частині інноваційних процесів, ступінь розвитку інформаційної інфраструктури, зміну рівня підготовки фахівців в області інноваційного менеджменту. Такі чинники, як: структура кадрів підприємства за кваліфікаційним

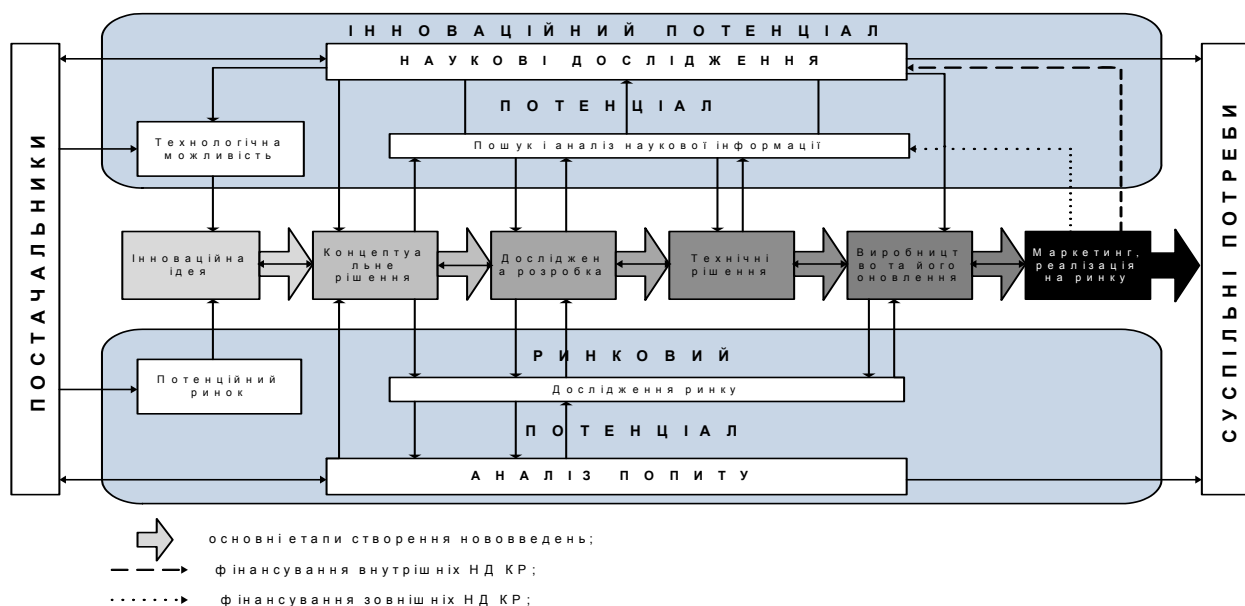


Рис. 1. Модель інноваційної діяльності підприємства

складом, зміна фінансового стану підприємства, технічний рівень наявного виробничого потенціалу, підготовленість управлінських кадрів в області інноватики, визначають ефективність інноваційної діяльності на мікрорівні.

Література

1. Закон України « Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» № 433-ІУ від 16 січня 2003 р. // ВВР. – 2003. – № 13.
2. Архангельский В. Н. Инновационный менеджмент / Архангельский В. Н. – М., 1997.
3. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент / Балабанов И. Т. – СПб. : Питер, 2000.
4. Денисенко М. П. Провайдинг інновацій : [підручник] / Денисенко М. П. – К. : Видавничий дім «Професіонал», 2008.
5. Завлин П. Н. Инновационный менеджмент / Завлин П. Н. – СПб. : Наука, 1997.
6. Ильенкова С. Д. Инновационный менеджмент / Ильенкова С. Д. – М. : Банки и биржи, 1997.
7. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком. Проблеми, концепції, методи : [навч. посібник] / Ілляшенко С. М. – Суми : Університетська книга, 2003. – 278 с.
8. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : [навч. посібник] / Краснокутська Н. В. – К. : КНЕУ, 2003.
9. Пашута М. Т. Інновації: понятійно-термінологічний апарат, економічна сутність та шляхи стимулювання : [навч. посібник] / М. Т. Пашута, О. М. Шкільнюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2005.

Надійшла 18.04.2011

УДК 658.04:331.101

О. Я. РОМАНІВ, В. М. ГОРДІЙЧУК

Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У КОНДИТЕРСЬКІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті представлені результати дослідження ефективності використання трудового потенціалу акціонерного виробничо-комерційного товариства відкритого типу «Рівненська кондитерська фабрика». Здійснене порівняння показників трудового потенціалу досліджуваного підприємства та інших підприємств кондитерської промисловості.

The results of research of labour potential use efficiency of joint-stock company «Rivne pastry factory» are presented in the article. Comparison of labour potential indexes of this enterprise and other enterprises of pastry industry are carried out.

Ключові слова: кондитерська промисловість, трудовий потенціал, продуктивність праці, вартість, ефективність.

Вступ. Соціально-економічна сутність категорії «трудовий потенціал» широко висвітлена в економічних дослідженнях. За узагальненнями наукових праць [2, 3, 5], трудовий потенціал визначається чисельністю працівників підприємства, їх освітньо-кваліфікаційним рівнем, психофізіологічними

характеристиками, сукупністю знань, навичок, здібностей, здатністю генерувати ідеї для створення високоякісної конкурентоспроможної продукції і досягнення цілей довгострокового стратегічного розвитку підприємства. Реалізація цих можливостей забезпечується засобами і предметами праці, які залучає підприємство у виробничий процес, раціональним розподілом працівників за видами діяльності, рівнем стимулювання та мотивації праці, стабільністю функціонування і розвитку підприємства.

В будь-яких економічних умовах місце трудового потенціалу в структурі виробничих та ринкових можливостей підприємства залишається вкрай важливим. Довід провідних компаній світу, який вкладений у слова президента компанії «Sony» Акіо Моріта, засвідчує: «Ніяка теорія, програма чи урядова політика не можуть зробити компанію успішною, це можуть зробити тільки люди [1]». Оскільки кондитерське виробництво традиційно є трудомістким, актуалізується необхідність оцінки ефективності використання трудового потенціалу підприємств цієї галузі як з метою пошуку шляхів збереження трудового потенціалу в умовах кризи, так і з метою обґрунтування такої кадрової політики, яка забезпечить успішне функціонування на ринку у довгостроковій перспективі.

Постановка завдання. Мета дослідження – виявити основні проблеми використання трудового потенціалу акціонерного виробничо-комерційного товариства відкритого типу (надалі – АВКТВТ) «Рівненська кондитерська фабрика», здійснивши порівняння з іншими підприємствами галузі, та визначити напрями підвищення ефективності використання трудових ресурсів у кондитерській промисловості.

Традиційно методичною основою дослідження трудового потенціалу промислового підприємства є положення про три системи критеріальних показників ефективності праці. Перша з них заснована на кінцевих результатах діяльності підприємства і включає такі показники: прибуток, собівартість, рівень рентабельності, виручка від реалізації, обсяг виробництва, якість продукції та ін. Друга система критеріїв заснована на результативності, якості та складності трудової діяльності і включає показники: продуктивність праці, темпи зростання продуктивності праці і заробітної плати, частка фонду оплати праці в собівартості продукції, втрати робочого часу, частка браку, фондоозброєність праці, трудомісткість продукції, чисельність персоналу та інші. Третя система, заснована на формах і методах роботи з персоналом і включає показники: плинність кадрів, рівень кваліфікації персоналу, рівень трудової дисципліни, професійно-кваліфікаційну структуру, співвідношення виробничого й адміністративно-управлінського персоналу, соціальну структуру персоналу, рівномірність його завантаження, витрати на 1 працівника, соціально-психологічний клімат у колективі, привабливість праці тощо.

На нашу думку, цю систему показників слід було би доповнити четвертою групою – вартісними критеріями. Нами у дослідженні використана методика оцінки на основі вартості одиниці живої праці [4, с.125] (тобто, одного середньоспискового працівника), яка визначається шляхом встановлення фондового аналога праці у вартісному обчисленні за формулою:

$$A = Pn * (\Delta \Phi o / \Delta Pn), \quad (1)$$

де A – оцінка одиниці живої праці; Pn – продуктивність праці одного працівника; $\Delta \Phi o$ – індекс зміни фондоозброєності праці одного працівника; ΔPn – індекс зміни продуктивності праці одного працівника.

Вартість трудового потенціалу виробничого персоналу визначається за формулою:

$$TP = A * \bar{C} * Hm, \quad (2)$$

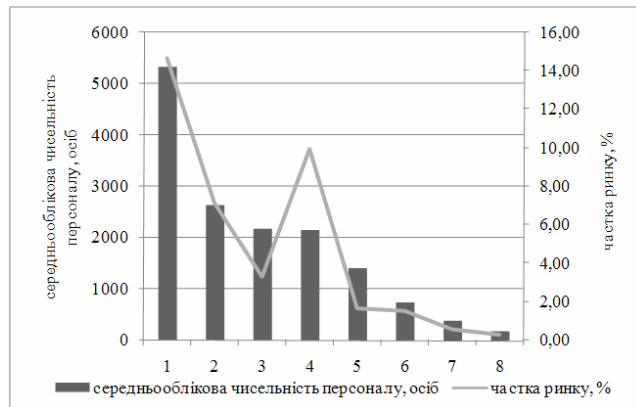
де \bar{C} – середньорічна чисельність промислово-виробничого персоналу; Hm – коефіцієнт реалізації потенціалу персоналу, що приймається на рівні нормативу ефективності капітальних вкладень (15%).

Сукупна вартість трудового потенціалу підприємства визначається як сума вартостей трудового потенціалу виробничого персоналу та управлінського потенціалу. Для урахування вартості останнього використовуються значення управлінських витрат.

Результати дослідження. АВКТВТ «Рівненська кондитерська фабрика» є одним із 500 підприємств, що діють у кондитерській галузі України. Широкий асортимент кондитерських виробів продукують близько 30 великих фабрик, також існують і спеціалізовані підприємства, що виготовляють лише окремі види продукції. Найбільші виробники «Рошен», «Конті» та «АВК» концентрують 50% виробництва кондитерських виробів у країні. При цьому більше 2/3 всього ринку і 3/4 експорту контролюють 9 виробників кондитерської галузі: «АВК», «Бісквіт-Шоколад», «Житомирські ласощі», «Конті», «Kraft Foods Україна», «Полтавакондитер», «Рошен», «Світ ласощів» і «Світоч». Більшість дрібних гравців ринку постійно знаходяться на межі виживання, відчуваючи свою хитку позицію в умовах конкуренції. Аналіз чисельності персоналу підприємств кондитерської промисловості показав їх кореляцію із займаною на ринку часткою (рис. 1).

В цілому більша чисельність персоналу створює умови для виробництва продукції у більшому обсязі. Винятком є співвідношення чисельності персоналу та обсягу виробництва на ВАТ «Полтавакондитер», що може бути пов'язане із вищим рівнем фондозабезпеченості виробничого процесу або із особливістю структури асортименту продукції цього підприємства. Як видно з рис. 1, досліджуване

підприємство АВКТВТ «Рівненська кондитерська фабрика» у 2009 році при чисельності персоналу 388 осіб займало 0,58% ринку кондитерських виробів.

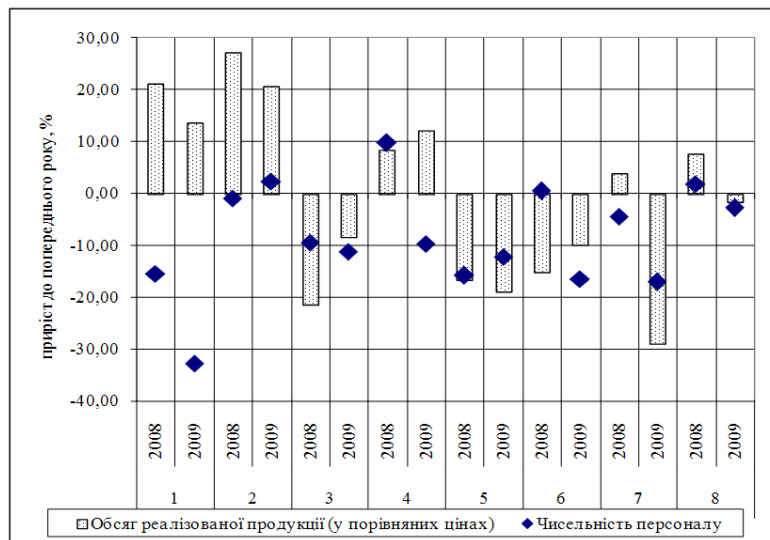


Цифрами на рисунку позначено підприємства: 1 - ЗАТ «Виробниче об'єднання «Конті», 2 - ПБАТ Київська кондитерська фабрика «Рошен», 3 - ВАТ «Полтавакондитер», 4 - ВАТ «Вінницька кондитерська фабрика», 5 - ЗАТ Львівська кондитерська фірма «Світоч», 6 - ВАТ «Запорізька кондитерська фабрика», 7 - АВКТВТ «Рівненська кондитерська фабрика», 8 - ВАТ «ТерА».

Рис. 1. Чисельність персоналу та частка ринку кондитерських підприємств

Кризові явища у економіці з 2008 року призвели до посилення стагнації ринку. За підсумками 2008 та 2009 років реалізація кондитерських виробів в Україні в натуральному виразі скорочувалася, однак у грошовому – зростала за рахунок підвищення цін промислових виробників. В 2009 році виробництво в Україні становило понад 1064 тис. тонн кондитерських виробів, на вітчизняний ринок було реалізовано 708 тис. тон, що на 7,4% менше, ніж в 2008 році. В грошовому еквіваленті ринок виріс на 10% (до 13,0 млрд грн).

Підприємства-лідери ринку («Рошен», «Конті») навіть в умовах кризи продовжують нарощувати обсяги реалізації, у той час як на менших підприємствах спостерігається спад виробництва і реалізації, а відповідно і скоротилися потреби у персоналі, відбулися звільнення працівників (рис. 2). Проте, на досліджуваному підприємстві АВКТВТ «Рівненська кондитерська фабрика» спостерігалися процеси, нетипові для його ринкового сегменту: при збільшенні обсягів виробництва відбулися масштабні скорочення працівників. Це пояснюється тим, що дане підприємство працює на давальницькій сировині, тому на обсяги виробництва криза вплинула несуттєво, а скорочення торкнулося тих працівників, які були своєрідним баластом у попередні роки (працювали неповний робочий день чи тиждень). Таким чином, цей крок допоміг оптимізувати витрати підприємства.



Цифрами на рисунку позначено підприємства: 1 – АВКТВТ «Рівненська кондитерська фабрика», 2 - ВАТ «Вінницька кондитерська фабрика», 3 - ВАТ «Полтавакондитер», 4 - ЗАТ «Виробниче об'єднання «Конті», 5 - ВАТ «Запорізька кондитерська фабрика», 6 - ВАТ «ТерА», 7 - ВАТ ВТКФ «Ласощі», 8 - ВАТ «Чернігівська кондитерська фабрика «Стріла»

Рис. 2. Темпи приросту обсягу реалізованої продукції у порівнянних цінах та чисельності персоналу підприємств кондитерської промисловості

В цілому у галузі спостерігається зростання продуктивності праці (рис. 3). Найвищі значення з-поміж аналізованих підприємств демонструє ЗАТ «Виробниче об'єднання «Конті»», а решта підприємств галузі мають досить близькі показники продуктивності праці, які змінюються у межах 100-250 тис. грн/особу. Найвищий рівень показника у ЗАТ «Виробниче об'єднання «Конті»» можна пояснити набагато більшою у порівнянні з іншими виробниками фондоозброєністю (у 2009 році – 323,7 тис. грн/особу). Проте для решти підприємств кореляція продуктивності праці із рівнем фондоозброєності практично відсутня. Так, на підприємствах Запоріжжя, Полтави, Івано-Франківська, Тернополя показники фондозабезпеченості є найнижчими (від 36,94 до 64,24 тис. грн/особу), в той час як вони демонструють кращу продуктивність, ніж підприємства Вінниці та Чернігові з вищим рівнем фондоозброєності. АВКТВТ «Рівненська кондитерська фабрика» у 2009 році мала один з найкращих показників продуктивності праці при рівні фондоозброєності 77 тис. грн/особу.

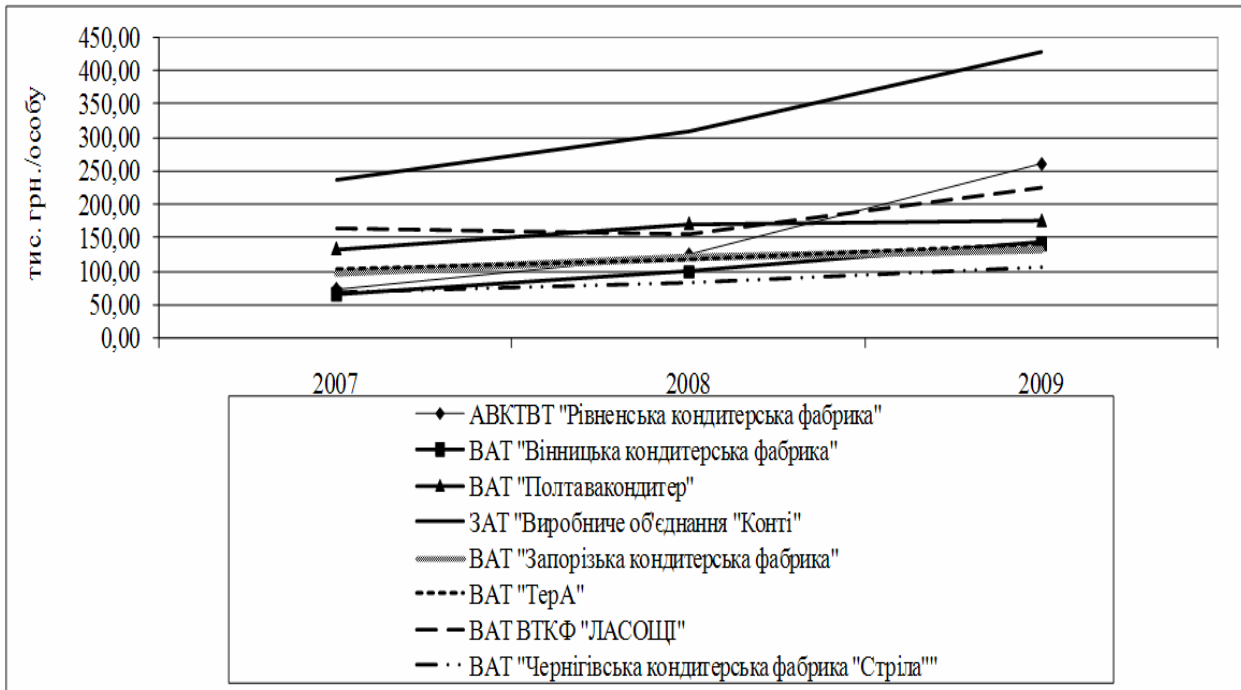


Рис. 3. Продуктивність праці персоналу

Оцінимо ефективність використання трудових ресурсів за показниками заробітної плати. Для більшості підприємств частка витрат на оплату праці коливається у межах 12–16% від суми операційних витрат. Проте, у окремих випадках цей показник є значно вищим (понад 30% у ВАТ «Вінницька кондитерська фабрика») або є значно нижчим (АВКТВТ «Рівненська кондитерська фабрика» – 5,4%, ВАТ ВТКФ «Ласоці» – 8,2%). Для всіх підприємств характерна тенденція до зниження величини фонду оплати праці. За розміром середньорічної заробітної плати підприємства групуються так: найбільші показники у ВАТ «Вінницька кондитерська фабрика» (47,56 тис. грн) та ЗАТ «Виробниче об'єднання «Конті»» (35,28 тис. грн); найменші – у ВАТ «Чернігівська кондитерська фабрика «Стріла»» (15,52 тис. грн) та АВКТВТ «Рівненська кондитерська фабрика» (12,46 тис. грн); інші підприємства становлять однорідну сукупність із середнім розміром річної заробітної плати працівника близько 18 тис. грн. Практично на всіх підприємствах протягом 2007–2009 років коефіцієнт випередження продуктивності праці над заробітною платою був у межах нормативного, тобто більшим за одиницю. Виняток становили лише підприємства Тернополя, Івано-Франківська та Чернігова у 2008 році. Отже, можна стверджувати, що всі підприємства забезпечують достатній рівень ефективності використання трудового потенціалу, проте у підприємств-лідерів ринку є більше можливостей досягати кращого співвідношення між продуктивністю та оплатою праці.

Отримати інтегральну оцінку ефективності використання трудового потенціалу підприємств можна на основі вартісної оцінки, яка є цінною для ухвалення стратегічних управлінських рішень. Результати обчислень, зведені у табл. 1, засвідчують зростання вартості одиниці живої праці по всіх підприємствах галузі, проте цей показник є значно більшим для підприємств-лідерів галузі («Конті», «Ласоці»). На таких підприємствах формування трудового потенціалу та його вартість більшою мірою залежать від ефективності використання потенціалу основного технологічного персоналу. Для підприємств, які є невеликими гравцями ринку, більш важливим є ефективний менеджмент, аніж продуктивна діяльність виробничих робітників, тому на вартість їх трудового потенціалу значний вплив має управлінська складова.

Оцінка вартості трудового потенціалу підприємств

Підприємства	2007			2008			2009		
	Оцінка одиниці живої праці, тис. грн.	Питома вага управлінського потенціалу, %	Трудовий потенціал підприємства, тис. грн.	Оцінка одиниці живої праці, тис. грн.	Питома вага управлінського потенціалу, %	Трудовий потенціал підприємства, тис. грн.	Оцінка одиниці живої праці, тис. грн.	Питома вага управлінського потенціалу, %	Трудовий потенціал підприємства, тис. грн.
ЗАТ «Виробниче об'єднання «Конті»	295,94	22,1	306994	472,07	11,3	471950	478,44	13,3	441613
ВАТ «Полтавакондитер»	134,07	21,4	69064,5	169,65	22,6	80418,7	211,5	20,6	86759
ВАТ «Вінницька конд. фабрика»	71,93	28,2	31874,5	118,61	24,6	49636,7	148,04	25,1	63821,8
ВАТ «Запорізька конд. фабрика»	118,44	24,5	23731,2	123,06	29,6	22247,2	140,82	31,0	22791,3
АВКТВТ «Рівненська конд. фабрика»	84,53	10,2	9632,35	92,41	10,1	8893,8	194,19	6,1	12030,9
ВАТ «Чернігівська конд. фабрика «Стріла»	69,33	23,6	5307,28	65,38	31,4	5679,6	162,48	21,2	11938,7
ВАТ ВТКФ «Ласощі»	166,08	28,2	6179,39	184,68	30,1	6658,98	193,64	36,8	6475,53
ВАТ «ТерА»	85,03	22,1	3453,1	120	20,6	4809,22	156,63	21,1	5267,59

Висновки. В процесі дослідження було встановлено, що АВКТВТ «Рівненська кондитерська фабрика» за період 2007–2009 років характеризувалося зростанням ефективності використання трудового потенціалу та його вартості при зменшенні кількості працівників. Чисельність персоналу підприємства є пропорційною його ринковій частці. У порівнянні із підприємствами галузі, використання трудового потенціалу АВКТВТ «Рівненська кондитерська фабрика» має такі особливості: притаманні значно більші, ніж в середньому по галузі, темпи скорочення чисельності персоналу при збереженні тенденції до зростання обсягів виробництва; рівень продуктивності праці підприємства є значно вищим, ніж у галузі; рівень фонду оплати праці та середньорічна заробітна плата працівників є однією з найнижчих з-поміж порівнюваних підприємств; вартість одиниці живої праці на підприємстві вище середньої у галузі, а частка управлінського потенціалу у формуванні трудового потенціалу є найнижчою у сукупності проаналізованих суб'єктів господарювання. Отже, можна стверджувати, що для підприємства ефективно використання трудових ресурсів створило важливі передумови для збереження його сталого функціонування протягом останніх років. Першочерговим завданням є удосконалення оплати праці у відповідність із зростанням ефективності використання трудового потенціалу підприємства та формування достатнього рівня управлінського потенціалу.

Література

1. Морита А. Сделано в Японии / А. Морита ; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1993. – 413 с.
2. Пирожков С. И. Трудовой потенциал в демографическом измерении / С. И. Пирожков // Демографический и трудовой потенциал : избран. науч. труды : в 2 т. – К. : Киев. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 934 с.
3. Трудовий потенціал і зайнятість: теоретичні основи та регіональні особливості / [Долішній М. І., Злупко С. М. та ін.]. – Ужгород : Карпати, 1997. – 422 с.
4. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [посібник для сам. вивч. дисц.] / Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. – К. : КНЕУ, 2004. – 368 с.
5. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України / Л. В. Шаульська. – Донецьк : Ін-т економіки пром. НАН України, 2005. – 502 с.

Надійшла 12.04.2011

АДАПТАЦІЯ МОТИВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ДО СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕАЛІЙ

Досліджено специфічні аспекти формування політики мотивації та стимулювання праці на підприємствах легкої промисловості. Запропоновано принципи заохочувальних надбавок та розкрито їхню сутність.

The specific aspects of motivation and stimulation policy forming on enterprises of light industry are researched. The principles of promotion surcharges are offered. Their essence are determined.

Ключові слова: мотивація, стимулювання, винагорода, заробітна плата, надбавки, заохочення.

Постановка проблеми. Практика сучасного ведення бізнесу з усією очевидністю свідчить, що найбільшу віддачу одержують ті підприємства, що своєчасно адаптують форми і методи господарювання стосовно рухливого та швидко змінюваного ринкового середовища. При цьому важливе місце в концепції соціально-економічної політики підприємств приділяється механізму мотивації.

Пояснюється це тим, що за нинішніх економічних умов значно зросла значимість людського фактора у виробничому процесі. Якість трудових відносин, рівень зацікавленості, трудової та соціальної активності робітників значною мірою визначають сьогодні ефективність виробництва, рівень конкурентоспроможності підприємств, найважливіші виробничо-економічні показники.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Результати досліджень з питань мотивації персоналу представлені в роботах Калініної С.П., Лібанової Е.М., Мартякової О.В., Миколайчук Н.С., Микитенко В.В. Шаульської Л.В. та ін. Проте розвиток мотиваційних процесів на підприємствах легкої промисловості має свої специфічні ознаки, які необхідно враховувати при формуванні мотиваційної політики підприємств галузі.

Постановка завдання. Дослідити специфічні передумови формування та розвитку мотиваційної політики підприємств легкої промисловості з метою її ефективної адаптації до сучасних соціально-економічних реалій.

Виклад основного матеріалу. В останні роки пошук нових підходів до управління персоналом, інтенсивний розвиток економічної соціології і психології обумовили включення проблем мотивації в коло об'єктів, широко досліджуваних економістами. Кінцеві результати господарської діяльності багато в чому визначаються внутрішньою спрямованістю кожного члена виробничого персоналу на їх досягнення. Щоб забезпечити таку спрямованість, або, іншими словами, мотивацію, потрібно знати інтереси людей, визначити структуру потреб та інших елементів мотиваційного процесу. Особливо актуальною ця проблема є для підприємств із великою чисельністю персоналу і широким діапазоном посадових рівнів.

Високий ступінь концентрації текстильних підприємств серед інших підприємств легкої промисловості обумовив підвищену "чутливість" їх колективів до найменших соціальних, політичних, економічних змін.

Текстильна галузь через свої гомігнізмі розміри дуже важко, повільно і складно переживала процес переходу до нових умов господарювання. Розглянемо деякі проблеми мотивації і їх причини на текстильних підприємствах, тому що саме ці проблеми виявилися найгострішими і важко вирішуваними.

Невідповідність форми власності підприємства особистим цінностям і цілям призводила до спотворення принципу мотивації.

Пояснення такому стану справ можна знайти в колишньому Законі СРСР "Про державне підприємство (об'єднання)". Там у свій час декларувалося, що колективи державних підприємств здійснюють права користування виробничими фондами. Іншими словами, це означало, що робочі колективи не були власниками виробничих засобів і коштів, не мали права ними вільно розпоряджатися і, як наслідок, не мали права самостійно (вільно) здійснювати господарську діяльність. Держава визначала не тільки основні цілі підприємств у виді планових виробничих показників, але і указувала форми і методи їх досягнення.

Нагальною потребою нинішньої практики господарювання стали зміна форми власності та залучення у зв'язку з цим трудових колективів до управління підприємствами.

До того ж, розглядаючи баланс між внутрішнім і зовнішнім винагородженням, можна зазначити, що на той час значно переважали форми та методи зовнішніх винагород. Рівень заробітної плати був відносно стабільним, баланс попиту та пропозиції жорстко контролювався державою, суспільні цінності виключали можливість відкритої демонстрації підвищеного добробуту.

Новий рівень виробничих відносин, пов'язаний з реорганізацією державної форми власності, припускає і нову трудову ментальність, що потребує адаптації до нових умов господарювання. Багато економічних прорахунків за останні роки пов'язані саме з тим, що особи, відповідальні за прийняття управлінських рішень, не співвідносять свої дії з принципами, властивими ринковим відносинам.

Ці проблеми вказують на те, що виникає конфлікт між застарілим трудовим менталітетом і новими виробничими відносинами.

Розробка стратегічних планів базується та їх реалізація через соціально-економічну політику повинні враховувати рівень мотивації трудового колективу. В основі будь-якої мотивації знаходяться потреби. В економічній літературі розрізняють різні рівні і групи потреб [1]. Кожна група потреб має свій поріг дії, залежно від матеріального добробуту людини, при цьому чим вищий рівень добробуту, тим вищий рівень потреб, і навпаки.

Саме проблеми підприємств легкої промисловості, пов'язані із найнижчим рівнем заробітної плати у промисловості, визначають основні напрями підвищення мотивації.

Якими б не були скрутними часи для багатьох підприємств, але господарювання в ринкових умовах спонукає їх реагувати на потреби часу. Однією з таких головних потреб є оновлення технічної бази виробничих структур, що, в свою чергу, призводить до перегляду професійно-кваліфікаційної структури зайнятості, форм організації та методів і форм оплати праці.

Підвищена відповідальність по договірних зобов'язаннях виводить на пріоритетне місце такий показник господарської діяльності, як своєчасне виконання виробничих завдань. А це означає, що традиційні форми відрядної оплати праці, тобто оплата залежно від обсягу виробленої продукції, за таких умов втратили свою стимулюючу роль. Тому однією з характерних тенденцій в еволюції форм оплати праці робітників підприємств легкої промисловості за останні десять років стало розширення частки робочих, що оплачуються погодинно, та значне скорочення відрядників. Заробітна плата на багатьох підприємствах поставлена у залежність від своєчасного виконання виробничих завдань.

Підвищення ролі погодинної форми оплати праці, розширення функцій тарифних систем, широке розповсюдження різних заохочувальних надбавок, поява нових і розширення існуючих форм колективних винагород стали результатом спрямованості на досягнення більш якісних показників роботи. До того ж, погодинна форма оплати праці більшою мірою відповідає сучасним умовам застосування у виробництві науково-технічного прогресу, полегшує перегляд окремих норм і, таким чином, дозволяє запобігати найбільш поширеним причинам трудових конфліктів.

Така зміна пріоритетів у формах оплати праці привела до підвищення ролі системи тарифних розрядів, розширення кола її завдань. При цьому мається на увазі застосування тарифів для заохочування зростання продуктивності праці, підвищення якості продукції та інших виробничих показників.

При виборі форми заробітної плати повинні враховуватися такі три фактори [2]:

- 1) ступінь, з яким робочий може контролювати кількість та якість виробленої ним продукції;
- 2) ступінь точності, з яким продукція може бути виміряна;
- 3) рівень витрат, пов'язаний із застосуванням тієї чи іншої системи оплати.

Там, де робітник може суттєво вплинути на якість і кількість продукції, а сама продукція досить легко може бути виміряна, може бути застосований заохочувальний варіант форми оплати праці.

В іншому випадку більш доцільним буде застосування фіксованого варіанта оплати праці. При фіксованій оплаті праці нарахування може проводитися за єдиними тарифними ставками для кожного розряду робіт по цілому діапазону ставок, причому вибір конкретної розцінки залежить від тривалості роботи за даним розрядом і від оцінки заслуг робітника. При цьому для робітників може бути встановлений діапазон тарифних ставок.

Застосування заохочувальних форм базується на методах відрядної та погодинної заробітної плати. Відрядно-погодинна система оплати праці передбачає виплату робітнику певної суми за кожен одиницю продукції. За норматив береться мінімально досяжний рівень виробітку. Робочий, який виробляє продукцію на цьому рівні та нижче, одержує мінімальну – “базову” – тарифну ставку, а робочий, що працює більш продуктивно, одержує відповідно і більшу заробітну плату. При цьому поріг мінімуму “норматив” визначається таким чином, щоб норму могли перевищити більше половини персоналу.

Вибір еталону не середнього, а мінімального виробітку дозволяє охопити дією системи стимулів більшість виробничих робочих і створити уявлення “гуманного підходу” адміністрації, яка враховує можливість усіх робочих. Врахування цього психологічного фактора сприяє поліпшенню морально-психологічного, створенню доброзичливих стосунків між адміністрацією та робочими, а також між самими робочими групами, що в кінцевому рахунку зменшує плинність кадрів – особливо актуальний показник використання трудових ресурсів на підприємствах легкої промисловості.

Стимулювання, основане на погодинних нормах виробітку, передбачає врахування та оцінку не грошових, а часових витрат на виробництво продукції. За таку норму приймається обсяг робіт певної якості, який робочий середньої кваліфікації може виконати за 1 годину, працюючи у середньому темпі, з урахуванням часу на відпочинок та особисті потреби. За перевиконання такої норми виконавець одержує надбавку.

Інший різновид заохочувальної оплати праці пов'язаний із високим рівнем частки машинного часу. Спеціально для праці таких робочих застосовується відрядна система заробітної плати, що призначена матеріально заохочувати виконавця до скорочення часу ручної праці, що в свою чергу забезпечує зростання виробітку та зменшення витрат виробництва при поліпшенні використання обладнання.

Дана форма заробітної плати дає можливість вирівнювати оплату робочих однієї і тієї ж кваліфікації, які виробляють продукцію за різними нормами праці. Недосконалість існуючих методів нормування на підприємствах легкої промисловості, особливо тих, де існує широкий асортимент продукції, вже багато років призводить до так званих вигідних і невідгідних видів продукції та напівфабрикату з позицій їх виробництва, що породжує конфлікти між робітниками та адміністрацією. Запровадження більш широкої тарифної сітки проблеми не вирішило. Рівень тарифних ставок, який фіксується в колективних договорах, як правило, встановлюється на значний проміжок часу (1-2 роки), перегляду не підлягає. До того ж, у таких договорах не враховуються всі можливі технічні та технологічні зміни, що можуть вплинути на рівень фактичного виробітку. Підвищення ж тарифних ставок певній групі або групам робочих-відрядників (наприклад, тим, що зайняті на виробництві певного виду продукції) може викликати небажану ланцюгову реакцію по підвищенню оплати іншим робочим, перш за все робочим попередніх підготовчих цехів, де виробляють напівфабрикат по тих видах продукції, по яких має місце зміна тарифних ставок.

Запобігти цій проблемі призвані технологічні надбавки. Величина технологічних надбавок становиться у залежність від частки допоміжних робіт, яких на невідгідному асортименті, як правило, більше. Завдяки технологічним надбавкам зростання заробітної плати збільшується, що вирівнює мотивацію при виробництві всіх видів продукції та напівфабрикату.

Використання технологічних надбавок дозволяє ув'язувати норми праці з оплатою праці, не змінюючи при цьому тарифних ставок.

Застосування технологічних надбавок дозволяє одержувати і такий позитивний наслідок, як можливість виконання обов'язків тимчасово відсутніх робітників, розширення масштабів багатостататного обслуговування.

Старі методи заохочення спонукували робітників усіляко збільшувати випуск продукції, залишаючи осторонь питання підвищення якості, раціонального використання обладнання, економічних витрат сировини, матеріалів та енергії. Між тим поліпшення економічних показників саме по цих факторах набуває важливого значення в сучасних умовах, оскільки за умов зростання технічної оснащеності підприємств продуктивність праці визначається вже не стільки інтенсивністю ручної праці, скільки поліпшенням використання дорогого обладнання, енергії і особливо дефіцитної сировини.

Прикладом цільової преміальної системи може бути практика стимулювання скорочення браку. За умов сучасного виробництва робочим часто буває вигідніше підвищити свій заробіток за рахунок збільшення кількості або обсягу виробленої продукції, оскільки загальне зростання заробітку перебиває величину вилучених коштів за допущений брак. Це викликано тим, що при існуючих розцінках скорочення швидкості робочих операцій, обумовлене бажанням робітників не допустити брак, може призвести до значного зниження заробітку. У той же час брак веде до непропорційно високого зростання виробничих витрат, оскільки бракована продукція, яка робочому не оплачується, стає джерелом високих загальних витрат, перш за все сировини та енергії. Ці втрати для підприємства можуть виявитися більшими, ніж економія по заробітній платі за рахунок вилучень за брак. У цьому випадку адміністрації вигідніше виплачувати робочим спеціальну премію за скорочення браку, ніж нести збитки від низької якості роботи.

Приблизно такі ж міркування враховуються при введенні спеціальних премій за дотримання технологічної дисципліни виробництва. Так, порушення технологічних режимів може призводити до значного зниження якості продукції, зниження ефективності використання обладнання, підвищення травматизму, порушення екологічних норм тощо. Кожний із зазначених наслідків пов'язаний із додатковими витратами на їх усунення та компенсацію. Тому все більшого поширення на підприємствах легкої промисловості набувають премії та надбавки за безаварійну роботу, за дотримання технологічної дисципліни, за утримання обладнання у задовільному стані тощо.

Нові тенденції у сфері мотивації праці набирають усе більшої сили, що сприяє прискореній адаптації форм матеріального стимулювання сучасного робітника до новітніх умов його техніко-економічного та соціально-психологічного оточення. У зв'язку з цим доцільно розглянути детальніше як приклад трансформації підходів до стимулювання та мотивації деякі основні сучасні принципи визначення розмірів заохочувальних надбавок (табл. 1).

При комплексному використанні різних видів преміальних надбавок слід уникати дублювання преміювання за різні показники роботи, тобто стимулюватися повинні конкретні показники у доповнення один до одного з тим, щоб сприяти досягненню єдиної цілі – поліпшенню всіх показників виробництва. Зокрема, цього можливо досягти шляхом ув'язки шкали преміювання із шкалою відрядних приробітків. Така ув'язка дозволить стимулювати виробіток таким чином, щоб її збільшення не йшло на шкоду якості робіт або не призвело до перевантаження обладнання.

Так, наприклад, робочий може одержати надбавку за перевиконання встановленої норми у розмірі 25% до основної тарифної ставки. При введенні додаткової премії за економію сировини та матеріалів ця надбавка не збільшується, а видається лише при досягненні максимальних показників вже по обох факторах: "виріток" і "економія сировини". Кожний фактор, за яким відбувається преміювання, повинен мати свою питому вагу залежно від його ролі у конкретному виробничому процесі.

Розмір заохочувальних надбавок до заробітної плати у межах стимулювання за досягнення певних

показників у роботі і підвищення тарифних ставок і окладів за підвищення кваліфікації не повинен бути дуже високим, щоб не знецінити систему премій і надбавок і попередити зростання витрат на робочу силу, і в той же час він не повинен бути дуже низьким, щоб зберегти матеріальні мотиви до поліпшення показників роботи.

Таблиця 1

Принципи визначення розмірів заохочувальних надбавок

Принципи	Сутність
Комплексність	Стимулювання окремих показників господарської діяльності не повинно взаємно погашатися, вони мають доповнювати один одного
Збалансованість	Розмір надбавок повинен бути необхідний і достатній для стимулювання досягнення певних показників у роботі
Заохочення Диференційованість	Стимулювання до підвищення кваліфікації Урахування соціально-психологічних факторів в економічній оцінці результатів праці

Слід при цьому пам'ятати, що нарахована заробітна плата відрізняється від виплаченої заробітної плати на суму податкових і соціальних платежів. Стимулюючу роль може виконувати тільки та частина заробітної плати, яку реально отримує робітник, і якщо ця частина є мізерною, то наслідком такого нарахування є не тільки не збільшення стимулюючої ролі заробітної плати, а навпаки, її зменшення.

Одним із шляхів уникнення малих надбавок до заробітної плати є збільшення інтервалу перегляду тарифних ставок та окладів. У тих випадках, коли використовуються заохочувальні форми заробітної плати, інтервали між її змінами залежать від трудових показників робітника та стажу його роботи. Оскільки професійна освіта на надбання професійних навиків найбільш інтенсивно відбувається у перші роки роботи, на ці роки повинна припадати найбільша кількість переглядів заробітної плати. Для робочих із стажем перегляд оцінки кваліфікації повинен відбуватися для підтвердження обґрунтованості високих тарифних ставок, а не для їх зміни.

У деяких випадках доплати до основної заробітної плати мають за ціль не стільки стимулювати виробничі показники робітника, скільки утримувати кваліфіковані кадри. В умовах широкого застосування автоматизованого обладнання і заміни старих машин досить часто старі види робіт змінюються новими. Введення нової структури робочих місць, як правило, призводить до звільнення частини робітників або до переведення на менш оплачувані робочі місця. Для збереження кадрових досвідчених робітників керівники у ряді випадків ідуть на збереження колишньої оплати робочим, які переводяться на менш оплачувані види робіт. Однак цей захід є тимчасовим – робітник повинен у обмежений час підвищити свою кваліфікацію до відповідного розряду робіт або він втратить надбавку.

Висновки. Останнім часом керівники підприємств одержують багато нарікань від робітників на те, що в існуючих системах стимулювання праці вони стають схожими на машини, які автоматично реагують тільки на винагороду, і що ці системи ігнорують соціально-психологічні фактори трудового процесу. виправити цей недолік повинні спеціальні диференційовані надбавки. Сполучення і цілеспрямоване застосування всіх підходів і факторів мотивації на підприємствах текстильної галузі сприятиме досягненню високого мотиваційного ефекту, адаптації працівників до ринкового середовища, самореалізації кожної людини, а в кінцевому рахунку – оздоровленню економічної ситуації як на окремо узятому підприємстві, так і в галузі в цілому.

Література

1. Маскон М. Х. Основи менеджмента / М. Х. Маскон, М. Альберт, Ф. Хедури ; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
2. Савина Г. Г. Разработка механизма мотивации структурных подразделений / Г. Г. Савина // Економіка: проблеми теорії і практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ДнНУ, 2003. – Вип. 185 : у 4 т. Т. I. – С. 23–24.
3. Беззубко Л. В. Вопросы трудовых отношений в условиях рынка / Беззубко Л. В., Лобас В. М., Чернобай А. Р. – Макеевка : ДонГАСА, 2000. – 206 с.

Надійшла 19.04.2011

ТЕХНОПАРК ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто технопарк як інноваційну структуру, яка сприяє розвитку виробничих підприємств. Виокремлені основні завдання, які повинні розв'язуватися технопарками.

Technology parks as an innovative structure which promotes the development of productive enterprises are regarded. The main problems which must be handled in technology parks are determined.

Ключові слова: технопарк, інноваційний розвиток, виробниче підприємство, збалансованість інтересів.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки України неможливий без високоефективної, науково обгрунтованої стратегії інноваційної діяльності, здатної забезпечити конкурентоспроможність виробничих підприємств на вітчизняних та світових ринках.

Результатом інноваційної діяльності повинна стати високотехнологічна конкурентоспроможна продукція, яка посилить позиції національного товаровиробника на світовому ринку та забезпечить підвищення конкурентоспроможності економіки країни у світових рейтингах.

Згідно Концепції розвитку національної інноваційної системи, метою розвитку повинно стати забезпечення стійкого зростання продуктивності праці та конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників на основі технологічної модернізації економіки, підвищення їх інноваційної активності та впровадження нових продуктів, послуг, технологій, а також методів організації та управління господарською діяльністю для підвищення добробуту населення та стабільного економічного зростання на основі визначених національних пріоритетів.

В Україні накопичено певний досвід аналітичної і практичної роботи щодо проектування та реалізації структурних перетворень виробничої та соціальної інфраструктури у напрямі підвищення сприятливості економіки підприємств до інновацій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження ролі інновацій в економічному розвитку виробничих підприємств України знайшли одне з провідних місць в сучасних працях вітчизняних та закордонних економістів. Серед українських вчених, що внесли вагомий внесок у розвиток інноваційної діяльності виробничих підприємств, слід назвати праці А. Алімова, Ю. Бажала, О. Галушко, А. Гальчинського, В. Геєця, та ін. Серед закордонних авторів слід назвати праці С. Валдайцева, Р. Гаррода, П. Дасгупта та ін. Разом з тим, недостатньо дослідженими в науковій літературі залишаються питання пріоритетного становлення інноваційного фактору забезпечення розвитку підприємств.

Постановка завдання. Розглянути особливості впливу технопарків на інноваційний розвиток виробничих підприємств.

Виклад основного матеріалу. Визначена в українському суспільстві стратегія на утвердження принципів і механізмів соціально-орієнтованої інноваційної моделі соціально-економічного розвитку обумовлює необхідність поліпшення інноваційної сприятливості соціально-економічного середовища як регіональних економік, так і національної економічної системи загалом.

Світовий досвід засвідчує, що тільки гнучкість державного управління інноваціями, залучення до активного сприяння інноваціям місцевих органів влади дозволяють досягти стабільності та ефективності виробництва. Ефективне управління впровадженням новинок сприяє не тільки оптимізації інноваційного процесу, але і дозволяє одержувати оптимальний прибуток. Тому питання вибору й оцінки інноваційної стратегії має займати центральне місце у визначенні напрямів розвитку виробничих підприємств, забезпеченні їх ефективності, а також соціальної стабільності.

Іншими словами, необхідно системно розглядати як зовнішні, так і внутрішні умови розвитку виробничих підприємств. Серед них провідну роль має відігравати наука як головний фактор подолання кризових явищ в економіці та виробництві, уникнення непередбачуваності й не прогнозованості суспільного поступу. Система державного управління наукою в Україні поступово перебудовується під цю ідеологію і послідовно включає інноваційні важелі управління економікою. У цьому — майбутнє вітчизняного виробництва.

Методологічні та практичні засади інноваційної діяльності виробничих підприємств в умовах перехідного періоду потребують детального опрацювання, оскільки зарубіжний досвід у цій сфері не може бути адаптований в Україні без урахування особливостей розвитку вітчизняної економіки.

Сьогодні інновації стають ключовим чинником розвитку для більшості підприємств. Характерною є зростаюча кількість наукових праць, де досліджується інноваційна діяльність. У більшості з них акцент робиться не на ціновому механізмі конкуренції, а на інноваційних процесах, пов'язаних з поліпшенням всього виробничо-господарського потенціалу підприємства. Ось чому вітчизняні вчені намагаються обгрунтувати національні інноваційні пріоритети, знайти дійові механізми залучення й ефективного

використання інновацій. Однак масштаби та рівень наукової розробки зазначених проблем залишаються недостатніми [1].

Інноваційний розвиток виробничих підприємств безпосередньо залежить і від інвестиційного клімату. Іншими словами, від реального стану соціально-економічного середовища та ймовірних перспектив його розвитку.

Характерними інноваційними структурами в Україні стають технопарки і території зі спеціальним режимом інвестиційно-інноваційної діяльності.

Технопарк — це гарантія швидкої і максимально повної реалізації наукового потенціалу. Це єдиний „організм”, в якому підтримується безперервний зв'язок між дослідженнями, дослідним виробництвом, впровадженням прикладних розробок і ринком, включаючи підготовку фахівців як за технологічним напрямом діяльності парку, так і маркетингом продукції.

На кінець 1990-х років у світі функціонували сотні технопарків. Серед основних завдань, які повинні розв'язуватися технопарками, в першу чергу слід виділити:

сприяння прискоренню процесів передачі результатів фундаментальних і прикладних досліджень у сферу науково-технічних розробок і безпосередньо у виробництво;

розвиток інноваційного підприємництва в регіонах, формування ефективно діючих зон за рахунок залучення до цієї діяльності науково-технічних працівників, вчителів і студентів вузів, а також колективів, які реалізують власні розробки;

реалізація державної політики сприяння розвитку експорту наукоємної продукції і на цій основі інтеграції України в світову економічну систему;

задоволення потреб регіонів в окремих видах високотехнологічної продукції масового попиту, яка в даний час є предметом імпорту.

Функції, які реалізуються в технопарках, мають як внутрішню, так і зовнішню спрямованість. Внутрішня функція стимулює промислове освоєння і комерціалізацію нової продукції в ринково значущих об'ємах при забезпеченні оптимальних співвідношень конкурентоспроможної якості і конкурентоспроможних цін. Цьому сприяють нові типи економічних послуг, які надаються в технопарках: технологічний аудит, оцінка і пошук областей використання нововведень, концептуальна розробка проектів промислової диверсифікації, маркетингові дослідження, аналіз реальності проектів, допомога в придбанні і продажу технологій. У плані реалізації зовнішньої функції діяльність технопарків і технополісів сприяє міжнародному трансферу технологій.

Не дивлячись на доведену часом ефективність таких видів інноваційних структур за кордоном, навряд чи їх активне створення і розповсюдження може в даний час істотно сприяти інноваційному розвитку економіки України. Для нашої країни сьогодні більш важливо добитися підвищення якості „загальної” інфраструктури, до якої відносять транспорт, господарські комунікації, зв'язок, рівень інформатизації діяльності органів влади, рівень освіти робітників..

Зарубіжний досвід свідчить, що тільки гнучкість державного управління інноваціями, залучення до активного сприяння інноваціям місцевих органів влади дозволяє досягти стабільності і ефективності виробництва, оскільки ефективне управління впровадженням новинок сприяє не тільки оптимізації інноваційного процесу, але і відкриває можливості одержувати оптимальний прибуток. На жаль, найбільш поширений сьогодні підхід в Україні — це прагнення до максимального прибутку в найкоротші терміни. Це робить основним критерієм оцінки привабливості інвестиційних проектів мінімізацію терміну окупності інвестицій і майже нівелює важливість довготривалих ефектів, критерієм яких може бути, наприклад, сумарний прибуток. Тому питання державного вибору і оцінки інноваційної стратегії повинно займати центральне місце у визначенні тактики підприємництва, забезпеченні ефективного розвитку економіки і соціальної стабільності в суспільстві на довготривалу перспективу [2].

Значення технопарків і доцільність їх створення в Україні полягає в тому, що вони є ефективною формою зближення науки і виробництва, так як скорочується до мінімуму тривалість циклу «дослідження – розробка – впровадження»; у технопарках зосереджуються висококваліфіковані кадри різних спеціальностей (учені, розробники, дослідники, аналітики, інженери, спеціалісти різного профілю), що забезпечує можливість міжгалузевих досліджень; у технопарках зосереджується унікальне устаткування, обчислювальні центри, лабораторії, що дає змогу проводити дослідження і наукові експерименти; у парках фінансовий капітал представлений у найдосконаліших формах – венчурному капіталі; у технопарках формується «еталонне середовище» з точки зору як економічних, так і організаційно-географічних умов для створення нових, наукомістких виробництв, що відповідають сучасним вимогам розвитку суспільства. На практиці сьогодні в Україні кризові явища в політиці та економіці витиснули науку та інноваційну діяльність із кола державних пріоритетів, їхня підтримка з боку держави послідовно і неухильно зменшувалася, а у випадку з технопарками була зовсім припинена. Відсутність позитивного ставлення до долі наукових результатів призвела до посилення негативних явищ у сфері діяльності НАН України, коли розпадається зв'язок поколінь у науці, вона неухильно старіє і дуже скоро може настати час, коли критична маса негативних чинників досягне такого рівня, при якому ці процеси стануть незворотними. Після цього Україна приречена перетворитися на сировинний придаток розвинених держав, джерело дешевої робочої

сили й місце розміщення екологічно шкідливих виробництв.

Висновки. Успішність розвитку економіки значною мірою залежить від ефективності організації інноваційних процесів, які забезпечують перетворення результатів науково-дослідних робіт в реальні нові технології, товари, послуги. Аналіз світової практики показує, що одним з найбільш ефективних механізмів організації інноваційних процесів являється створення технопарків, як одного з різновидів науково-технічних зон. Інноваційні процеси в сучасній економіці мають високу динаміку, скорочується час на проведення наукових досліджень та зростає їх вартість, а необхідність постійної підтримки конкурентоспроможності змушує підприємства впроваджувати нововведення в стислі строки. Питанням теорії та практики створення і функціонування науково-технічних зон присвячені чисельні дослідження іноземних та вітчизняних економістів, в яких розроблені основні принципи діяльності, питання розміщення та моделі управління такими зонами.

Але практично відсутні дослідження привабливості інноваційних структур, а також шляхів формування організаційно-економічного механізму функціонування технопарків на базі виробничих підприємств.

Створення технопарків як точкових науково-технічних зон є одним із важливих факторів успішного розвитку економіки. При створенні технопарків переслідуються досягнення трьох основних цілей: створення нових конкурентоспроможних продуктів, технологій і робочих місць, нових інноваційно орієнтованих підприємств, сприяння залученню іноземних та вітчизняних інвестицій в економіку країни.

Технопарки та інші інноваційні структури вимагають визначеної фінансової підтримки в процесі своєї діяльності особливо на її початку. Проте, незважаючи на ризиковий характер інвестицій у технопарки, вони є сектором інноваційної інфраструктури економіки, що найбільш динамічно розвивається.

Певну специфіку мають технопарки, створенні на базі великих наукових центрів і провідних університетів. Такі технопарки повинні сприяти формуванню і росту нових наукомістких фірм, що використовують результати науково-дослідних робіт наукового центру, створювати сучасну інноваційну інфраструктуру, діючи як в інтересах наукового центру, так і в інтересах малого і середнього бізнесу.

Для забезпечення діяльності технопарку на базі виробничого підприємства необхідно створити власні органи управління, які б узгоджували інтереси всіх діючих в складі технопарку структур: ініціаторів заснування технопарку, суб'єктів підприємницької діяльності, що мають вільні кошти для інвестування, користувачів або споживачів послуг технопарку. Головним принципом збалансованості інтересів усіх сторін, що беруть участь у створенні технопарку, вважається економічна доцільність їх співробітництва.

Підприємству, на базі якого створюється технопарк, необхідно мати високий рівень інвестиційної привабливості, науковий потенціал достатній для здійснення інноваційної діяльності по трьом ключовим напрямках: організаційні інновації, інновації в технології навчання і наукові дослідження.

Література

1. Жилінська О. Розвиток інноваційної інфраструктури / О. Жилінська, Д. Чеберкус // Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 57–67.
2. Говоруха Ж. А. Питання розвитку інноваційної діяльності підприємств України / Ж. А. Говоруха // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 8 (74). – С. 107.
3. Микитенко В. В. Інноваційна модель аналізу та прогнозу ефективності галузей і технологій / В. В. Микитенко // Проблеми науки. – 2002. – № 4. – С. 37–41.

Надійшла 10.04.2011

УДК 331

Х. І. СВЯТНЕНКО, І. В. БУРАЧЕК
Житомирський державний технологічний університет

ПІДВИЩЕННЯ ВАГОМОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ ВИНАГОРОДИ В СИСТЕМІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В РОЗРІЗІ УПРАВЛІНСЬКОГО І ВИРОБНИЧОГО ПЕРСОНАЛУ

Досліджено особливості системи мотивації управлінського і виробничого персоналу. Проведено порівняльну характеристику методів навчання управлінського і виробничого персоналу. Визначено основні заходи щодо стимулювання персоналу.

The features of the motivation of the production and management personnel are investigated. The comparison of methods of teaching management and production personnel was conducted. Key measures to encourage staff was identified.

Ключові слова: мотивація, стимулювання, виробничий персонал, управлінський персонал.

Постановка проблеми. В усі часи праця була джерелом матеріальних і духовних цінностей, тому проблема стимулювання людей до праці ніколи не втрачала своєї актуальності. Спроби пояснити поведінку

людей і сприяти підвищенню мотивації трудової діяльності робилися вже на етапах зародження суспільного виробництва. Згодом під різними назвами і з різних позицій науковці і практики почали досліджувати те, що сьогодні називається проблемою мотивації, тобто різноманітні аспекти активізації, заохочення, стимулювання. В умовах, що склалися в Україні на нинішньому етапі її розвитку, проблема мотивації особистості набула важливого значення, оскільки вирішення задач, які стоять перед суспільством, можливе лише за умови створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати персонал підприємств до ефективної діяльності [1, с.112]. Мова йде про застосування таких форм і методів стимулювання особистості, які б сприяли високій результативності її роботи. Тому проблема ефективної мотивації персоналу надзвичайно важлива для розвитку як кожного підприємства, так і економіки держави в цілому. При визначенні сучасного підходу до мотивації праці важливе значення відіграють впровадження альтернативних варіантів організації, умов та режимів праці з широким застосуванням гнучких та індивідуальних підходів, впровадження безперервної системи освіти персоналу, зростання цінностей корпоративної культури в системі управління персоналом.

Аналіз наукових досліджень і публікацій. Проблемам мотивації праці присвятили свої наукові роботи такі відомі вчені минулого та сучасності, як К. Альдефер, В. Врум, Ф. Герцберг, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу, Е. Мейо, М. Мескон та інші [2, с.98]. Теоретичною базою для аналізу мотивації праці стали наукові праці російських вчених: В. Адамчука, О. Виханського, Б. Генкіна, А. Здравомислова, С.Каверіна, А. Леонтьєва, В. Травіна, Л. Шаховської, В. Ядова та ін. Серед вітчизняних науковців вагомий внесок у розвиток проблеми мотивації праці персоналу зробили В. Абрамов, Д. Богиня, В. Гриньова, О. Грішнова, Г. Дмитренко, Й. Завадський, Т. Завіновська, М. Карлін, А. Колот, В. Пономаренко та ін. Однак, вважаємо, дослідження мотивації, як і будь-яке завдання, пов'язане із людиною, не може мати остаточного розв'язку [3, с.146]. На нашу думку, мотивація як категорія не має остаточного та незаперечного визначення. Все, що пов'язано із мотивацією людини, у широкому розумінні, завжди містить елемент суб'єктивності.

Постановка завдання. Мета статті передбачає рішення наступних завдань: аналіз понятійних підходів щодо мотивації, дослідження системи винагород мотивації праці; визначення впливу матеріальної та нематеріальної винагороди на трудову діяльність управлінського і виробничого персоналу.

Виклад основного матеріалу. Для мотивації співробітників, в першу чергу, необхідно, щоб кожний був знайомий з таким поняттям як успіх, оскільки успіх – це реалізована задача, яка здатна закріпити певну поведінку, яка призводить до успішності працівників на підприємстві. Для закріплення самого факту успіху, необхідно його визнання і відповідна реакція керівництва. Результати праці повинні бути персоналізовані, тобто робота, ідея, пропозиції повинні мати автора і це ім'я повинно бути оголошено. Винагорода, як і покарання, повинна бути обов'язковим (за принципом стимул-реакція) [4, с.87].

Сучасна практика зарубіжних та деяких українських підприємств свідчить про тенденцію до суттєвих змін в системі мотивації персоналу. Для працівників, перш за все працюючої молоді, характерні інші ціннісні орієнтації спонукальних мотивів до трудової діяльності. При цьому на перший план висуваються самореалізація і саморозвиток. З'явилося поняття нематеріальна мотивація. В Україні це явище поки ще знаходиться в початковій стадії розвитку та лише у деяких окремих групах суспільства (молодь, підприємці). Нематеріальна орієнтація не заперечує тяжіння до матеріального успіху, але розглядає його лише як передумову для самовираження і реалізації вищих інтересів і потреб, безпосередньо не пов'язаних зі споживанням. Отримання матеріальних благ розглядається лише як засіб здобуття свободи для самореалізації особистісного потенціалу. Трудова діяльність за умов забезпечення певного рівня матеріального достатку, має дати можливість для реалізації отриманих знань, розвитку власних здібностей, надати моральне задоволення від власної трудової діяльності. Відповідно формулюються нові вимоги до змісту праці, її умов, психологічного клімату в колективі тощо [5, с.76].

Грошова винагорода буде мати пріоритет серед виробничого персоналу, так як управлінці на першому місці висувають самореалізацію і саморозвиток. Грошова винагорода, включає в себе оклад, премії, відсотки, компенсації, лікарняні та відпуски. Матеріальне стимулювання у вигляді заробітної плати буде мати найбільший вплив як на основних так і на допоміжних працівників. Це буде найкращим мотиватором до якісного виконання певного завдання [1, с.204]. Гідно оплачувана робота буде викликати повагу до керівництва з боку робітників, їх приналежність до діяльності підприємства, робітники будуть відчувати себе важливими і корисними для досягнення основних цілей підприємства. Це є важливим, якщо керівництво підприємства прагне виробляти якісну продукцію з тривалими експлуатаційними можливостями та отримувати належний прибуток. Проте тарифна ставка робітників повинна бути рівною за однаково виконану роботу, з врахуванням стажу роботи і згідно результатів роботи за звітний період (табл. 1).

Мотивація виробничого персоналу в своєму арсеналі повинна включати також навчання на робочому місці як основного напрямку професійного розвитку персоналу. Навчання може складатися з первинного навчання з врахуванням завдань підприємства і специфіки його роботи; навчання з метою ліквідації розриву між вимогами робочого місця, посади і діловими якостями персоналу; навчання з метою підвищення загальної кваліфікації; навчання для роботи за новими напрямками розвитку організації; навчання з метою освоєння нових методів виконання трудових операцій (табл. 2).

Таблиця 1

Заходи щодо матеріального стимулювання виробничого персоналу

Матеріальне стимулювання	Виробничий персонал
Заробітна плата повинна враховувати три важливих частини:	1. Виплачується за виконання посадових обов'язків, всі повинні отримувати рівну винагороду за однаково виконану роботу. Обов'язковим є дотримання принципу справедливості.
	2. Визначається вислугою років і вартістю життя на даний період, її також повинні отримувати всі співробітники, але вона будується на більш індивідуальній основі і може змінюватись щорічно.
	3. Визначається результатами, які досягнуті в попередньому звітному періоді кожним працівником окремо: ця частина грошової винагороди є для всіх працівників абсолютно різною.
За вислугу років	Працівники, які пропрацювали більше одного року з кожним наступним роком можуть отримувати додаткові відсотки до посадового окладу.

Джерело: сформовано автором за джерелами [1, 3, 6]

Таблиця 2

Методи навчання виробничого персоналу

Види	Основна суть методів
Наставництво	Процес передачі знань і умінь від більш досвідченого і компетентного робітника менш досвідченій методу консультації, поради.
Інструктаж	Роз'яснення, демонстрації безпосередньо на робочому місці, орієнтований на вивчення конкретних операцій, що входять в коло професійних обов'язків.
Ротація	Працівник отримує невеликий обсяг роботи з низьким рівнем складності для практичної оцінки наявних навичок та умінь з майбутнім переходом до більш складної змістовної роботи.
Групова форма	Передбачається створення груп молодих працівників, заняття з якими проводять працівники з великим стажем роботи.
Курсова форма	Спочатку група молодих працівників під керівництвом майстра виробничого навчання прослуховує лекції, а потім – на робочому місці проводиться практична робота.

Джерело: сформовано автором за джерелами [1, 4, 6]

Для управлінського персоналу доцільно застосовувати такі методи навчання персоналу: на робочому місці, поза робочим місцем, які представлені в табл. 3.

Таблиця 3

Методи навчання управлінського персоналу

Види	Основна суть методів
Навчання поза робочим місцем	
Ділові ігри	Вона дозволяє слухачеві виконувати декілька функцій, формувати практичні навички управління, дає можливість визначити, що дають ті чи інші дії.
Лекція	Монолог інструктора, в ході якого аудиторія сприймає матеріал на слух.
Кейс-стадіз	Аналіз і групове обговорення реальної проблеми, яка існує на підприємстві, і прийняття відповідного рішення. Тут не допускається емоційних дискусій
Самостійне навчання	Працівник сам обирає темп навчання, кількість повторень, вивчення літератури, спостереження своїх дій і дій колег.
Навчання на робочому місці	
Делегування	Передача керівником певної кількості завдань працівникам з повноваженням прийняття рішень з обмеженого кола питань.

Джерело: сформовано автором за джерелами [1, 2, 6]

Планування підвищення кваліфікації як один з мотиваційних засобів ґрунтується на даних аналізу потреб в навчанні, етапами якого є:

- визначення основних вимог до виконавців (на даний момент і на перспективу);
- аналіз існуючих навичок, знань та вмінь;

- моделювання профілю наявної кваліфікації, виявлення розбіжностей і потреб в навчанні та пріоритетів їх задоволення [6, с.306].

Підвищення кваліфікації персоналу представлено в таблиці 4.

Цікавим способом удосконалення мотивації праці є мотивація вільним часом або модульна система компенсації вільним часом. Особливість мотивації вільним часом полягає в тому, що розходження в навантаженні працівників, які обумовлені роботою в різний час доби і дні тижня, компенсуються безпосередньо наданням вільного часу, а не грошовими надбавками, як це прийнято в традиційній системі. Ця форма нематеріальної мотивації поки не одержала поширення у практиці українських підприємств, але досвід використання її зарубіжними фірмами свідчить про необхідність впровадження системи компенсації вільним часом на підприємствах цих країн. Використання гнучких форм зайнятості (скорочений робочий день, збільшення відпустки, гнучкий графік роботи, надання відгулів та ін.) надає можливість вибору працездатному населенню між робочим часом та відпочинком. Застосування гнучких форм зайнятості допомагає роботодавцям маніпулювати кількістю та якістю робочої сили, виходячи з потреб розвитку підприємства та економічної ситуації, що склалася, не створюючи соціальної напруги при звільненні працівників. Використання гнучких форм зайнятості надає змогу періодично поновлювати знання, проходити професійну перепідготовку та підвищення кваліфікації, регулювати режими робочого часу

працівників різних вікових груп, тобто створює умови для перспективного формування робочої сили [6, с.331].

Таблиця 4

Підвищення кваліфікації персоналу

Категорія персоналу	Місце проведення кваліфікації	
	В інститутах, вузах, та інших навчальних закладах	На інших аналогічних підприємствах
Спеціалісти та службовці	Навчальний заклад зобов'язаний створити умови для розвитку особистості в сферах, до яких людина не є досить підготовлена.	Вивчення роботи працівників, які займають аналогічні посади до посад працівників, які підвищують кваліфікацію.
	Залучення висококваліфікованих вчених, педагогів і керівників для проведення навчання.	Вивчення методів, засобів і способів, які застосовують працівники щодо вирішення різних проблемних ситуацій.
	Використання комп'ютерної техніки і сучасних технічних засобів.	
Керівники	Посидання дворівневого навчання. Спочатку, протягом 1 тижня, читають курс проблемних лекцій і проводять ділові ігри з проблеми управління, економіки, маркетингу тощо. Далі, протягом 3-5 днів – спеціалізовані семінари з однієї із вибраних слухачем дисциплін.	Переїняття досвіду прийняття управлінських рішень. Вивчення різних мотиваційних механізмів, які застосовують керівники до управлінського та виробничого персоналу.
	Гнучкий зворотний зв'язок із слухачами, який встановлюється з врахуванням індивідуальних інтересів слухачів.	

Джерело: сформовано автором за джерелами [2, 3, 4]

До моральних способів мотивації відноситься визнання заслуг (особисте та публічне). Суть особистого визнання полягає в тому, що працівники, які позитивно виділилися у справах підприємства, згадуються в доповідях вищому керівництву фірми чи особисто представляються йому, одержують право підпису відповідальних документів, у розробці яких вони брали участь, персонально вітаються дирекцією з нагоди свят чи сімейних дат. Гарантованість зайнятості, прозору та чітку перспективу службового зростання також можна вважати безперечними пріоритетними чинниками трудової діяльності на сучасному підприємстві, особливо серед молоді, яка, по суті, є резервом трудового потенціалу будь-якого підприємства. Вважаємо, що у переліку мотиваційних чинників високорезультативної праці плануванню внутрішньофірмової кар'єри підприємство повинно приділяти одне з перших місць [1, с.107].

Нематеріальна мотивація направлена на підвищення лояльності співробітників до компанії одночасно із зниженням витрат на компенсацію співробітникам їх трудовитрат. Під нематеріальним ми розуміємо такі заохочення до високорезультативної роботи, які не видаються співробітнику у вигляді готівки чи безготівкових грошей, але можуть потребувати від компанії інвестицій. Основний ефект, який досягається до допомогою нематеріальної мотивації – це підвищення рівня лояльності та зацікавленості співробітників в компанії.

Традиційно виділяють три групи нематеріальних чинників мотивації: ті, що не потребують інвестицій з боку компанії; ті, що потребують інвестицій та розподіляються безадресно; ті, що потребують інвестицій компанії та розподіляються адресно. До першої групи відносять, наприклад, "дошку пошани", поздоровлення з днем народження, кубки найкращому співробітнику, система адаптації персоналу з наставництвом, прописані критерії та етапи горизонтального та кар'єрного зростання, включення працівників в процес прийняття оперативних рішень тощо.

Чинники, які відносяться до другої групи, "працюють", в основному, на підвищення якості трудового життя (організація харчування за рахунок компанії, забезпечення співробітників проїзними квитками, надання форми на конкретних робочих місцях, медичне страхування, покращення організаційно-технічних умов на робочому місці, надання деяким співробітникам права на "пільговий" робочий день тощо) та зусилля компанії з організації внутрішньофірмового навчання та корпоративних свят, як складової формування корпоративної культури.

При побудові третьої частини системи мотивації слід попередньо провести опитування чи анкетування персоналу про вид мотивування, якому кожен з них надає перевагу. Прикладом можуть слугувати надання безвідсоткової позики на покращення умов проживання, придбання товарів тривалого користування (у даному випадку стимулом буде не сума позики, а сама можливість вирішити матеріальні проблеми за допомогою компанії), повна чи часткова оплата відпочинку оплата мобільного зв'язку, Інтернету, навчання за рахунок компанії (вважається, що оптимальним є співвідношення: 70% – компанія, 30% – співробітник; це підвищує відповідальність того, якого навчають). Вищезгадане, по суті, є складовими компенсаційного пакету, який формується за умови договору між працівником та роботодавцем [4, с.213].

До управлінського персоналу більш доцільно застосовувати нематеріальне стимулювання. Для керівників різних підрозділів, спеціалістів і службовців доречно буде застосовувати кар'єрну мотивацію, навчання, цінні іменні подарунки, відпочинок, медичне страхування, така мотивація як «змагання» та ін.

Розглянемо кожен з них детальніше в розрізі управлінського персоналу (табл. 5).

Заходи щодо нематеріальної мотивації управлінського персоналу

Нематеріальне стимулювання	Управлінський персонал	
	Спеціалісти	Службовці
Кар'єрна мотивація	До кар'єрних мотиваційних засобів слід віднести:	
	участь співробітників підприємства в конкурсі на заміщення того чи іншого вакантного місця на загальній основі; відчуття причетності (наради, подяка за допомогу).	конкретне просування по службі; наявність службового статусу (найменування посади, окремий кабінет і його місце розташування на підприємстві тощо).
Навчання	Повинно включати:	
	регулярні тренінги та підвищення кваліфікації; курси підвищення кваліфікації, які передбачають отримання диплому;	друга вища освіта, отримання наукового ступеня; навчання та перенавчання, яке пов'язане з кар'єрним ростом (введення на нову посаду).
Цінні іменні подарунки	Слід включати:	
	за вислугу років, за виконання планів підприємства, за великий особистий вклад в розвиток підприємства, дні народження тощо	
Відпочинок	Повинен в ідеалі включати:	
	відпустку (підлеглим може пропонуватись вибір туристичних путівок. Керівництво повинно завчасно заключити договори з агентствами на пільговій основі); спільний корпоративний відпочинок (короткочасні поїздки на декілька днів в санаторій, будинки відпочинку, похід на природу тощо). Співробітники частково оплачують путівки; заохочення за виконану роботу (нагорода конкретною путівкою). Повністю за рахунок підприємства;	
Медичне страхування	Працівники будуть відчувати піклування з боку свого керівника. А це, в свою чергу, дозволить керівництву піклуватися про здоров'я підлеглих за достатньо мінімальні кошти, в той же час зекономить кошти співробітників та керівництва на виплату лікарняних.	
"Змагання"	Потрібно проводити регулярний конкурс "кращий менеджер з продажу" тощо. З одного боку сприяє зростанню благоустрою фірми, а з іншої – задовольняє намагання людини бути кращим.	

Джерело: сформовано автором за джерелами [1, 4, 5]

Такий мотиваційний механізм як навчання дозволяє підвищити не лише професійний розвиток працівників, але й таке відношення безпосереднього керівництва до своїх підлеглих формує у останніх причетність до підприємства, такі неформальні відносини змушують їх працювати краще, з більшою віддачею. У співробітників формується підсвідомість, і, навіть за невисокої заробітної плати в них відпадає бажання перейти працювати до конкурентів, в яких вони могли б отримувати набагато більшу заробітну плату [2, с.116].

Ще один метод мотивації, який рідко використовується підприємствами – це медичне страхування. Застосування даної мотиваційної політики дозволить підприємству стимулювати працівників до кращої і ефективнішої роботи. Керівництво, в свою чергу, завжди буде мати інформацію про стан здоров'я своїх підлеглих, наявності в них спадкових і набутих хвороб, в тому числі і про приховані шкідливі звички (алкоголізм, наркоманія та інша залежність). Також варто зазначити, що договір зі страховою компанією дозволяє отримати певні пільги. Сюди також можна віднести і домовленість зі спортивним клубом, спортзалом і т.д. на абонементне відвідування їх співробітниками [6, с.359].

Досвід свідчить, що традиційні методи збирання даних щодо мотиваційної спрямованості персоналу вже не задовольняють потреби практики управління, необхідно запровадити в кожній організації систему мотиваційного моніторингу, яка б створила нову інформаційну базу для прийняття управлінських рішень у сфері мотивації трудової діяльності [4, с.67]. Мотиваційний моніторинг – це система постійного спостереження і контролю стану мотивації трудової діяльності з метою його оперативної діагностики й оцінки в динаміці, прийняття кваліфікованих управлінських рішень в інтересах підвищення ефективності виробництва. Запровадження мотиваційного моніторингу є актуальним для більшості підприємств України, адже вивчення потреб, інтересів мотиваційної спрямованості персоналу здійснюється епізодично і вкрай поверхово. Мотиваційний моніторинг передбачає проведення регулярних опитувань та аналіз наявної економічної, соціологічної та психологічної інформації.

Висновки. Ознакою сучасної парадигми мотивації праці є поява нематеріальної трудової орієнтації. Поступове покращення матеріального добробуту українських працівників, яке пов'язується перш за все, з позитивною динамікою номінальної та реальної заробітної плати (заробітна плата традиційно займає більшу частку в доходах працюючого українця), дозволяє прогнозувати подальше зростання вагомості нематеріальних чинників мотивації. Вважаємо, що в сучасному мотиваційному менеджменті підприємство повинно використовувати поряд з матеріальною мотивацією нематеріальні методи активізації працівника щодо прояву його трудового потенціалу.

Вміння правильно стимулювати персонал головним чином залежить від керівництва підприємства. Управлінський і виробничий персонал потрібно цінувати і вміти їх ефективно стимулювати, знайти для кожного певні мотиваційні засоби. Кожний співробітник індивідуальний і неповторний, тому один і той же метод мотивації впливає на одних і тих же працівників по-різному. Адже немає нікого більш спрямованого на результат і цінного для організації, ніж задоволений працівник, який знає, що його досягнення помічають, а внесок у загальну справу цінують.

Отже, проблема мотивації постійна і до кінця не вирішена, оскільки доводиться застосовувати все нові і нові методи стимулювання працівників до праці за допомогою матеріальних і нематеріальних стимулів, враховуючи специфіку національно-культурних особливостей різних країн.

Література

1. Богоявленська Д. В. Економіка і менеджмент праці : [навчальн. посібн.] / Д. В. Богоявленська, Є. І. Ходаківський. – К. : Вид-во "Кондор", 2005. – 332 с.
2. Крушельницька О. В. Управління персоналом : [навч. посіб.] / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К. : Кондор., 2003. – 296 с.
3. Колот А. М. Мотивація персоналу : [підручник] / А. М. Колот. – [2-е вид., без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 340 с.
4. Афонін А. С. Основи мотивації праці: організаційно-економічні аспекти / Афонін А. С. – К. : Наукова думка, 2002. – 358 с.
5. Осовська Г. В. Управління трудовими ресурсами : [навч. посібник] / Г. В. Осовська, О. В. Крушельницька. – К.: Кондор, 2007. – 224 с.
6. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 1992. – 702 с.

Надійшла 10.04.2011

УДК 331.461.007

Н. В. СЕРАФИМ

Київський національний торговельно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОНІТОРИНГУ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто й узагальнено особливості функціонального забезпечення моніторингу управління кадровими ризиками. З використанням графічної моделі встановлено, що система організаційно-інформаційного забезпечення моніторингу управління кадровими ризиками є розробкою процедур діагностики і прогнозування кадрової безпеки на підприємстві.

The peculiarities of the features functional providing of monitoring management personnel risks. We can use of graphic model, that system organizationally informative providing of monitoring of management personnel risks is development of procedures of diagnostics personnel safety on an retail.

Ключові слова: моніторинг управління кадровими ризиками, сектори функціонального забезпечення моніторингу УКР.

Постановка проблеми. В сучасних динамічних та слабо прогнозованих умовах діяльності торговельних підприємств надзвичайно актуалізуються проблеми управління кадровими ризиками, які займають особливе місце серед інших видів ризиків підприємства, оскільки саме ці ризики знаходяться у сфері впливу менеджменту підприємства. Вразливість підприємства до складних змін внутрішнього і зовнішнього середовища багато в чому пояснюється відсутністю на підприємствах певного інструментарію управління кадровими ризиками, а саме організаційно-інформаційного забезпечення моніторингу управління кадровими ризиками, наявність якого є достатньою і необхідною умовою ефективного управління ризиками. У зв'язку з цим набувають актуальності дослідження з теоретичних, методичних і практичних завдань з впровадженням та удосконаленням організаційно-економічних форм управління підприємством. В якості інструменту управління кадровими ризиками в роздрібних торговельних підприємствах в системі ризик-менеджменту доцільно, на наш погляд, використати механізм контролінгу, метою якого в даному випадку є моніторинг управління кадровими ризиками. На нашу думку, контролінг кадрових ризиків можна розглядати як філософію і образ мислення керівників, орієнтованих на ефективне використання трудових ресурсів і розвиток підприємства в довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Оцінюючи ступінь розробленості теми, необхідно відзначити, що проблеми управління ризиками досліджено у працях вітчизняних науковців: І.О. Бланка [1], В.В. Вітлінського [2], В.М. Гранатурова [3], М.П. Денисенка [4], С.Л. Ілляшенка [5]. Велика кількість робіт присвячена теоретичним і практичним аспектам оцінки і управління економічним ризиком, а також ризик-менеджменту, зокрема у працях І.А. Бланка [1], Б.В. Губського [6], Л.І. Нейкова [7] розглядаються проблеми управління фінансовими ризиками; В.М. Вяткін [8] розглядає ризики в ринковій економіці; В.М. Гранатуров [3] розглядає суть економічного ризику. В наукових статтях, присвячених цій тематиці, зазвичай, робиться спроба адаптувати західні моделі управління ризиками, але проблематика організаційно-інформаційного забезпечення моніторингу управління кадровими ризиками на підприємствах практично не досліджується, а відтак і не має науково-теоретичного підґрунтя. Незважаючи на незначну кількість наукових праць та

публікацій у напрямку досліджуваної теми, невирішеною залишається низка питань. Зокрема, можливість практичного застосування інструментарію щодо аналізу моніторингу управління кадровими ризиками та процедури, які включають в систему інформаційного забезпечення контролю діяльності персоналу підприємства, які впливають на кадровий ризик. Саме це обумовило актуальність і мету статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження сутності, співвідношень та взаємозв'язків базових понять досліджуваного предметного поля показало, що має місце відсутність чіткого визначення терміну моніторингу управління кадровими ризиками, тому запропоновано власне визначення категорії «моніторинг управління кадровими ризиками». Це процес ідентифікації, спостереження, виявлення, аналізу виникаючих кадрових ризиків, аналіз ідентифікованих ризиків і тих, які віднесені до постійного спостереження, ретельний аналіз даних, для попередження можливих негативних наслідків, які можуть спричинити небезпеку для діяльності підприємства, а також перевірки виконання операцій реагування на ризики та оцінки їх ефективності. Основною метою формування інформаційного забезпечення моніторингу кадрового ризику на підприємствах є розробка процедур діагностики і прогнозування кадрової безпеки на підприємстві [9].

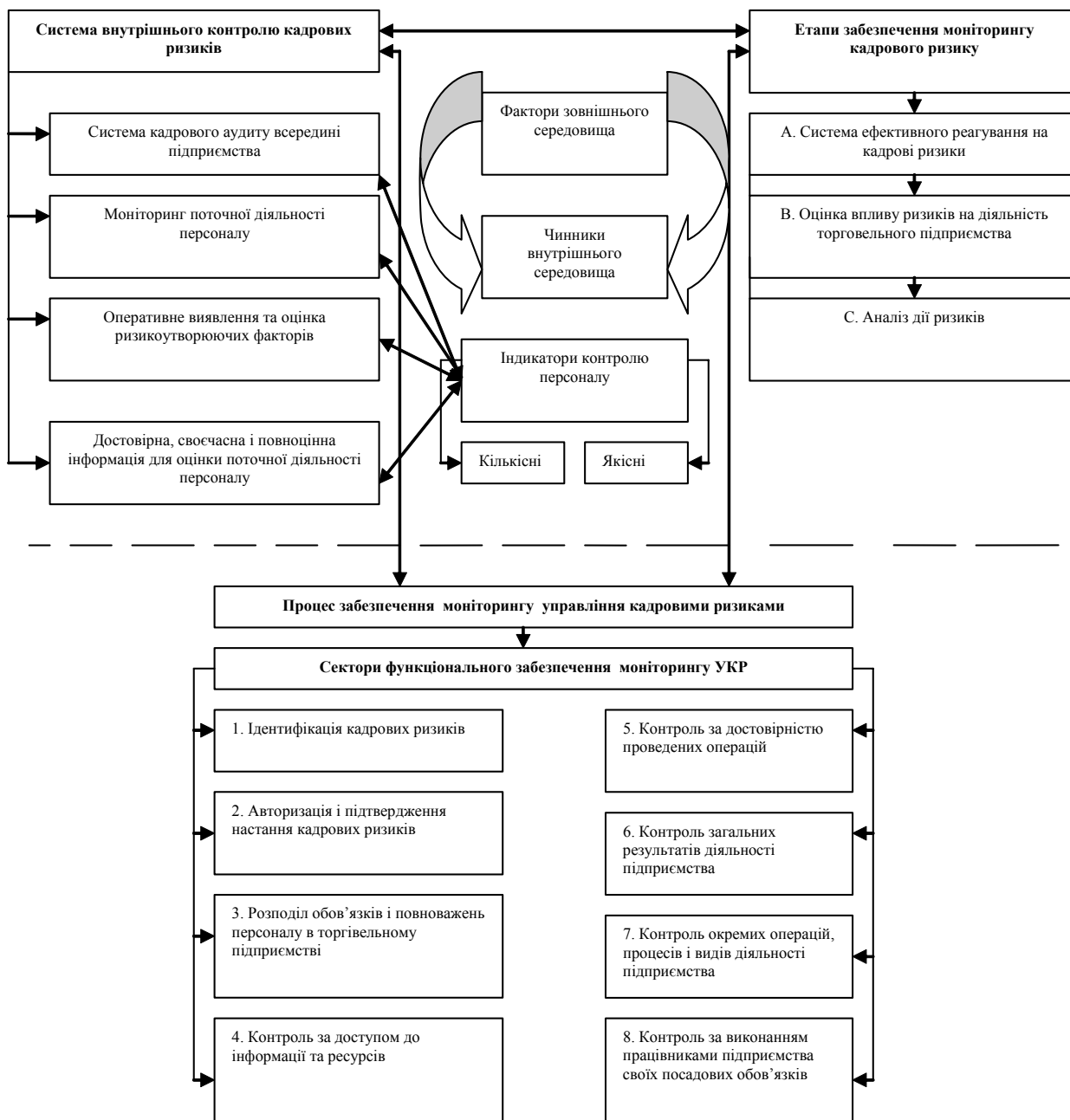


Рис. 1. Система функціонального забезпечення моніторингу управління кадровими ризиками

Для забезпечення моніторингу управління кадровими ризиками в підприємствах необхідною умовою є система функціонального забезпечення моніторингу управління, яка зображена на рис. 1.

Система організаційно-інформаційного забезпечення моніторингу управління кадровими ризиками в роздрібних торговельних підприємствах є розробленим на підприємстві механізмом постійного спостереження за контрольованими показниками діяльності підприємства, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від передбачених і виявлення причин цих відхилень. На нашу думку, моніторинг і контроль за кадровими ризиками в торговельних підприємствах виявляє ідентифікацію ризиків, визначає залишкові ризики, що забезпечують виконання плану ризиків і оцінюють його ефективність з урахуванням пониження ризику.

Початковою передумовою для створення ефективного механізму мінімізації усіх видів кадрового ризику є формування системи внутрішнього контролю (кадрового аудиту) підприємства, яка повинна забезпечувати: систему кадрового аудиту всередині організаційної структури підприємства, безперервний моніторинг поточної діяльності персоналу підприємства, оперативне виявлення і оцінку ризикоутворюючих факторів, наявність достовірної, своєчасної і повноцінної інформації для оцінки поточної діяльності персоналу і прийняття управлінських рішень. Дослідження відбору кадрових ризиків, проведення оцінки відібраних ризиків і моніторинг підконтрольних показників, що мають вартісні характеристики, дозволяють виділити необхідні індикатори контролю персоналу, на основі яких формується процес забезпечення моніторингу управління кадровими ризиками.

Описуючи особливості кожного сектора функціонального забезпечення системи моніторингу управління кадровими ризиками необхідно зазначити, що сектор ідентифікації кадрових ризиків передбачає встановлення усіх видів ризиків, здатних вплинути на діяльність підприємства в цілому або окремі її аспекти, з метою визначення найбільш ризикових сфер діяльності і встановлення відповідальності за управління ризиками у відповідній сфері, сектор авторизації і підтвердження настання кадрових ризиків передбачає визначення правил здійснення операцій і вимог до них, здійснення усіх операцій тільки з дозволу (узгодження) керівника підприємства (заступника, керівника певного структурного підрозділу) на усіх рівнях управління; можливість чіткого визначення осіб, причетних до здійснення операцій; документування і облік усіх операцій, контрольних процедур, обов'язків, повноважень і завдань; збереження документації. Сектор розподілу обов'язків і повноважень персоналу в торговельному підприємстві визначає обов'язки, повноваження і відповідальність за здійснення усіх операцій, які повинні розподілятися між працівниками. Сектор контролю за доступом до інформації та ресурсів передбачає, що доступ має бути обмеженим (можливим виключно для певних працівників, відповідальних за збереження і використання інформації і ресурсів). Об'єм обмеження залежить від рівня ризику втрати кожного окремого виду ресурсів. При визначенні рівня ризику повинна враховуватися цінність ресурсу (вартість, ліквідність тощо). Обмеження доступу до ресурсів та їх обліку, а також закріплення відповідальності за збереження і використання ресурсів повинні періодично перевірятися та оцінюватися. Сектор контролю за достовірністю проведених операцій повинен здійснюватися шляхом аналізу наявної інформації до і після проведення таких операцій. Сектор оцінки загальних результатів діяльності торговельного підприємства передбачає відповідність поставленим завданням, а також умовам результативності і ефективності використання наявних можливостей. Якщо при здійсненні оцінки встановлюється невідповідність цим показникам, певні процеси і операції повинні переглядатися з метою їх удосконалення. Сектор оцінка окремих операцій, процесів і видів діяльності підприємства визначає операції, процеси та повинен періодично переглядатися для забезпечення упевненості в тому, що вони відповідають правилам, процедурам та іншим вимогам. Сектор моніторингу виконання працівниками підприємства своїх посадових обов'язків передбачає чітке формулювання прав, обов'язків і відповідальності кожного працівника підприємства, належну організацію роботи на ризикових напрямках діяльності, моніторинг функцій, здійснюваних працівниками підприємства під час виконання покладених на них обов'язків з метою запобігання неекономічним, неефективним витратам; оперативне реагування на зміну законодавчого поля.

Для забезпечення моніторингу управління кадровими ризиками в підприємствах необхідно виділити індикатори стану кадрових ризиків, а саме кількісні індикатори: кількість працівників у розрізі різноманітних професій, статевий розподіл працівників різних професій, рівень оплати праці в розрізі професій та якісні індикатори: оцінка якості професійних навичок працівників торговельних підприємств, рівень готовності роботодавців надавати допомогу в підвищенні кваліфікації персоналу.

Автором запропоновано здійснювати впровадження інформаційно-організаційного забезпечення моніторингу управління кадровими ризиками за рахунок залучення вже існуючих працівників. Пропонується створити на підприємствах робочі групи, які б не передбачали створення додаткового відділу та відповідного ускладнення організаційної структури підприємства. Важливою складовою моніторингу управління кадровими ризиками з точки зору його інформаційної підтримки є моніторинг факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, які можуть певним чином впливати на індикатори контролю персоналу, чи, навпаки, в разі існування визначених можливостей сприятиме подальшому ефективному розвитку підприємства.

Водночас, моніторинг управління кадровими ризиками не обмежується збором та аналітичною обробкою даних. Окрім цього, може здійснюватися робота з інформацією для оперативних цілей підприємства, яка використовується в процесі прийняття управлінських рішень стосовно діяльності

персоналу. Лише безперервність спостережень дає змогу своєчасно відчутти сигнали впливу на підприємство з боку середовища та, обробивши інформацію отриманих від цих сигналів, дозволити утримувати ситуацію на підприємстві в межах оптимальних параметрів [9].

Висновки. Підсумовуючи викладене вище, необхідно зазначити, що функціональне забезпечення моніторингу управління кадровими ризиками має на меті визначити складну взаємозалежність та вплив індикаторів контролю персоналу, що відображатимуть реалії роботи в управлінні персоналом на підприємствах. Система організаційно-інформаційного забезпечення моніторингу управління кадровими ризиками є розробленим на підприємстві механізмом постійного спостереження за контрольованими показниками діяльності роботи персоналу.

Література

1. Бланк І. А. Финансовый менеджмент : [учебный курс] / Бланк І. А. – К. : Ника-Центр: Эльга, 2001. – 528 с.
2. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : [монографія] / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения : [учебное пособие] / Гранатуров В. М. – М. : Дело и Сервис, 1999. – 112 с.
4. Денисенко В. И. Системное моделирование рисков промышленных предприятий / В. И. Денисенко, А. П. Дьяченко // Управление риском. – 2009. – № 1. – С. 33–37.
5. Ілляшенко С. М. Економічний ризик : [навч. посібник] / С. М. Ілляшенко. – [2-е вид., доп. перероб.]. – К. : Центр навчальної літ-ри, 2004. – 396 с.
6. Міжнародна інвестиційна діяльність / [Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В., Мозговий О. М. та ін.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 310 с.
7. Черваньов Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д. М. Черваньов, Л. І. Нейкова. – К., 1999. – 514 с.
8. Риск-менеджмент : учебник / [В. Н. Вяткин, И. В. Вяткин, В. А. Гамза та ін.] ; под. ред. И. Юргенса. – М. : Дашков и Ко, 2003. – 512 с.
9. Галушко В. Б. Організаційно-інформаційна підтримка процесів впровадження та функціонування механізму забезпечення стратегічної стійкості підприємства / В. Б. Галушко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. Т. 1. – С. 7–10.

Надійшла 10.04.2011

УДК 334.764:330.341.1

С. М. СТУПАК

Одеський державний економічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ РЕГІОНАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО КЛАСТЕРУ НА ПРИКЛАДІ ГАЛУЗІ ХЛІБОПЕЧЕННЯ

У статті проводиться дослідження світового досвіду формування конкурентоспроможних економік на основі створення регіональних кластерних структур, розглядається актуальне питання застосування кластерного підходу до управління регіональним розвитком в умовах нашої країни.

World experience of competitive economies forming on the basis of regional cluster structures creation, an actual question of cluster approach application to management regional development in the conditions of our country are considered in the article.

Ключові слова: кластер, конкурентоспроможність, інновації, інвестиції.

Вступ. Світовий досвід формування конкурентоспроможних економік свідчить про зростаючу роль кластерного підходу, здатного забезпечити підвищення конкурентних позицій як місцевого бізнесу, так і сприяти зростанню ефективності економічної політики влади на регіональному і загальнодержавному рівнях. Країни з розвинутою економікою демонструють велике значення ролі держави у процесі становлення і розвитку кластерів. Зусилля органів влади мають бути зосереджені не на підтримці окремих підприємств і галузей, а на комплексному розвитку коопераційних взаємин між постачальниками і споживачами продукції, виробниками і кінцевими споживачами, урядовими інститутами і виробниками.

На ранніх етапах створення кластера головними завданнями держави мають бути поліпшення бізнес-середовища, інфраструктури регіону та країни в цілому, усунення обмежень щодо розвитку інновацій і кластерних об'єднань. Це потребує певної перебудови державного апарату управління, його переорієнтації на нові можливості розвитку за рахунок кластерних моделей економіки, зміни менталітету місцевої влади, формування нового бачення, збору та аналізу великого зрізу інформації про стан та перспективи розвитку окремих ринків і компаній.

Основний матеріал. Досліджені нами моделі формування кластерних структур свідчать про значну роль держави при створенні і розвитку кластеру як в розвинених країнах, так і в тих, що ще розвиваються. Державний уряд західноєвропейських країн приймає активну участь у формуванні і подальшому розвитку кластеру за допомогою кластерних ініціатив. В європейських країнах програми підтримки кластерів розвиваються на базі регіональної політики, політики з розвитку науки і технологій та промислової політики. Уряд розвинених європейських держав визначає як місце розташування майбутнього кластеру та галузь, на базі якої його буде створено, так і конкретних учасників кластерної структури, яким буде здійснюватись державна підтримка.

Дані «Зеленої книги кластерних ініціатив» свідчать, про те, що найбільш часто кластерні ініціативи ініціюються країнами які ще розвиваються і виходять від: державного уряду (32%), бізнес-структур (27%), спільно уряду і бізнесу (35%). При цьому фінансування кластерних ініціатив здійснюється державним урядом у 54% проектів, представники бізнесу фінансують 18% ініціатив створення кластерів і 25% приходиться на спільне фінансування.

Марк Вікхем запропонував розглядати роль державного уряду як центральної ланки ромбу національної конкурентоспроможності М. Портера. Серед основних факторів ефективного державного втручання в процеси кластеризації він виділив наступні [1]:

- держава повинна постійно і своєчасно реагувати на потреби кластера з урахуванням його географічного, історичного, підприємницького контексту;
- держава має бути спроможна підсилувати роль основних чинників конкурентоспроможності Портера і умов їх формування;
- роль держави і методи її регулювання мають змінюватись залежно від стадії життєвого циклу кластера;
- держава забезпечує необхідну інфраструктуру для розвитку кластера з урахуванням підприємницьких потреб;
- держава має здійснювати активну підтримку кластерного ядра.

Проте досить активне втручання уряду в процеси становлення і функціонування кластера (через пільгове оподаткування окремих його учасників, надання субсидій, протекціонізм, ін.) можуть спричинити порушення умов ринкової конкуренції, зниження темпів розвитку галузі і неефективного перерозподілу ресурсів й неврахування інтересів його учасників, що в майбутньому може призвести до занепадання кластеру та його розпаду.

Державне ініціювання кластерних процесів в економіці значно ускладнюється низкою чинників, таких як високий ризик і значна вартість державних кластерних ініціатив. До того ж державі за відсутності необхідної інформації складно виділити найбільш перспективні кластери. Крістіан Кетелс [2] вважає, що роль держави має зводитись до «кластерного активування», тобто політики зняття бар'єрів на шляху поширення і розвитку кластерів, поліпшення інфраструктурних умов їх функціонування, що надасть їм можливості до саморозвитку.

Найбільш перспективним напрямком формування моделі кластерного розвитку економіки, на наш погляд, може стати встановлення партнерських стосунків між державними, регіональними органами влади і представниками приватних та науково-освітніх сфер економіки в процесі ініціювання кластерного утворення.

Еволюціонування світових кластерних систем наводить на висновок про залежність успіху їх створення і функціонування саме в межах трикутника «державне регулювання і управління – інтелектуальна інфраструктура – виробничий сектор». Регіональна модель «потрійної спіралі», що дозволяє поєднувати інтереси держави, науки і бізнесу, формує специфічні соціально-економічні відносини, забезпечує ефективну, комплексну, системну і оперативну їх взаємодію. Тісні комунікаційні процеси між елементами цієї моделі синтезують поєднання різноманітних джерел знань і інформації, нових інструментів і прийомів менеджменту, інноваційних розробок і технологічних досягнень. Проведення спільних досліджень підвищує їх перспективність, враховуючи вклад кожного з учасників кластерної структури. Все частіше до таких досліджень в рамках кластера приєднуються зарубіжні партнери, а деякі з них і взагалі проводяться за межами країни, що дає можливість враховувати світовий досвід та інноваційні досягнення.

В умовах слабкості і негнучкості державного уряду, його незацікавленості або фінансової неспроможності, відсутності, обмеженості досвіду створення кластерів, поганої координації дій державних і регіональних установ, недовіри до них суспільства і бізнесу роль провідника кластерних систем має взяти на себе приватний сектор. Активне ініціювання його представниками створення кластерів надасть можливість згрупованим в кластер підприємствам і галузям економіки розвиватись і підвищувати свою конкурентоспроможність. Проте держава має забезпечити належну підтримку в створенні необхідної правової системи, формування сприятливого ділового середовища, зведення наукових спільнот з виробничими секторами економіки, розвиток міжнародної співпраці в галузі кластеризації економіки.

Розглянута нами модель «потрійної спіралі» має стати основою формування інноваційного кластерного угруповання в галузі хлібопечення. Ролі учасників кластеру мають бути розподілені у відповідності до їх внеску в його становлення і розвиток. Нами запропоноване наступне розподілення ролей

серед основних учасників інноваційного кластеру хлібопекарської галузі: бізнес – ініціатор, держава – активатор, наука – каталізатор. Такий підхід до розподілення ролей між основними учасниками кластеру в межах трикутника «бізнес–держава–наука» дозволить визначити функції, які вони мають виконувати на кожному з етапів формування і розвитку регіонального інноваційного кластеру хлібопекарської промисловості.

Враховуючи світовий та вітчизняний досвід формування кластерних систем, пропонуємо концептуальну модель регіонального інноваційного кластера галузі хлібопечення, в її основу якої покладено розподілення всіх його учасників на окремі групи – сектори, взаємодія і кооперація яких має забезпечити загальне зростання і розвиток інноваційного кластеру (див. рис. 1). Концептуальна модель представляється у вигляді чотирикутної піраміди, кожна сторона якої представлена окремими секторами: адміністративним, ресурсозабезпечуючим, обслуговуючим, науково-кадровим. Функціонування і загальне зростання зазначених секторів має ґрунтуватися на виробничому секторі – основі піраміди.

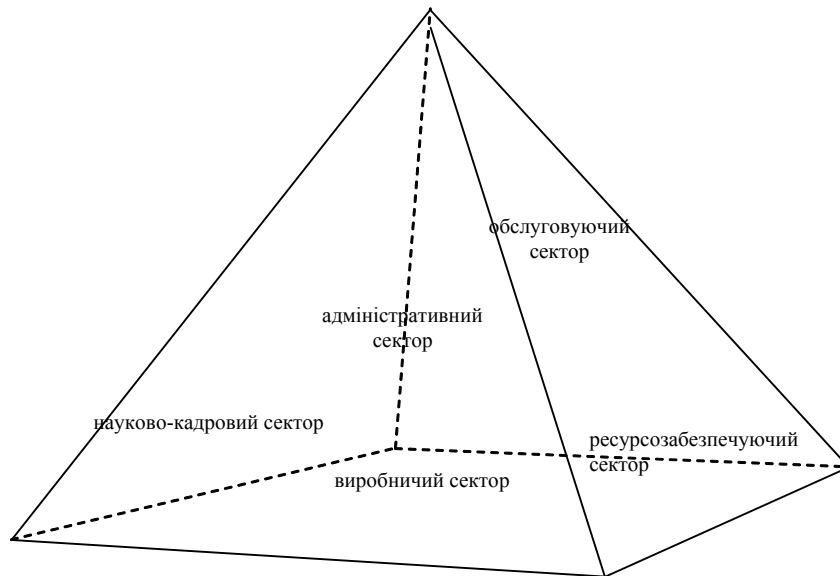


Рис. 1. Концептуальна модель регіонального інноваційного кластера хлібопекарської галузі

При такому формуванні регіонального кластера можна прослідкувати тісний взаємозв'язок між окремими секторами кластерної моделі, кожен з яких привносить свій внесок у його побудову. Подібний зв'язок між учасниками-секторами кластера обумовлений особливостями формування ланцюжка створення доданої вартості хлібопекарської галузі.

Виробничий сектор має стати ядром запропонованої нами моделі формування інноваційного кластера в хлібопекарській галузі, адже саме в ньому створюється інноваційний продукт. До його складу необхідно вводити конкурентоспроможних і інноваційно-активних виробників – хлібопекарські заводи, дрібні і середні пекарні.

При формуванні регіонального хлібопекарського кластеру активна роль має відводитись адміністративному сектору, до складу якого входять державні і регіональні органи влади, а також місцеві регулюючі інститути. Як зазначено, функції, що їх має виконувати учасники сектору, є надзвичайно важливими для функціонування і подальшого розвитку інноваційного кластеру галузі хлібопечення. Вони мають здійснювати всебічну підтримку процесу створення кластеру, його основних учасників, виробничих підприємств, що входять у його склад, забезпечуючи тісний взаємозв'язок між усіма секторами кластерної моделі.

Сфера діяльності науково-кадрового сектору включає в себе підготовку майбутніх фахівців для роботи у кластері, організацію курсів підвищення кваліфікації і перекваліфікації трудових кадрів, проведення науково-дослідних робіт в межах діяльності кластерної структури, розробка нововведень і дослідження інноваційних технологій в рамках спеціалізації кластера. Включення цього сектору у структуру кластеру галузі стає можливим при його довготривалому функціонуванні, адже планування і розвиток інноваційних розробок, підвищення кваліфікації і підготовка кадрів за необхідними спеціальностями стане можливою тільки після адаптації об'єднаних учасників кластеру до основних умов його діяльності. Освітні (перекваліфікаційні) послуги закладами, що входять до складу сектору, мають надаватися за спеціально-розробленими програмами, які відображають сучасні потреби у професійних знаннях і навичках в сфері спеціалізації кластера.

Значення ресурсозабезпечуючого сектору не можна переоцінити, саме він є однією з основних ланок на шляху створення інноваційного продукту галузі і приймає активну участь у подальшому

формуванні його вартості. Основними учасниками цього сектору мають стати підприємства з виробництва основних видів ресурсів (зерно, борошно, інгредієнти для випікання, смакові добавки, ін.), підприємства і сільськогосподарські організації (зерновиробники, зерноелеватори, мірошницькі комплекси), підприємства з виробництва пакувальних матеріалів, виробники сільськогосподарського обладнання і технологій, виробничого (пекарського, мірошницького) обладнання і технологій та ін. Це дозволить скоординувати їх спільні зусилля на шляху зростання конкурентоспроможності галузі хлібопечення і споріднених з нею галузей, надасть можливість прямого доступу хлібозаводів до необхідних ресурсів, обминаючи посередників, що значно відобразиться на врегулюванні собівартості хлібу і хлібобулочних виробів. Для борошномельних комбінатів така згуртованість учасників сектору забезпечить безперебійну поставку зерна від зерновиробників, значно знижуючи роль зернотрейдерів.

Виокремлення сектору послуг або обслуговуючого сектору, до складу якого мають увійти транспортно-логістичні фірми, фінансово-кредитні установи, інвестиційні інститути, інформаційні центри, аудиторські і бухгалтерські компанії, маркетингові і консалтингові агентства, торгові мережі, дозволить забезпечити кластер і його основних учасників необхідними інвестиційними ресурсами для формування і розвитку, здійснювати перерозподіл капіталу всередині кластерної структури, надавати потрібні інформаційні, консалтингові та інші допоміжні спеціалізовані послуги, значно заощаджуючи час і фінансові кошти учасників кластеру. В процесі функціонування кластеру цей сектор має забезпечувати приплив інвестицій з інших галузей і секторів економіки регіону, створювати сприятливі умови для їх зростання і спрямування на розвиток інвестиційно-інноваційних процесів хлібопекарської промисловості.

Необхідною умовою ефективного функціонування і активного розвитку інноваційного кластеру є тісна взаємодія виробничих елементів один з одним на засадах кооперації і конкуренції, а також з інституціональними структурами, встановлення з ними партнерських стосунків на взаємовигідних умовах.

Висновки. Таким чином, запропонована нами концептуальна модель створення регіонального інноваційного кластера хлібопекарської галузі дозволить досягнути наступних результатів:

- підвищення конкурентоспроможності галузі в цілому і окремих його учасників;
- формування стійких господарських зв'язків між всіма учасниками кластеру;
- встановлення умов кооперації і активної співпраці між державними, регіональними органами влади, науково-дослідними і освітніми установами та приватним сектором економіки;
- зростання рівня інвестицій в галузі за рахунок залучення зацікавлених в розвитку кластеру інвесторів, в тому числі іноземних;
- проведення технічного переоснащення підприємств галузі, підвищення рівня технологічних змін як у сільськогосподарському комплексі, так і у переробних галузях;
- вирішення проблеми сировинного дефіциту хлібозаводів;
- акумуляція фінансових коштів і їх раціональний перерозподіл між учасниками кластера;
- створення сприятливих умов для впровадження інноваційних проектів і підвищення інноваційної активності всіх учасників кластера;
- прискорення інноваційної діяльності шляхом проведення спільних досліджень та більш інтенсивної конкуренції всередині галузі;
- формування сприятливого бізнес-середовища в регіоні;
- формування нових підприємств і створення нових робочих місць в регіоні та ін.

Досягнення зазначених результатів потребує всебічної підтримки формування і розвитку кластерних процесів основними його учасниками як на державному і регіональному рівнях, так і у сфері приватного бізнесу і науковій галузі.

Література

1. Dr. Mark Wickham. Regional Economic Development: Exploring the «Role of Government» in Porter's Industrial Culture Theory. CRIC Cluster conference. Beyond Cluster – Current Practices & Future Strategies Balart. – June 30-July 1, 2005.
2. Ketels C. Clusters of Innovation in Europe // Bollschweil: Hagarth Publications. – 2003.

Надійшла 10.04.2011

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МОТИВАЦІЇ ТВОРЧОЇ ПРАЦІ

У статті розкрито сутність мотивації творчої праці, розглянуто і узагальнено форми, методи мотивації творчої праці. Обґрунтовано необхідність оптимального комплексу методів мотивації творчої праці в умовах інноваційного розвитку економіки.

In the article the exposed essence of motivation of creative labour, to consider the generalized forms and methods of motivation of creative labour. The grounded necessity of complex of methods of motivation of creative labour is in the conditions of innovative development of economy.

Ключові слова: мотивація, творча праця, теорії мотивації, форми, методи.

Вступ. Для економіки будь якої країни, важливою проблемою є дослідження сутності, форм та методів мотивації творчої праці. Це пов'язано з світовими процесами глобалізації та глибокими перетвореннями індустріального суспільства в інформаційне (постіндустріальне), де головну роль мають відігравати знання, інтелект, та інновації. Оскільки основним виміром і, разом з тим, основним важелем суспільного прогресу стає людський розвиток, то саме його стан найближчим часом і в майбутньому визначатиме дієвість соціально-економічної мотивації у сфері праці і конкурентоспроможність кожної країни, її економіки загалом.

Значний внесок у вивчення проблеми мотивації праці зробили М. Вебер, Т. Веблен, Д. Врум, А. Маслоу, К. Маркс, А. Маршалл, Д. Міллер, А. Сміт, М. Туган-Барановський. Провідне місце у теорії мотивації праці належить роботам С. Адамса, К. Альдерфера, Ф. Герцберга, Е. Лока, Е. Лоулера, Д. МакГрегора, Л. Портера, Ф. Тейлора та ін. [1, 2]. Значних досягнень у розвитку сучасних теорій мотивації здобули українські вчені: Д. Богиня, А. Гальчинський, О. Грішнова, М. Карлін, А. Колот, Т. Костишина, С. Кравченко, В. Мандибура, В. Новіков [3, 4, 5]. На провідну роль мотивації творчої праці, яка має бути націлена на підвищення зацікавленості і задоволеності працею, зростання творчої активності, удосконалення професійно-кваліфікаційного рівня, генерування нових ідей вказують В.Д. Базилевич, М.В. Семикіна, В.Г. Черевко [6, 7]. Творчу працю як стратегічно значущий вид інтелектуальної праці, як інтелектуальну діяльність, яка є реакцією людини на зовнішнє середовище, що слугує задоволенню її потреб розглядають О.В. Кендюхов, А.А. Чухно.

Однак, незважаючи на значний внесок цих вчених і певний ступінь опрацьованості даної теми, потребують уточнення сутність, форми та методи мотивації творчої праці, а також питання пов'язані зі специфікою мотивації творчої праці.

У зв'язку із цим метою статті є розкриття сутності мотивації творчої праці, та дослідження форм та методів мотивації творчої праці в умовах становлення інноваційної моделі розвитку економіки України.

Основний розділ. Вперше термін "мотивація" запровадив у науковий обіг А. Шопенгауер у статті "Чотири принципи достатньої причини" (1900–1910 рр.), після чого він активно застосовувався для пояснення поведінки людини. Проте, аналіз сучасних економічних досліджень стосовно трактування категорії «мотивація праці», свідчить, що мотивація творчої праці розглядається досить різнобічно, в її розумінні поки не досягнуто єдності поглядів стосовно її сутності.

Так, з точки зору одних науковців, мотивація – це сукупність мотивів, які впливають на поведінку творчої людини, спонукаючи її до діяльності. Згідно з поглядами Колота А.М.: "Мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації... Це сукупність усіх мотивів, які здійснюють вплив на поведінку людини" [5, с. 17].

Інші автори більш схильні бачити у мотивації певне співвідношення потреб та інтересів конкретної людини. Так, Уткін Е.А., трактуючи сутність категорії "мотивація праці", звужує її до стану особистості, який визначає ступінь активності й спрямованості дій творчої людини у певній ситуації, бачить мотивацію як процес, що відбувається в самій людині [10, с. 9]. Богиня Д.П. бачить в мотивації "суб'єктивну сторону діяльності людини, яка представлена широким спектром потреб, бажань, почуттів, інтересів" [3].

Чимало науковців сприймають мотивацію до творчої діяльності як процес. Так, Афонін А.С. дотримується думки, що "мотивація – це процес стимулювання будь-кого (окремої людини або групи людей) до діяльності, спрямованої на досягнення цілей організації. Кібанов А.Я. та інші трактують мотивацію як "процес свідомого вибору людиною того чи іншого типу поведінки, яка визначається комплексним впливом зовнішніх (стимули) і внутрішніх (мотиви) факторів [4, 8]. Куліков Г.Т. визначає мотивацію як "процес спонукування людини, соціальної групи здійснювати успадковано закріплені або набуті досвідом дії, спрямовані на задоволення певного роду потреб і досягнення особистих, групових і суспільних цілей [11, с. 37].

Отже, в економічній літературі спостерігаються різні підходи до трактування сутності категорії "мотивація праці", які умовно можна об'єднати у три напрямки: перший, в якому переважає уявлення про

мотивацію як сукупність факторів або мотивів; другий, з уявленням про мотивацію як певний стан індивіда, якому притаманні внутрішні регулятори поведінки; третій, з уявленням про мотивацію як процес формування мотиву (сукупності мотивів) певної трудової поведінки.

Зауважимо, що кожний з окреслених підходів має право на існування, оскільки відбиває різні грані сутності багатоаспектної категорії мотивації. Відмінності у підходах до визначення "мотивації праці" обумовлені, по-перше, зосередженням уваги на статичних або динамічних аспектах мотивації праці, по-друге, дослідженням впливової ролі тих чи інших мотивуючих чинників у конкретній ситуації – переважно внутрішніх чи переважно зовнішніх або врахування комплексної дії тих та інших у забезпеченні досягнення певних цілей. З іншого боку, мотивацію творчої праці можна розглядати як на рівні індивіда (як певний стан його трудової активності, що ґрунтується на поєднанні певної множини мотивів), так і на рівні організації, як процес впливу на суб'єкт управління системи чинників [1, 8].

На етапі становлення інноваційної моделі розвитку економіки України особливо важливого значення набуває гнучке корегування систем мотивації для підвищення творчої активності праці. У зв'язку з цим наша позиція полягає у дотриманні, передусім, третього наукового підходу – сприйняття мотивації як процесу.

Синтезуючи різні підходи до тлумачення мотивації враховуючи їх практичну доцільності, мотивацію можна трактувати як процес вибору людиною певного варіанту цілеспрямованої поведінки, який відбувається під впливом сукупної дії внутрішніх і зовнішніх рушійних, сил. В якості рушійних сил виступають внутрішні і зовнішні мотивотворчі фактори, в результаті сукупної дії цих факторів відбувається виникнення чи актуалізація мотивів в яких і криється спонукальна причина дій і вчинків людини. До внутрішніх мотивотворчих факторів належать потреби, ціннісні орієнтації, інтереси, менталітет, психологічні риси характеру людини тощо. Зовнішні ж фактори являють собою всі ті умови, які містяться в зовнішньому середовищі і здійснюють спонукальний вплив на індивіда, наприклад, до зовнішніх мотиваторів трудової активності можна віднести заробітну плату, зміст праці, організаційні умови праці, соціально-психологічний клімат в колективі, ступінь відповідальності, ставлення з боку керівництва та інші. При цьому тільки у випадку, коли обрані зовнішні мотивотворчі фактори відповідають потребам, інтересам, цінностям, очікуванням працівників, можна сподіватися на посилення мотивації, а отже, поліпшення результатів діяльності [6, с. 84].

Переоцінка цінностей, зміна рушійних мотивів і стимулів людської праці, робить закономірною еволюцію наукової думки у сфері мотивації. Різноманітні теорії мотивації вчені розподіляють на дві категорії: змістовні та процесуальні.

Змістовні теорії мотивації аналізують фактори впливу на мотивацію людини, описують структуру потреб, їх зміст, і визначають місце потреб в мотиваційному механізмі. Найбільш відомими на сьогодні є так звана ієрархія потреб Маслоу, теорія Альдерфера, теорія МакКлеланда та двофакторна теорія Герцберга. Всі ці теорії в тому чи іншому вигляді надають градацію потреб за ступенем їх нагальності. Такий підхід обґрунтовує домінування незадоволених потреб над задоволеними і визначає інтенсивність потреби в залежності від її місця в загальній ієрархії.

Видатний український вчений М.І. Туган-Барановський виділяв 5 груп потреб: фізіологічні; статеві; симптоматичні інстинкти та потреби; альтруїстичні; потреби практичного характеру. При цьому він зазначав, що потреби і інтереси негосподарського роду мали особливий вплив на розвиток господарства.

Таким чином, очевидно, що змістовні теорії в повній мірі розкривають постулат структури. Ці теорії не суперечать одна одній, і навіть не доповнюють одна одну новими елементами. Однак взаємодія між окремими елементами задається лише у вигляді ієрархії. Проте, слід відмітити, що вже на початковому етапі розробки мотиваційних теорій, їх автори, як правило, розділяли внутрішню та зовнішню мотивацію, і рекомендації щодо впровадження механізму мотивації, однозначно поділили всіх робітників на дві різні групи: мотивованих внутрішньо і мотивованих зовнішньо [1, 7].

Процесуальні теорії мотивації намагаються розкрити сам процес мотивації і показати, як можна здійснювати мотивування людини на досягнення бажаних результатів. Загальна концепція процесуальних теорій мотивації зводиться до наступних положень. Людина усвідомлює завдання і можливу винагороду за її вирішення, співвідносить цю інформацію зі своїми потребами, мотиваційною структурою і можливостями, обирає поведінку і виконує дію, що призводить до конкретного результату, який можна охарактеризувати якісними та кількісними параметрами.

Однією з найбільш відомих процесуальних теорій мотивації є теорія очікування, заснована на вченні психолога Курта Левіна і розроблена В. Врумом, Л. Портером та Е. Лоулером вони розробили комплексну процесуальну теорію мотивації, що включила в себе елементи теорії очікування та теорія справедливості [1, 2].

Наприкінці ХХ-го ст. світова наукова думка про форми та методи мотивації отримує новий розвиток: одночасно з усвідомленням ролі людського фактора на тлі розвитку економіки, НТР, методи мотивації стали більш різноманітними, поряд з матеріальними стимулами в мотивації невпинно зростає роль нематеріальних стимулів – соціальних, моральних, творчих, соціально-психологічних тощо, складовою мотивації до трудової діяльності стає мотивація до прояву творчості, розробки і впровадження інновацій,

професійного розвитку. Набувають поширення теорії трудової мотивації інноваційного типу, які будуються на базі змістовних і процесуальних мотиваційних теорій, концепцій людського капіталу. Вони одержали назви теорій "якості трудового життя", "збагачення змісту праці", "гуманізації праці", "теорій співучасті працівників". Їх головна відмінність від попередніх "теорій людських відносин" – у спрямованості на реалізацію творчого та освітнього потенціалу працівника, надання можливостей щодо більшої автономії у праці, прийняття участі в управлінні виробництвом, стимулювання творчості у праці, забезпечення підвищення її конкурентоспроможності [3, 4].

Нові перспективи людського розвитку, загострення міжнародної конкуренції, об'єктивно ведуть до ускладнення способів ефективного впливу на трудову поведінку людини, обумовлюють трансформацію форм і методів мотивації праці. Отже, необхідним стає удосконалення форм та методів мотивації творчої праці, адекватних умовам конкурентного середовища, що формується. З набуттям працею творчого характеру в мотиваційній сфері особистості на передній план виступає потреба в самореалізації, прагнення розкрити потенціал своїх можливостей, проявити свою індивідуальність, людину цікавить не тільки заохочення до ініціювання та впровадження новацій або матеріальна винагорода, яку несе успіх тієї чи іншої ідеї, а великою мірою зміст самої діяльності. Такий стан, коли прагнення до результативної творчої праці, творчих досягнень виходить від самого працівника (присуття самомотивації), а не від "зовнішнього збудника" (наприклад, грошової премії) визнається найбільш ефективним методом підвищення віддачі праці фахівців у сфері нововведень [12, с. 235].

Все це обумовило пошук нових методів активізації людського чинника, інвестування в нього великих грошей, мотивації трудової діяльності шляхом поєднання економічних, організаційних та морально-психологічних стимулів для розкріпачення ініціативи, творчого мислення працівників. Подальша еволюція методів трудової мотивації орієнтується на стимулювання прагнення людини до самореалізації у праці, постійне оновлення знань, прояв творчості в процесі трудової діяльності. Отже, вкрай необхідним стає удосконалення форм та методів мотивації творчої праці, орієнтованих, насамперед, на розвиток творчої праці у будь-яких сферах людської діяльності. Слід підкреслити, що тільки сукупна дія методів мотивування, з'єднаних в єдине ціле, здатна забезпечити зростання їх загального ефекту до величини, набагато більшої ніж сума ефектів від незалежної дії цих методів.

Практика спонукання до творчої праці в сучасних умовах стає відображенням значно збагачених підходів до мотивації праці, які містять чотири самостійних групи методів мотивації: грошовий, цільовий, збагачення змісту праці, партисипативності (участі у прийнятті рішень) [13, с. 67]. Найбільш поширеним методом трудової мотивації залишається грошовий. Для оцінювання особистих заслуг у результатах праці і внеску у кінцевий результат роботи підприємства використовуються методи управління за цілями, цільовий базовий підхід. В США, перший метод використовують 43% підприємств. Цільовий базовий підхід передбачає спільність лише завдань, які мають реалізуватися. Такий метод використовують 30% фірм. Зарубіжний досвід свідчить, що партисипативний підхід (участь в управлінні) застосовується у комплексі з іншими методами трудової мотивації [9].

В Україні, яка обрала шлях ринкових реформ, сьогодні відбувається зростання ролі методів економічної мотивації (роль методів соціальної мотивації посилюється меншою мірою). Зазначимо, що методи економічної мотивації у США, Великобританії та інших розвинутих країнах останнім часом мають вигляд компенсаційних виплат, коли гнучко пов'язуються методи грошової і негрошової винагороди в залежності від творчості в трудовому процесі, проте матеріальне стимулювання залишається головним мотиватором [14, с. 709].

Комплексні методи які оказують вплив на інноваційну діяльність творчих працівників можуть бути поділені на методи прямого впливу і методи непрямого впливу. Дія методів прямого впливу безпосередньо орієнтована на спонукання працівників до інноваційної творчості, до цих методів можна віднести різного роду матеріальні винагороди; ініціювання нових ідей та їх ефективну реалізацію в сфері виробничої, комерційної, управлінської, фінансової діяльності підприємства; надання необхідної свободи в прийнятті важливих рішень при розробці нововведень; підтримка творчих починань персоналу з боку вищого керівництва; можливість підвищувати кваліфікацію тощо. Специфічними методами мотивації інноваційної діяльності можна вважати різноманітні методи пошуку нових ідей, які дозволяють подолати інертність мислення людини, усунути психологічні бар'єри і підвищити ефективність творчої роботи, серед таких методів варто згадати мозковий штурм, метод морфологічного аналізу, метод контрольних питань та інші.

Методи мотивації непрямого впливу забезпечують створення сприятливих умов для прояву новаторських здібностей персоналу і підтримки високого рівня його інноваційної діяльності шляхом найбільш повного задоволення різноманітних потреб, інтересів, очікувань працівників. До таких: методи в можна віднести загальноприйняті засоби мотивації трудової діяльності: систему оплати праці, соціальні гарантії, пільги, можливість професійного зростання; і розвитку, психологічний, клімат в колективі, участь в процесі управління підприємством тощо.

Існування єдиного універсального набору методів мотивації, однаково придатного і ефективного для кожного неможливе. Керівництво самостійно вирішує, яким саме методам мотивації віддавати перевагу, коли, де і як їх використовувати найбільш раціонально, але робити це потрібно на комплексній основі,

гнучко поєднуючи методи мотивації прямого і непрямому впливу, здатних тільки в сукупності забезпечити реалізацію творчого потенціалу особистості кожної людини [6, с. 88]. Тому на основі систематичного аналізу інформації про стан внутрішнього і зовнішнього середовища країни необхідно формувати оптимальний комплекс методів мотивації, націлених на посилення мотивації кожної людини до активної участі в інноваційних перетвореннях на рівні підприємства, регіону та держави.

Висновки. Під впливом конкуренції трудові мотиви працівника поступово змінюються: в результаті комплексної взаємодії зовнішніх та внутрішніх чинників зростає спрямованість на постійне оновлення своїх знань та професійних навичок, тобто виникає свідомо орієнтація трудової поведінки на розвиток конкурентоспроможності своєї робочої сили. Завдяки конкуренції, в кінцевому рахунку, стимулюється творча діяльність, прагнення до зростання професійної майстерності, прояву ініціативи, творчості, розробки і впровадження інновацій. В ринкових умовах, що стрімко змінюються, система мотивації та стимулювання праці має миттєво реагувати на будь-які зміни, формувати нові управлінські рішення відповідно ситуації, що складається. Розуміння цього є корисним для створення ефективної системи спонукування до творчої праці в Україні.

Література

1. Мочерний С. В. Економічна теорія : [підручник] / С. В. Мочерний, М. В. Довбенко – К. : ВЦ «Академія», 2004. – 856 с.
2. Чепурина М. Н. Курс Экономической теории : [учебник для студ. высш. учеб. зва.] / М. Н. Чепурина, Е. А. Киселева. – Киров : «АСА», 1997. – 625 с.
3. Богиня Д. П. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики : [монографія] / Д. П. Богиня, М. В. Семикіна. – К. : «Шторм», 2003. – 382 с.
4. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / Грішнова О. А. – К. : Знання, 2004. – 535 с.
5. Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання : [монографія] / Колот А. М. – К. : КНЕУ, 2008. – 230 с.
6. Кравченко С. І. Формування системи мотивації інноваційної діяльності працівників підприємства / С. І. Кравченко, В. М. Недбаєва // Наукові праці ДонНТУ. – 2005. – № 87. – С. 83–90.
7. Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія : [підручник] / В. Д. Базилевич. – [2-е вид., випр.]. – К. : Знання-Прес, (Вища освіта ХХІ століття), 2003. – 581 с.
8. Семикіна М. В. Інноваційна праця в конкурентному середовищі: загальна методологія, мотиваційні основи регулювання / М. В. Семикіна, Л. А. Коваль. – Кіровоград : Степ, 2002. – 212 с.
9. Черевко Г. В. Інтелектуальна власність : [навч. посіб.] / Черевко Г. В. – К. : Знання, 2008. – 412 с.
10. Уткин Э. А. Основы мотивационного менеджмента / Уткин Э. А. – М. : Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ". Изд-во ЭКМОС, 2000. – 352 с.
11. Куликов Г. Т. Мотивация труда наемных работников / Г. Т. Куликова / Ин-т економіки НАН України. – К., 2002. – 339 с.
12. Назарова Г. В. Системний підхід до розв'язання проблемних ситуацій у корпоративному управлінні / Г. В. Назарова // Регіональні перспективи. – 2003. – № 2–3. – С. 108–110.
13. Мотивація праці та формування ринку робочої сили / [О. А. Богущкий, Г. І. Купалова, В. С. Дієсперов та ін.]. – К. : Урожай, 1993. – 416 с.
14. Смит І. Матеріальні стимули / І. Смит // Управление человеческими ресурсами / под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб. : Питер, 2002. – С. 709–730.

Надійшла 19.04.2011

СТРАТЕГІЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Визначені теоретичні основи формування стратегії реалізації фінансової політики в аграрному секторі економіки. Доведено доцільність при формуванні стратегії реалізації фінансової політики використання збалансованої системи показників.

The theoretical grounds of the strategy of financial policies in the agricultural sector. The expediency of forming a strategy of financial policy for the Balanced Scorecard.

Ключові слова: фінансова політика, стратегія, аграрний сектор економіки, аграрні підприємства, збалансована система показників.

Вступ. Успішна реалізація фінансової політики розвитку аграрного сектору економіки неможлива без розробки та впровадження фінансової стратегії як на рівні галузі так і на рівні аграрних підприємств. Ефективно сформована фінансова стратегія розвитку агросфери допомагає приймати дієві управлінські рішення, спрямовані на розвиток підприємств галузі.

Наукові питання формування та реалізації стратегії займають вагоме місце у працях таких відомих вчених, як І. Ансоффа, Р. Каплана, Г. Мінцберга, В. Савчука, А. Томпсона, А. Чандлера.

Метою статті є визначення теоретичних основ формування стратегії реалізації фінансової політики в аграрному секторі економіки. Методика дослідження базується на монографічному методі, методах синтезу і аналізу, діалектичному методу.

Основний розділ. Історично поняття «стратегія» склалося у військовому лексиконі, де воно визначало планування й запровадження в життя політики держави та військово-політичного союзу ряду країн з використанням усіх доступних засобів. Запозичення категорії «стратегія» з військового лексикону пояснюється тим, що підприємства в розвинених країнах опинилися в умовах, близьких до «військових дій» наприкінці 50-х років, пов'язаних із насиченням ринку, зростанням конкуренції, коли, щоб вижити, треба було боротися. «Військові дії» потребували теоретичного забезпечення. Відтоді теорія та практика управління просунулися далеко вперед. У сучасній літературі можна також виокремити дві основних концепції стратегії – філософську й організаційно-управлінську.

Філософська концепція наголошує на загальному значенні стратегії для підприємства. Стратегію можна розглядати як філософію, якою має керуватися організація, що її має. З цієї точки зору, стратегія це: позиція, спосіб життя, що не дає зупинитися на досягнутому, а орієнтує на постійний розвиток; інтегральна частина менеджменту, що дозволяє усвідомити майбутнє; процес мислення, інтелектуальні вправи, які потребують спеціальної підготовки, навичок і процедур; відтворювана цінність, що дає змогу досягти найкращих результатів активізацією діяльності всього персоналу.

Стратегію можна визначити як шаблон логічної, послідовної поведінки, яка складається в державі, регіоні, на підприємстві свідомо чи стихійно, а також як найважливіший елемент самовизначення підприємства чи організації. У такому контексті вона тісно пов'язана з характеристиками та особливостями організаційної культури, має, як правило, всі її переваги й недоліки, дає змогу більш ґрунтовно формулювати соціальні стратегії загалом і елементи соціальних напрямів у стратегіях іншого типу. Організаційно-управлінська концепція стратегії пов'язана з конкурентними діями, заходами та методами здійснення стратегічної діяльності держави або на підприємстві.

Згідно з поглядами класика стратегічного планування А. Чандлера, стратегія – це «визначення основних довгострокових цілей та задач підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей». З одного боку, таке тлумачення «стратегії» спирається на традиційний підхід до її визначення як особливого методу розподілу ресурсів між поточними і майбутніми видами діяльності. (А. Чандлер зазначає, що «стратегічна альтернатива має будуватися порівнянням можливостей і ресурсів корпорацій з урахуванням прийнятого рівня ризику») [1]. З іншого боку, у цьому визначенні основний акцент робиться саме на досягненні цілей. До такого підходу наближається таке визначення: «стратегія – це загальний, всебічний план досягнення цілей» [2]. Ототожнення стратегії й плану впливає з теорії ігор, де стратегія – це план дій у конкретній ситуації, що залежить від вчинків опонента. Відомий спеціаліст зі стратегічного управління А. Томпсон поєднує планові засади стратегії з поведінковими аспектами організації і визначає, що стратегія – це специфічний управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей. Вона визначає, як організація функціонуватиме та розвиватиметься, а також яких підприємницьких, конкурентних і функціональних заходів і дій буде вжито для того, щоб організація досягла бажаного стану [3].

У фундаментальній праці І. Ансоффа «Стратегічне управління» наводиться таке поняття стратегії: «За своєю сутністю стратегія є переліком правил для прийняття рішень, якими організація користується в своїй діяльності» [4]. Стратегія тут – це стрижень, навколо якого концентруються всі види виробничо-

господарської діяльності. Крім того, стратегія іноді розглядається як «блеф» чи «хитрий маневр», що визначає її як інструмент певного типу для перемоги в конкурентній боротьбі. Згідно з таким поглядом, можна, виробивши «блеф-стратегію», затягти конкурента «на темну доріжку», яка нікуди не веде. Це базується на суто психологічному аспекті – бажанні впровадити у своїй організації те, що дало позитивні результати конкурентові. Насправді «блеф-стратегія» має одну мету: граючи на «псевдо-зрачках», змусити конкурента даремно витратити гроші та час. Знання про існування «блеф-стратегій» допомагають менеджерам більш критично й уважно ставитися до аналізу стратегій, що вживаються в галузі різними виробниками. Те саме мають на увазі, коли визначають стратегію як «хитрий маневр», що допомагає обійти конкурентів. Усі ці аспекти з різних боків характеризують таке унікальне явище, як стратегія. Один із найвідоміших спеціалістів зі стратегічного управління І. Ансофф стверджує, що досвідчений фахівець бізнесу завжди зможе розгледіти за успіхом фірми ту чи іншу оригінальну стратегію [4]. Стратегія – це довгостроковий курс розвитку держави або підприємства, спосіб досягнення цілей, який вона визначає для себе, керуючись власними міркуваннями в межах своєї політики.

Для розробки стратегії кожне підприємство має усвідомити такі важливі елементи своєї діяльності: місію; конкурентні переваги; особливості організації бізнесу; ринки збуту, де діє фірма; продукцію (послугу); ресурси; структуру; виробничу програму; організаційну культуру. Підбиваючи загальний підсумок щодо стратегії, треба констатувати, що немає загально прийнятого та узгодженого визначення. Тут, на наш погляд, дуже доречний вислів Г. Мінцберга: «Кожне визначення додає важливі елементи до нашого розуміння стратегії, спонукаючи нас ставити фундаментальні питання про організації та їхній розвиток узагалі» [5].

Отже, стратегія: дає визначення основних напрямів і шляхів досягнення цілей зміцнення, зростання та забезпечення виживання організації в довгостроковій перспективі на основі концентрації зусиль на певних пріоритетах; є способом встановлення взаємодії фірми із зовнішнім середовищем; формується на основі дуже узагальненої, неповної та недостатньо точної інформації; постійно уточнюється в процесі діяльності, чому має сприяти добре налагоджений зворотний зв'язок; через багатоцільовий характер діяльності підприємства має складну внутрішню структуру, тобто можна ставити питання про формування стратегій у вигляді «стратегічного набору»; є основою для розробки стратегічних планів, проєктів і програм, які є системною характеристикою напрямків розвитку підприємства; є інструментом міжфункціональної інтеграції діяльності підприємства, способом досягнення синергії; є основою для формування та проведення змін в організаційній структурі підприємства, узагальненим стрижнем діяльності всіх рівнів і ланок ОСУ; є основним змістовним елементом діяльності вищого управлінського персоналу; є фактором стабілізації відносин в організації; дає змогу налагодити ефективну мотивацію, контроль, облік та аналіз, виступаючи як стандарт, котрий визначає успішний розвиток і результати. Кожен процес чи явище можуть давати лише те, що є в їхньому потенціалі. Стратегія – це багатогранне та дуже ефективне для діяльності держави та підприємства творіння, яке, між іншим, не є панацеєю від усіх негараздів.

Виходячи з вищевикладеного, стратегія реалізації ефективної фінансової політики розвитку аграрних підприємств – це генеральна комплексна програма дій, що визначає пріоритетні для підприємств аграрної сфери проблеми, їх місію, головні цілі та розподіл ресурсів для досягнення таких цілей.

За своїм змістом стратегія є довгостроковим плановим документом, результатом стратегічного планування. Стратегічне планування – процес здійснення сукупності систематизованих і взаємоузгоджених робіт із визначення довгострокових (на певний період) цілей і напрямів діяльності підприємства. Зміна ринкового середовища зумовлює необхідність застосування стратегічного підходу до системи господарювання на підприємствах туризму. Розробляючи державну комплексну програму дій з вирішення пріоритетних для аграрних підприємств завдань, визначаючи їх місію та головну мету, стратегія формулює цілі та способи досягнення цих завдань так, щоб вказати підприємству певний напрям розвитку. Першим, найбільш суттєвим і визначальним рішенням за стратегічного планування є вибір цілей. Основну мету підприємства називають місією. Виходячи із загальної місії, підприємства формулюють решту його стратегічних цілей, які мають бути конкретними та вимірюваними, збалансованими, зорієнтованими в часі та досяжними, ресурсозабезпеченими і такими, що підтримують одна одну.

Після визначення місії та цілей починається діагностичний етап стратегічного планування. Основним важливим кроком є вивчення зовнішнього середовища – це безперервний процес спостереження, вивчення та контролю дії зовнішніх щодо підприємства чинників із тим, щоб своєчасно та вичерпно визначити можливості й загрози для підприємства, тобто позитивну і негативну дію зовнішніх чинників – політичних, економічних, науково-технічних, соціальних, міжнародних тощо. Для розробки та здійснення стратегії велике значення має аналіз ринкових чинників, які через свою постійну й високу мінливість можуть безпосередньо вплинути на успіх або крах підприємства.

Методологія стратегічного планування включає в себе аналіз різних аспектів діяльності аграрного підприємства, що були у минулому і ймовірно можуть бути актуальними у майбутньому. Застосування сучасних інформаційних технологій дає змогу формувати досить повні масиви інформації, з яких складається картина щодо наявних тенденцій розвитку галузі та динаміки ринкових позицій конкретної організації. Широкий асортимент сучасних методів опрацювання інформації дозволяє обрати ті з них, які

будуть адекватні завданням аналізу й забезпечать належне обґрунтування управлінських рішень. Тому методологія стратегічного планування має містити як визначення послідовності виконання певних етапів розробки стратегії, так і вибір методів досліджень, що здійснюються на кожному етапі. Це можуть бути методи статистичного дослідження, економічного аналізу, експертних оцінок тощо.

Успішна реалізація державної стратегії фінансової політики розвитку аграрних підприємств неможлива без розробки та впровадження фінансової стратегії на рівні аграрних підприємств. Тому необхідно зосередити нашу увагу на процесі її формування й реалізації. Фінансова стратегія розвитку аграрного підприємства – це визначена згідно з фінансовою ідеологією підприємства система довготермінових завдань його фінансової діяльності та найефективніших шляхів їх реалізації. Основними етапами формування фінансової стратегії підприємства є: визначення загального часу, на який формується фінансова стратегія; формування стратегічної мети фінансової діяльності підприємства; розробка фінансової політики щодо окремих аспектів фінансової діяльності; конкретизація показників фінансової стратегії за періодами її реалізації; оцінка розробленої фінансової стратегії.

Ефективно сформована фінансова стратегія підприємства допомагає приймати дієві управлінські рішення, спрямовані на розвиток підприємства. При формуванні фінансової стратегії розвитку аграрних підприємств доцільно використовувати сучасні методики, зокрема управління за збалансованими KPI, або збалансовану систему показників – Balanced Scorecards (BSC). Ця система нині є інновацією у фінансовому менеджменті. BSC у свій час була запропонована Робертом Капланом і Девідом Нортеном [2], сучасне поширення знайшли у працях В. Савчука [6, 7] і пропонується до адаптації на рівні сільськогосподарських підприємств. Суть цієї системи коротко формулюється двома основними положеннями:

- одних фінансових показників недостатньо для того, щоб повністю й всебічно (збалансоване) описати стан підприємства, їх потрібно доповнити іншими показниками;
- дана система показників може бути використана не просто як комплексний індикатор стану підприємства, а як система управління, що забезпечує зв'язок між стратегічними починаннями власників або топ-менеджменту й операційною діяльністю менеджменту підприємства.

Збалансована система показників (BSC) – це концептуальний підхід до організації управління бізнесом, що реалізує інформаційно-методичну підтримку прийняття управлінських рішень відповідно до прийнятої стратегії розвитку підприємства.

Принципи побудови BSC полягають у такому: забезпечення зв'язку стратегії й операційної діяльності; охоплення всіх сфер діяльності підприємства; установлення відповідальності менеджерів за досягнення визначених цілей; забезпечення інформаційного обміну між менеджерами підприємства у частині досягнення стратегічних цілей.

За своїм призначенням BSC транслює місію й загальну стратегію організації в систему взаємозалежних показників. Ключові особливості системи управління на основі BSC полягають у такому: до системи входять показники, що відносяться до всіх стратегічно важливих аспектів діяльності (фінанси, клієнти, бізнес-процеси, навчання й ріст); всі показники системи повинні бути пов'язані між собою причинно-наслідковими зв'язками; показники повинні бути узгоджені зі стратегічними завданнями підприємства; результуючі показники повинні бути пов'язані з факторами, що визначають успіх бізнесу, так називаними ключовими факторами успіху (КФУ); всі показники повинні бути пов'язані з фінансовими результатами діяльності.

Цінність BSC полягає в тому, що вона не обмежується тільки фінансовими показниками для оцінки результатів діяльності й ступені досягнення стратегічних цілей. Зберігаючи фокус на підвищенні фінансових результатів діяльності, система дозволяє оцінювати ефективність роботи підприємства на ринку, оптимальність внутрішніх процесів підприємства й стан людських ресурсів. Система показників, розроблена на базі BSC, розділена на чотири напрями [6]. Перший напрям BSC включає традиційні фінансові показники. Як би ми не доводили важливість ринкової орієнтації підприємства й досконалості внутрішніх процесів, власника завжди передусім будуть цікавити показники фінансової віддачі на вкладені кошти. Тому збалансована система повинна починатися (у класифікації) і закінчуватися (у кінцевій оцінці) фінансовими показниками. Другий напрям описує зовнішнє оточення аграрного підприємства, його стосунки із клієнтами, тобто: здатність підприємства до задоволення клієнта; здатність підприємства до втримання клієнта; здатність придбання нового клієнта; прибутковість клієнта; обсяг ринку; ринкова частка в цільовому сегменті. Третій напрям характеризує внутрішні процеси підприємства, зокрема: інноваційний процес; розробка продукту; підготовка виробництва; постачання основними ресурсами; виготовлення; збут; післяпродажове обслуговування. Нарешті, четвертий напрям дозволяє описати здатність підприємства до навчання й росту [7].

BSC дозволяє зв'язати в єдину систему сукупність всіх факторів, на яких будується управління бізнесом. Фінансовий напрям BSC містить цілі й показники, які є головним орієнтиром для координації всіх напрямів діяльності підприємства. Головна мета бізнесу – це збільшення вартості підприємства. Тому основним KPI фінансового напрямку може служити показник економічної доданої вартості EVA. Зручність використання концепції EVA для управління вартістю полягає в можливості розкласти цей показник на фактори до рівня, на який можна впливати.

При побудові системи управління за критерієм вартості менеджмент підприємства за допомогою BSC вибудовує систему цілей, спрямовану на підвищення вартості на підставі факторів, що формують EVA. Наприклад, для збільшення вартості підприємства необхідне збільшення рентабельності використовуваного капіталу й зниження зваженої середньої вартості капіталу; для збільшення рентабельності використовуваного капіталу необхідне збільшення прибутковості продажів й оборотності капіталу та ін.

Пріоритетність фінансових цілей на різних стадіях розвитку може відрізнятися. На стадії росту бізнес буде в основному «витрачати гроші», тобто інвестувати, забезпечуючи ріст обсягів продажів у певних ринкових сегментах, споживчих групах і регіонах. Для бізнесу, що перебуває в стабільному стані, інвестиції все ще необхідні, але віддача від цих інвестицій буде вже позитивною. У цьому періоді основна мета – це посилення впливу на ринки, збільшення ринкової частки й щорічний ріст прибутковості.

Описані вище напрями BSC повинні бути пов'язані один з одним за допомогою причинно-наслідкових залежностей, які утворюють «стратегічну карту». Стратегічна карта не вичерпує безлічі інструментів BSC. Важливо підкреслити, що повна модель збалансованої системи показників за кожним напрямом з необхідністю включає: стратегічну мету, її опис за допомогою KPI, цільові значення для всіх обраних KPI, заходи, що сприяють досягненню цих цільових значень, і це в результаті забезпечує досягнення цілей власника підприємства.

Вітчизняний аграрний бізнес буває типовими проблемами, вирішити які можна шляхом впровадження BSC, зокрема: відсутня чітко прописана стратегія на рівні топ-менеджменту: з великої кількості думок не вдається сформулювати струнку систему стратегічних цілей і шляхів їхнього досягнення; сформульована стратегія не зачіпає в необхідному ступені всі аспекти бізнесу (наприклад, стратегічні цілі стосуються винятково фінансів і маркетингу, а бізнес-процеси й менеджмент у трудовому колективі залишаються без уваги); стратегічні цілі й шляхи їхнього досягнення сформульовані недостатньо конкретно, що спричиняє можливість трактувати їх неоднозначно, по-різному; стратегічні цілі не пов'язані із системою мотивації співробітників; система бюджетування й управлінського обліку не пов'язана із системою стратегічних цілей.

Розробку й впровадження BSC можна зробити за одним із двох існуючих варіантів. Перший варіант – це повномасштабна BSC як інструмент комплексного стратегічного й операційного управління підприємством. Другий варіант – спрощена система управління й мотивації керівників основних підрозділів на основі KPI, які відображають основні пріоритетні напрями розвитку підприємства. Другий варіант використовується для перехідного періоду, тобто до ухвалення рішення про впровадження повномасштабної BSC.

Розробка й впровадження повномасштабної BSC:

Крок 0. Стратегічний аналіз. Стратегічний аналіз є обов'язковим етапом, що передує власне розробці BSC. Метою етапу стратегічного аналізу є доробка й конкретизація стратегічної спрямованості бізнесу, що виражається у формалізованих документах: місія й бачення підприємства; функціональні стратегії за окремими напрямками BSC: фінанси, споживачі, внутрішні процеси, навчання й ріст.

Крок 1. Побудова стратегічної карти: визначення (перегляд) стратегічних цілей і побудова причинно-наслідкових зв'язків. Визначення стратегічних цілей по кожній з перспектив BSC становить вихідний пункт подальшої побудови цієї системи в підприємства. Якість сформульованих цілей визначає якість всієї системи показників й суттєво впливає на процес стратегічного управління в цілому. Загальна схема визначення стратегічних цілей виглядає так:

- Розробка варіантів стратегічних цілей.
- Вибір стратегічних цілей з розроблених варіантів.
- Документування стратегічних цілей.
- Базові принципи формування стратегічних цілей.

Крок 2. Вибір (ревізія) показників верхнього рівня й опис KPI. Показники, необхідні для чіткого й однозначного вираження стратегічних цілей, а також для визначення ступеня досягнення мети. Шляхом виміру стратегічних цілей забезпечується розвиток керованого об'єкта в наміченому напрямку. З метою створення однозначного розуміння ступеня досягнення поставлених цілей для кожної стратегічної мети рекомендується використати не більше двох (у рідких випадках трьох) показників (KPI).

Крок 3. Визначення поточних значень KPI. З метою досягнення згоди за цільовим значенням запропонованих показників необхідно сформулювати базу для порівняння, тобто визначити поточні значення показників. Якщо багато хто з KPI, включені в BSC, нові для підприємства, і немає фактичних даних для встановлення їхніх значень, то цей етап впровадження BSC буде досить трудомістким. Базою для визначення цільових значень можуть бути також дані бенчмаркінгу – порівняння із внутрішніми, галузевими або ринковими стандартами. Якщо не можна розрахувати поточні значення й немає даних бенчмаркінгу, підприємство може скористатися методом експертних оцінок. Надалі перші отримані дані значення показника стануть базою для порівняння.

Крок 4. Розробка цільових значень показників. Визначення цільових значень показників з методичної точки зору може здійснюватися двома шляхами: інтерактивне в ході внутрішньогосподарського обговорення або як попередня розробка з наступним обговоренням і досягненням згоди в ході наради.

Крок 5. Управління каскадуванням цілей і показників до рівня виконання. Каскадування на нижчеступній організаційній одиниці служить для забезпечення реалізації стратегії. Процес каскадування може внести важливий вклад у навчання стратегії на всіх рівнях ієрархії. BSC у цьому випадку стає інструментом комунікації й навчання. На першому етапі метод припускає трансляцію цілей вищестоящого рівня, на другому – доповнення карти цілей підрозділу індивідуальними цілями.

Крок 6. Розробка стратегічних заходів. Стратегічний захід – це будь-які масштабні практичні дії підприємства, спрямовані на досягнення стратегічних цілей у форматі BSC.

Крок 7. Створення системи інформаційного забезпечення роботи BSC. Мета даного кроку – перетворити BSC підприємства з концепції у робочий інструмент. Для цього створюються необхідні процедури збору, обробки й консолідації даних, що знаходять своє відбиття в Регламенті збору інформації; розробляється програмне забезпечення для розрахунку значень KPI, а також візуалізації їхньої динаміки (на першому етапі достатнє використання електронних таблиць Excel).

Крок 8. Установлення зв'язку BSC з іншими системами менеджменту: система преміювання на базі KPI. Однією з найбільш очевидних є зв'язок BSC із системою преміювання персоналу – відсутність залежності результатів діяльності (по KPI) з оцінкою й матеріальним стимулюванням працівників робить неактуальними й навіть неможливими реальні зміни в підприємстві, які може дати використання BSC. Для вибору KPI, що беруть участь у системі преміювання, застосовуються такі критерії: об'єктивність; вимірність; ефективність (рентабельність).

Як визначалося вище, на аграрних підприємствах необхідно впроваджувати в практичну діяльність фундаментальне поняття сучасного стратегічного менеджменту, що має абревіатуру KPI (Key Performance Indicator). Дуже часто KPI використовується в контексті найбільш значущих для підприємства фінансових показників. Тобто, спочатку ціль, а потім KPI. Тепер стає досить просто вимірювати результативність бізнесу: якщо ціль досягнута в тому кількісному вираженні, у якому вона поставлена, то результат отриманий. У цьому зв'язку найбільш підходящою інтерпретацією KPI може служити термін «Ключовий Показник Результативності». Одразу ж умовляють суперечки у відношенні того, які показники вважати більш важливими, а які – менш важливими.

Добре відомо, що перш ніж давати рекомендації з оздоровлення підприємства, його треба добре продіагностувати. Етап стратегічного аналізу обов'язково повинен бути присутнім у процесі стратегічного управління. Стратегічний аналіз покликаний визначити те положення, що займає підприємство в ринковому середовищі в сьогоденні й заглянути в майбутнє. Стратегічний аналіз включає аналіз зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства. Зовнішній аналіз містить у собі оцінку тенденцій розвитку ринку в цілому й ринковому сегменті підприємства зокрема. Він повинен встановити ступінь невизначеності розвитку ринку, оцінивши на цьому фоні можливості й погрози, які супроводжують підприємство в її майбутньому. Це, своєю чергою, дасть підстави для формулювання стратегічних альтернатив. Внутрішній аналіз необхідний для детального вивчення стратегічно важливих аспектів самої підприємства. Його головна мета полягає у встановленні найбільш істотних сильних і слабких сторін діяльності підприємства, що дозволить сформулювати основні стратегічні проблеми підприємства, а також встановити її основні стратегічні активи й ключові компетенції.

Внутрішній аналіз діяльності підприємства бажано проводити за кількома напрямками. Цей аналіз може бути зроблений на рівні підприємства в цілому, а може бути більш глибоким і доходити, наприклад, до рівня окремих центрів відповідальності (аналіз результатів діяльності, аналіз товарного портфеля, аналіз витрат, діагностика основних функцій підприємства, аналіз організації бізнесу). Результати зовнішнього й внутрішнього аналізу підприємства варто представити у вигляді SWOT-матриці. Дана матриця лаконічно фокусує увагу керівника й власника на сильних (Strengths) і слабких (Weaknesses) сторонах поточної діяльності підприємства, а також її можливостях (Opportunities) у майбутньому й погрозах (Threats), які підстерігають підприємство в її розвитку. Отже, стратегічна діагностика функціонування аграрного підприємства залишається важливим компонентом управління.

Висновки. Отже, ефективна реалізація фінансової політики в аграрному секторі економіки можлива лише на основі комплексно сформованої дієвої стратегії. При формуванні фінансової стратегії розвитку аграрних підприємств доцільно використовувати сучасні методики, зокрема управління за збалансованими KPI або збалансовану систему показників – Balanced Scorecards (BSC). Ця система нині є інновацією у фінансовому менеджменті. Цінність BSC полягає в тому, що вона не обмежується тільки фінансовими показниками для оцінки результатів діяльності й ступені досягнення стратегічних цілей. Зберігаючи фокус на підвищенні фінансових результатів діяльності, система дозволяє оцінювати ефективність роботи підприємства на ринку, оптимальність внутрішніх процесів підприємства й стан людських ресурсів.

Література

1. Chandler A. Strategy and Structure / Chandler A. – McGraw-Hill, Inc., 1962.
2. Економіка зарубіжних країн / [за ред. Ю.Г. Козака та ін.]. – К. : ЦУЛ, 2003. – 352 с.
3. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии :

- [учебник для вузов] / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 284 с.
4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Ансофф И. – СПб. : Питер, 1998. – 559 с.
5. Минцберг Г. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегического менеджмента / Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Д. – СПб., 2000. – 430 с.
6. Савчук В. П. Стратегия + Финансы: уроки принятия бизнес-решений для руководителей / Савчук В. П. – К. : Companion Group, 2009. – 352 с.
7. Савчук В. П. Финансовый менеджмент : [практическая энциклопедия] / В. П. Савчук. – [3-е изд.]. – К. : Издательский дом «Максимум», 2008. – 680 с.

Надійшла 11.04.2011

УДК 339.137:658.8:664.6(477.61)

Н. И. ТАРАСЕНКО

Луганский национальный аграрный университет

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

У статті розглянуто питання вдосконалення конкурентних переваг підприємства в сучасних умовах: досліджено теоретичні основи формування конкурентних переваг на підприємстві. Також було визначено конкурентоспроможність підприємства. Запропоновано заходи, спрямовані на формування маркетингової стратегії та покращення рівня конкурентних переваг і підвищення конкурентоспроможності підприємства.

The article highlights issues to improve competitive advantage in modern terms: the theoretical bases of competitive advantage in the enterprise. It was also determined competitiveness. The measures aimed at the development of marketing strategy and improved competitive advantage and improve the competitiveness of enterprises.

Ключові слова: маркетинг, конкурентоспроможність підприємства, маркетингова стратегія, конкурентні переваги, ринок, аграрні підприємства.

Постановка проблеми. Одной из наиболее актуальных проблем страны в условиях вступления в ВТО и ужесточения конкурентной борьбы на продовольственном рынке является обеспечение населения продуктами питания отечественного производства. В настоящее время продовольственный рынок развивается стихийно вследствие незрелости его инфраструктуры, слабой информационной обеспеченности хозяйствующих субъектов, большого числа посредников, несовершенства механизма рыночных отношений между сельскохозяйственными товаропроизводителями, перерабатывающими и торговыми предприятиями. В этих условиях внутренний рынок наполняется импортной продукцией, вытесняющей отечественную. В таких условиях процесса глобализации экономики Украины, проблемы конкурентоспособности отечественных предприятий выходят на первый план. Украина имеет достаточно мощный аграрный сектор экономики, который должен быть высоко конкурентным. Сельскохозяйственная продукция и продовольственные товары занимают значительное место в экспортном потенциале нашего государства и с каждым годом их доля возрастает. Повышение конкурентоспособности предприятий АПК как на внутреннем, так и на международном уровне является приоритетными направлениями экономической стратегии Украины [3].

Анализ исследований и публикаций. Содержательные теоретические и методические основы рыночной экономики, маркетинга, конкуренции исследованы в трудах целого ряда многих зарубежных и отечественных ученых: М. Портера [6], К. Симпсона, П. Крутмана, Р. Несьсона, Ф. Котлера [5], Д. Сакса, И. Кирцнера [4], В.Г. Ткаченко [7], В.И. Богачева [7], В.Г. Андрийчука [1], В.Н. Гончарова [2].

В своих исследованиях они раскрыли основы и содержание конкуренции и её роли в рыночной экономике. Однако вопросы формирования конкурентной среды в агропромышленном комплексе остаются мало изученными. Практика требует определения подходов и системы показателей оценки конкуренции в аграрной сфере, ее характеристик в новых условиях хозяйствования. В серьезной проработке нуждаются вопросы управления уровнем конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей в целях обеспечения экономической безопасности продовольственных рынков регионов и страны в целом.

Формулировка цели статьи. Целью данного исследования является разработка основных направлений маркетинговой стратегии для повышения конкурентоспособности аграрных предприятий.

Основной материал исследования. Конкурентоспособность аграрных предприятий можно рассматривать в двух аспектах: внешнем (оценка позиции предприятия на рынке) и внутреннем (оценка экономических показателей деятельности предприятия). Исходя из системного подхода к управлению и для совершенного представления о конкурентном уровне определенного предприятия, в нашем исследовании были приняты во внимание и изучены обе стороны данной проблемы.

Объектом исследования послужило ОАО «Луганскмлын», предприятие которое является лидером по производству мучных и крупяных изделий в Луганской области Украины. ОАО «Луганскмлын» участвует во всевозможных международных выставках-ярмарках проводимых в Москве, Киеве, Минске,

Краснодаре, Санкт-Петербурге, Донецке, Лондоне и выставках местного уровня, экспонирует свою продукцию, отметит, что система продвижения товаров на внутреннем и внешнем рынке предполагает использование стратегии, охватывающей, как выбор экономически эффективных каналов сбыта продукции, так и непосредственный ее распределение. ОАО «Луганскмлын» поставляет свою продукцию хлебозаводам, кондитерским и макаронным фабрикам, птицефабрикам и другим предприятиям города Луганска и Луганской области, разным регионам Украины и за ее пределы в страны ближнего зарубежья. Будучи надежным деловым партнером, экспортирует свою продукцию на рынки России, Беларуси, Молдовы, Эстонии, Грузии, Армении, страны Балтии. При продвижении продукции на предприятиях осуществляется территориальное деление продаж следующим образом:

- 1 пояс – Луганск и Луганская область.
- 2 пояс – Донецк, Харьков, Днепропетровск, Запорожье.
- 3 пояс – Киев, Крым, Черкассы, Кировоград, Николаев.
- 4 пояс – Одесса, Житомир, Западная Украина.
- 5 пояс – Россия, Прибалтика, Белоруссия, Молдова, Эстония, Грузия, Армения.

Сбыт продукции – конечная и основная цель деятельности предприятия и для того, чтобы он был успешным предприятию необходимо внедрять маркетинговую концепцию управления производственно-сбытовой деятельностью.

В отделе сбыта была разработана структура товарной продукции по ассортиментным группам, наибольший удельный вес в общем объеме реализуемой продукции приходится на продукцию ассортиментной группы А (муку) и составляет 83,32%; 6,37% в структуре товарной продукции занимает комбикорм (В) и 3% приходится на группу С (крупы).

Важной особенностью товародвижения является верное определение формы организации торговли. При этом следует правильно выбрать канал товародвижения - прямой или с участием посредника.

Предприятие использует напрямую через собственную сбытовую сеть. Собственная сбытовая сеть сориентирована исключительно на реализацию продукции собственного производства в соответствии с осуществляемой стратегией. И таким образом акционерное общество непосредственно контролирует ход реализации своей стратегии на рынке. Кроме того, такая система сбыта позволяет ему поддерживать прямой контакт с потребителями продукции.

В процессе формирования конкурентной стратегической позиции ОАО «Луганскмлын» необходимо получить ответ на следующие вопросы: насколько эффективна действующая стратегия предприятия, в чем сила и слабость предприятия, какие у него есть возможности и что вызывает угрозу, являются ли цены и затраты предприятия конкурентоспособными, насколько прочная конкурентная позиция предприятия, с какими стратегическими проблемами сталкивается предприятие.

Для эффективной деятельности ОАО «Луганскмлын» как внутри страны, так и на мировом экономическом пространстве считаем целесообразным при разработке стратегии ориентироваться на конкурентную матрицу М. Портера, согласно которой, конкурентные преимущества предприятия на рынке могут быть обеспечены за счет низких издержек или дифференциации производства [6].

Рассматривая маркетинговую деятельность ОАО «Луганскмлын» на внутреннем и внешнем рынках, необходимо учитывать подход Ф. Котлера [5] к распределению маркетинговых конкурентных стратегий, предусматривающий характеристику предприятия с точки зрения его маркетинговой направленности. Согласно этому подходу, Ф. Котлер выделяет 3 маркетинговых стратегии: маркетинговая стратегия рыночного лидера, претендента на лидерство и последователя. Исходя из занимаемой определенной позиции на рынке, ОАО «Луганскмлын» должно выбирать маркетинговые стратегии обеспечения своих конкурентных преимуществ. Рекомендуемые маркетинговые стратегии изображены на рис. 1.

Позиция на рынке	Стратегия предупреждения	Стратегии реагирования
Лидер рынка	«Захват рынка» (расширение рынка) «Защита рынка» (увеличение доли рынка)	«Стратегия перехвата» (предвидение действий конкурентов) «Стратегия блокирования» (оборона лидирующей рыночной позиции)
Претендент на лидерство	«Фронтальная атака» «Фланговая атака» «Атака с целью окружения»	«Прохождение за лидером» «Обходной маневр»
Предприятие-последователь	«Сосредоточение усилий на выгодных участках» «Обход конкурентов»	«Стратегия статус-кво»
	Стратегия компиляции Стратегия имитации Стратегия адаптации	

Рис. 1. Рекомендуемые маркетинговые стратегии, которые обеспечивают конкурентные преимущества ОАО «Луганскмлын»

Разработка путей реализации продукции ОАО «Луганскмлын» предусматривает развитие таких направлений производственной деятельности, как сортировка, упаковка, информационное сопровождение и улучшение качества и сохранности продукции.

На внутреннем рынке ОАО «Луганскмлын» является лидером рынка, то есть предприятию на внутреннем рынке необходимо использовать маркетинговые стратегии лидера для увеличения спроса на продукцию, увеличение рыночной доли за счет существующей емкости рынка, своевременно реагировать на новшества конкурентов. На рынках России, Молдовы ОАО «Луганскмлын» является претендентом на лидерство, а на рынках Прибалтики, Белоруссии, Эстонии, Грузии, Армении – последователем.

При выходе на внешний рынок предприятие выбирает определенный тип стратегии конкурентной борьбы, который она будет применять. Главным классификационным признаком типологии стратегий международной конкурентоспособности должен быть вид конкурентных преимуществ [6].

Для крупного перерабатывающего предприятия считаем целесообразно применять 3 маркетинговых стратегии: маркетинговая стратегия рыночного лидера, претендента на лидера и последователя [3].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Подводя итог, можно отметить, что определение конкурентных преимуществ и формирования конкурентной маркетинговой стратегии перерабатывающего предприятия является основным фактором повышения конкурентного уровня предприятия как на внутреннем, так и внешнем рынках. Выбор и совместное сочетание, правильное использование предложенных конкурентных стратегий и маркетинговых стратегий, позволит предприятию укрепить конкурентную позицию на внутренней и международной арене, проводить своевременную и точную диагностику основных конкурентных сил, влияют на рынок, и определять степень их действия, противостоять негативному воздействию этих сил, проводить эффективную маркетинговую конкурентную политику, и как следствие, обеспечить долгосрочные конкурентные преимущества предприятия.

Литература

1. Андрійчук В. Г. Умови економічної конкуренції в Україні / В. Г. Андрійчук // Економіка України. – 2004. – № 10. – С. 4–10.
2. Гончаров В. Н. Об усилении конкурентных преимуществ предприятия / В. Н. Гончаров // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 33–38.
3. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року : затв. постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158.
4. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / И. Кирцнер ; [пер. с англ.] ; под ред. А. Л. Романова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; [пер. с англ.]. – 2-е европ. изд. – К., М., СПб. : Изд-во «Дом Вильямс», 1998. – 1056 с.
6. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / Портер М. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
7. Ткаченко В. Г. Экономическая безопасность Украины в условиях рыночных трансформационных процессов : [монографія] / В. Г. Ткаченко, В. И. Богачев, В. Н. Гончаров ; под ред. В. Г. Ткаченко, В. И. Богачев. – Ровеньки, 2007. – 330 с.

Надійшла 11.04.2011

УДК 65.016.1:504.052 (477)

С. М. ТЕЛЕШЕВСЬКА
Одеський державний економічний університет

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуті основні проблеми управління стійким розвитком в сучасних умовах на вітчизняних підприємствах, визначені головні цілі стійкого розвитку підприємства і розглянутий їх взаємозв'язок.

In the article the basic problems of management steady development are considered in modern terms on domestic enterprises, the primary objectives of steady development of enterprise are certain and their intercommunication is considered.

Ключові слова: сталий розвиток, екоресурси, ековиробництво, екотехнології, соціо-еколого-економічна система.

Вступ. Проблема управління сталим розвитком на рівні підприємства сьогодні являється надзвичайно важливою, адже саме підприємства є ланками у формуванні добробуту людства. Керівники будь-якого підприємства, не залежно від його форми власності, виду діяльності, розмірів, повинні підтримувати належний сталий розвиток своєї організації, оскільки без цього неможливий і сам розвиток підприємства, і тим більш ефективна конкурентна боротьба.

Основний розділ. Сталий розвиток – це процес змін, в якому використання ресурсів, вклад

інвестицій, орієнтація науково-технічного розвитку та інституціональні зміни узгоджені один з одним та закріплюють нинішній і майбутній потенціал для задоволення людських потреб та прагнень. Тобто забезпечення насамперед не спливаючих з часом – від покоління до покоління – якості життя людей та природного капіталу. Сталий розвиток має на увазі рівноправ'я як нинішнього, так і майбутніх поколінь у розвитку та сприятливій середі існування [1, с. 997].

Дослідження питань прояву суті сталості промислових підприємств показав відсутність на сьогоднішній день єдиного загальноприйнятого підходу до визначення даної категорії. Ряд авторів, таких як Т. В. Сухорукова [2], А. Д. Шеремет [3], Й. Шумпетер [4], сталість підприємства ототожнюють з його фінансовим станом, в якому факт його збитковості грає головну роль, а банкрутство розглядається як один з інструментів, призначених для забезпечення функціонування стійких підприємств.

Зеткина О. В. розглядає сталість підприємства як забезпечення його рентабельної виробничо-комерційної діяльності за рахунок підвищення ефективності використання виробничих ресурсів і управління підприємством, стійкого фінансового стану за рахунок поліпшення структури активів, а також стабільного розвитку потужності підприємства і соціального розвитку колективу при самофінансуванні в умовах динамічного зовнішнього середовища, що розвивається [5].

На думку Севастьянова А., стійкість підприємства є віддзеркаленням стабільного перевищення доходів над витратами: шляхом ефективного їх використання, сприяючого безперебійному процесу виробництва і реалізації продукції [6].

Медведев В. А. визначає сталість підприємства як рівноважний збалансований стан економічних ресурсів, який забезпечує стабільну прибутковість і нормальні умови для розширеного відтворення в тривалій перспективі з обліком найважливіших зовнішніх і внутрішніх чинників [7].

Алексеєнко В. доходить висновку, що сталість являється віддзеркаленням стабільного перевищення доходів над витратами, що забезпечує вільне маневрування наявними ресурсами підприємства і шляхом ефективного їх використання сприяє безперебійному процесу виробництва і реалізації продукції. Тобто, науковець вважає, що стійкість підприємства представлене станом його матеріальних, економічних і трудових ресурсів, їх розподіл і використання, які забезпечують розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику [8].

Але з іншої точки зору, якщо підприємства вестимуть своє господарювання, виробляючи продукцію для задоволення потреб споживачів та отримання прибутку бездумно, не раціонально використовуючи при цьому ресурси, як природні, ті, що « не належать нікому», так і свої власні, то наше людське існування стане схожим на своєрідний простір, де головним буде лише біологічне виживання та відтворення фізіологічної сутності людини [1, с. 92].

Тому враховуючи вищесказане, сталий розвиток підприємства слід розглядати не лише з економічної точки зору, оскільки дане поняття є значно ширшим та включає в себе соціальну та екологічну складові. Сталий розвиток може бути представлений з двох позицій: сталий розвиток як стан та сталий розвиток як процес. Тобто сталий розвиток підприємства – це особливий стан господарської системи (у конкретний момент часу при певних умовах), при функціонуванні якої: не порушується її гармонія з природою, підтримуються соціальні гарантії людини, вона (система) знаходиться на високому економічному рівні. Характерною ознакою досягнення даного стану підприємства є його цілеспрямований рух, згідно з відповідними цілями, чітке слідування яким дозволить максимально ефективно та правильно направити усі ресурси підприємства та його потенціал для розв'язання важливого завдання, яке постало перед підприємством. При досягненні стану сталого розвитку підприємство переходить на новий етап з якого і починається сам процес сталого розвитку.

Глобальні цілі досягнення сталого розвитку представлені збереженням екоресурсів, відстороненням бідності та економічної несправедливості, являються сумісними та взаємодоповнюючими.

Виробництво продукції пов'язане безпосередньо із споживанням значних природних, речових та енергетичних ресурсів, а звідси – виснаження, забруднення біосфери викидами підприємств та відходами, а також пошкодження екосистеми.

Більшість екологічних проблем пов'язані з проблемами створення форм власності. Багато природних благ не можуть знаходитися у приватному володінні (атмосфера Землі, водні шляхи, ландшафти, звукові чи електромагнітні спектри) чи колективній власності (нафтові поклади, зони риболовства). Вони відносяться до ресурсів, до яких можливий відкритий та безкоштовний доступ. Основною причиною існуючих проблем називають неспроможність ринкової системи у існуючій структурі ефективно адресно розподіляти екологічні ресурси, тобто давати «правильну» грошову оцінку руйнівному характеру їх використання.

Перехід до сталого розвитку являється стратегічно важливим напрямком і при правильному підході є надзвичайно ефективним засобом досягнення поставленої мети людством: економічний розвиток при збереженні екологічної ситуації та гідному соціальному становищі. Тому для переходу до сталого розвитку підприємства повинні розробити для себе цілі, які для ефективності виконання, можуть розподілятися на фундаментальну та допоміжну цілі, остання з яких складатиметься з гарантуючої та сприяючої. Цілі

обов'язково мають бути взаємопов'язані між собою та такими, що не суперечать один одному і направлені до одного кінцевого результату, а саме: досягнення промисловим підприємством стану сталого розвитку. Приблизний варіант цілей ми розробили та пропонуємо його до розгляду (рис. 1).

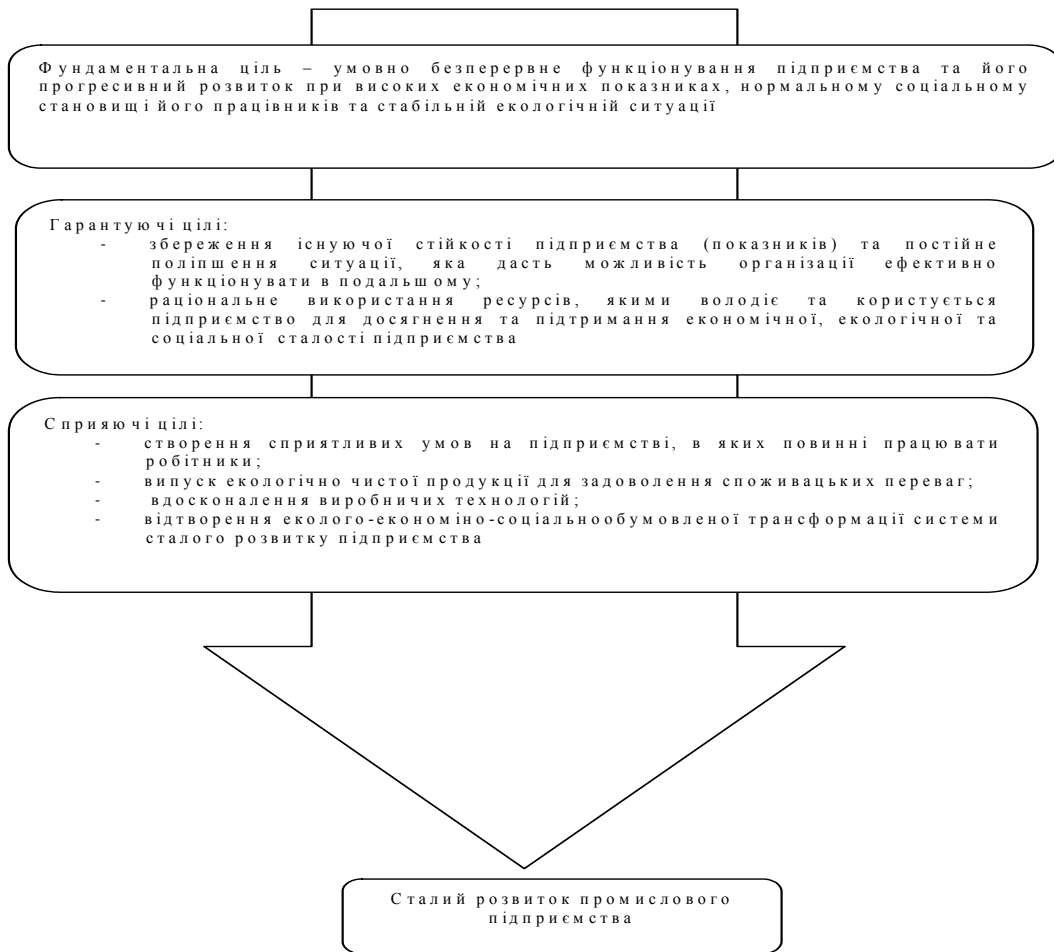


Рис. 1. Цілі сталого розвитку промислового підприємства

Перейдемо безпосередньо до розгляду цілей. Фундаментальна ціль підприємства має бути сформована так: це умовно безперервне функціонування підприємства та його прогресивний розвиток при високих економічних показниках, нормальному соціальному становищі працівників підприємства та стабільній екологічній ситуації. Дана ціль не дарма стоїть на вершині представленого малюнку, оскільки являється ключовою, цементуючою.

Гарантуючі цілі, що забезпечують сталий розвиток мають два напрямки:

- 1) збереження існуючої стійкості підприємства (його показників) та постійне поліпшення ситуації, яка дасть можливість організації існувати в подальшому, тобто недопущення погіршення екологічної ситуації, утримання на стабільному рівні економічної та соціальної систем та постійних їх розвиток вперед;
- 2) раціональне використання ресурсів, якими володіє та користується підприємство для підтримання економічної, екологічної та соціальної стійкості підприємств.

Сприяючі цілі, тобто такі цілі, виконання яких дасть змогу підприємству підтримувати такий особливий стан, як сталий розвиток та створюватиме перешкоду для переходу господарюючої системи у стан нестабільності. Сприяючі цілі передбачають створення умов, в яких можуть та повинні існувати працівники підприємства. Саме вони підтримують (відтворюють) життєво важливі параметри існування суспільства, являючись його складовими. Також до сприяючих цілей слід віднести випуск екологічно чистої продукції для задоволення споживацьких потреб та вдосконалення виробничих технологій. Останньою, та не менш важливою, складовою даної цілі є відтворення екологічно-економічно-соціальнообумовленої трансформації системи стійкого розвитку підприємства. Це являється важливою задачею, яку повинен взяти на себе голова підприємства.

Реалізація допоміжних цілей є запорукою успіху підприємства, який досягається через: консервування, тобто збереженні в незмінному вигляді природи; раціональне використання ресурсів, якими володіє та користується підприємство; мінімізацію негативного впливу підприємства на навколишнє середовище; досягнення високих економічних показників діяльності підприємства та підтримування їх на

такому ж високому рівні; створення належних умов існування працівників; обмеження межі втручання людства в природу. Останнє досягається шляхом розробки та дотримання екологічних стандартів, нормування умов життя та діяльності.

Але ми розуміємо, що якщо людство буде і в подальшому не ефективно використовувати існуючі ресурси, як це відбувається і зараз, ніякі екологічні стандарти та обмеження не врятують екосистеми від пагубного для них техногенного впливу. Технологічні системи, які використовує підприємство повинні вдосконалюватися, так щоб їх екодеструктивність знижувалася по мірі росту населення, збільшення кількості підприємств та виробленої продукції. Іншими словами, постійно має відбуватися «рух вперед» - підвищення ефективності функціонування соціо-еколого-економічної системи.

Функціонування підприємства можна порівняти з життєдіяльністю живого організму: правильний догляд, постійне піклування та систематичний контроль призведе до здорового та нормального розвитку. Якись сторони, риси, притаманні організму слід розвивати, а якись, навпаки, потрібно утримати на певному рівні чи зовсім нейтралізувати.

Також слід зазначити, що суспільству необхідно приділяти більше уваги управлінню екологічної освіти та екологічному вихованню суспільства, і особливо молоді та пам'ятати, що екологічні ресурси не безмежні. Треба цінувати та оберігати навколишнє середовище, висвітлювати проблеми управління в засобах масової інформації, публікувати статті у журналах, розробляти нові підходи щодо взаємодії людини та природи. Управління екологічною освітою має бути нелінійним, гнучким, відкритим, стимулюючим. Кожен має усвідомити, що найголовніше – це збереження здоров'я людини, що забруднення навколишнього середовища токсичними речовинами, нестача сировинних ресурсів – проблема всього людства.

Висновки. Досягнення підприємствами стану сталого розвитку є надзвичайно складним, важливим та вкрай необхідним завданням людства, оскільки подальший економічний рух вперед має пролягати лише через дбайливе ставлення до навколишнього середовища, досягнення та підтримання соціальних гарантій людини, що закріплені на законодавчому рівні. І тільки чітке та безпомилкове виконання вказаних вимог призведе до налагодження економічної системи підприємства, району, міста, країни, що відбиватиме ступінь екологічної зрілості суспільства, допомагатиме в прийнятті правильних рішень для розв'язання існуючих екологічних проблем, сприятиме досягненню високих економічних показників, що впливатиме на підвищення соціального рівня людей.

Література

1. Дегтярьова О. Устойчивое развитие – новая общественно-экономическая парадигма / О. Дегтярьова // Экономика: проблемы теории та практики. – 2006. – Вип. 211. – С. 975–981.
2. Сухорукова Т. В. Экономическая устойчивость предприятия / Т. В. Сухорукова // Экономика Украины. – 2001. – № 5. – С. 48–52.
3. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / Шеремет А. Д. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 415 с.
4. Шумпетер Й. А. История экономического анализа / Й. А. Шумпетер ; [пер. с англ.]. – М. : Экономическая школа, 1998. – 342 с.
5. Зеткина О. В. Об управлении устойчивостью предприятия / Зеткина О. В. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 2003. – 134 с.
6. Севастьянов А. В. Методы и механизмы управления интеграционными процессами в промышленности / Севастьянов А. В. – М. : «Дело Лтд», 2004. – 243 с.
7. Медведев В. А. Устойчивое развитие общества: модели, стратегия / Медведев В. А. – М. : Академия, 2001. – 267 с.
8. Алексеенко Н. В. Устойчивое развитие предприятия, как фактор экономического роста региона / Н. В. Алексеенко // Экономика і організація управління. – 2008. – № 3. – 61 с.
9. Социально-экономический потенциал устойчивого развития : [учебник / под. ред. Л. Г. Мельника (Украина) и Л. Хенса (Бельгия)]. – 2-е изд., стер. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2008. – 1120 с.

Надійшла 11.04.2011

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ СТРАХОВОЇ ПОСЛУГИ

Визначено сутність понять "страхова послуга", "страховий продукт"; узагальнено та розмежовано основні критерії визначення якості страхової послуги з точки зору страхувальника та страховика; розглянуто менеджмент якості страхової послуги через вирішення завдання оптимізації управління бізнес-процесами страхової компанії.

The article discloses the essence of such notions as insurance service and insurance product, generalizes and differentiates the main criteria of assessing the quality of insurance service from the viewpoints of both an insurer and the insured, and examines the management of insurance service quality via the optimization of managing business processes in the insurance company.

Ключові слова: страхова послуга, страховий продукт, якість страхової послуги, менеджмент якості страхової послуги, системний підхід, бізнес-процеси страхової компанії.

Вступ (постановка проблеми). Сучасний стан розвитку страхового ринку вимагає формування нових науково-методологічних підходів до розуміння функціонування страхової організації як системи, у тому числі через визначення специфіки діяльності страховиків, надання ними споживачеві якісних конкурентоспроможних послуг та вирішення стратегічних і тактичних завдань страхових організацій із застосуванням системного підходу на базі менеджменту якості.

Безумовно, інструментом підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг в даний час повсюдно признається менеджмент якості. Саме обґрунтоване узагальнення критеріїв визначення якості страхової послуги та їх розмежування: з точки зору споживача – страхувальника та з точки зору постачальника – страховика, визначення страхових та обслуговуючих бізнес-процесів страховика, учасники яких, в першу чергу, повинні бути націлені на кінцевого споживача, дасть можливість в рамках концепції менеджменту якості сформулювати новий підхід до визначення інструментарію та системи діяльності страховиків.

Основний розділ. Дослідження в зазначеній сфері ведуться як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Вагомим є доробок таких російських вчених, як Р.Т. Юлдашев, С.В. Єрмаков, Н.М., В.Б. Гомелля Нікуліна, А.М. Зубець, українських дослідників В.Д. Базилевич, С.С. Осадець, В.М. Мних, Г.Л. Піратовський, О.М. Залетов, О.О. Гаманкова, В.М. Федосов, В.М. Фурман та ін. [1–6].

Важливе значення у з'ясуванні природи функціонування страхового ринку та діяльності страхових компаній має чітке визначення сутності їхньої "продуктивної" направленості, сучасних завдань товарної політики але, на жаль, серед наукових досліджень досить мало уваги приділялося дослідженню функціонування страхових компаній як "виробничих систем", які саме забезпечують якісне виробництво страхового продукту (страхової послуги) та якісне обслуговування споживачів на страховому ринку. Саме тому системний підхід та розгляд діяльності страхової компанії як виробничої системи, відокремлення бізнес-процесів страховика дозволить надати нового бачення вирішенню проблеми якості страхової послуги та її ефективного управління.

Мета дослідження – сформулювати на базі ґрунтовних наукових досліджень нові підходи до управління якістю страхової послуги через призму управління системою страхових та обслуговуючих бізнес-процесів страховика.

В основу відносин страхової компанії з клієнтом-страхувальником закладена система таких взаємопов'язаних понять як страхова послуга, страховий продукт, страхова операція, бізнес-завдання клієнта, продуктова страхова технологія, продуктової страховий бізнес-процес. Але відразу відмітимо, що поняття "страховий продукт", "страхова послуга" і "страхова операція" не мають чіткого визначення.

Значна кількість науковців дотримується думки, що між поняттями "послуга" і "продукт" слід ставити знак рівності. Прихильники даної концепції займаються дослідженнями в сфері страхового маркетингу й основну увагу приділяють вивченню специфіки маркетингової діяльності страхової компанії, не приділяючи при цьому достатньо уваги розкриттю змісту понять "продукт", "послуга", "операція".

На думку В. Гомеллі і Д. Туленти, поняття "страховий продукт", "страхова послуга" і "страховий товар" близькі між собою, але в той же час відрізняються один від одного і між ними можна виявити певну ієрархію. Первинним, найзагальнішим поняттям є "страховий продукт" – результат людської діяльності від здійснення економічного захисту від наслідків різних випадкових і вірогідних природних і суспільних явищ.

Страховий продукт конкретизується у послугі із страхового захисту або у "страховій послугі". Страхова послуга може не бути страховим товаром, якщо вона не продається і не купується, і може бути страховим товаром, якщо вона виробляється страховиком для продажу, і цей продаж стає регулярним [1].

С.С. Осадець та його авторський колектив не диференціюють поняття "страховий продукт" і "страхова послуга", які є синонімами в роботі [2].

На думку В.В. Тринчука, поняття "страховий продукт", "страхова послуга" і "страховий товар" близькі між собою, але в той же час відрізняються один від одного і між ними можна визначити певну ієрархію [3].

Первинним, найбільш загальним поняттям є “страховий продукт” – результат людської діяльності спрямований на здійснення економічного захисту від наслідків різних випадкових та імовірних (найчастіше несприятливих) природних і суспільних явищ.

Страховий продукт конкретизується в послугі щодо страхового захисту – в “страховій послугі”. Страхова послуга може не бути страховим товаром, якщо вона не продається і не купується на ринку і, відповідно, є страховим товаром, якщо вона виробляється страховиками для продажу і цей продаж стає регулярним.

Фактично протилежної точку зору дотримується А.М. Зубець, який стверджує що страховий продукт – це набір послуг з попередження і ліквідації наслідків конкретного переліку несприятливих подій, визначених у договорі страхування, що надається компанією клієнту [4]. Головний зміст продукту – відшкодування збитку при настанні страхової події, що виражається у визначеному наборі основних послуг. А.М. Зубець вважає також, що “страховий продукт – це набір основних і допоміжних послуг, що надаються страхувальнику при укладанні договору страхування”. Єдине, що даний автор не називає вказані послуги страховими, але це й так зрозуміло.

На нашу думку, для цілей даного дослідження можуть бути використані визначення “страхова послуга”, “страховий продукт” і “страхова операція”, які надані Н.М. Нікуліною, що розглядає діяльність страхової організації як систему бізнес-процесів [5].

А саме, страхова послуга – це результат вирішення бізнес-завдання клієнта, сформульованого в його заяві на страхування. Страховиком приймаються до виконання заяви страхувальника, а не страхові послуги, які включені до складу комплексу потенційних послуг страхового продукту. Страхова послуга – різновид страхового продукту і виражається в конкретних діях страхової організації, направлених на задоволення конкретних потреб клієнта в страховому захисті, наповненому грошовим змістом.

Страховий продукт – результат діяльності страхової організації, який виражений в розробці конкретного виду страхування і представлений набором документів.

Страхова операція – частина страхового бізнес-процесу. Бізнес-завдання клієнта – сутність потреби клієнта, яка описується у заяві на страховий захист певних майнових інтересів.

Конкурентноздатний страховий продукт – на сьогодні важливіша умова виживання страхової організації в умовах фінансової кризи, а у подальшому умова її повноцінного розвитку.

Що таке конкурентноздатний страховий продукт? Чим він визначається, чим вимірюється, внаслідок чого досягається його конкурентоспроможність?

Страховій компанії, що поставила перед собою завдання підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку, необхідно досягти цілей:

- підвищення ефективності роботи персоналу;
- зниження собівартості страхових послуг;
- оптимізації управління бізнес-процесами страхової компанії;
- підвищення своїх рейтингів.

Сучасним інструментом підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг визнається менеджмент якості. В рамках концепції менеджменту якості зазначені завдання вирішуються шляхом підвищення якості страхових послуг, що, у свою чергу, припускає націленість всіх учасників страхових та обслуговуючих бізнес-процесів на кінцевого споживача.

Як відомо, у сфері послуг оцінка якості послуги невіддільна від оцінки її постачальника, що для страхового ринку знаходить свій вираз в тому, що:

- якість страхової послуги пов’язана з рядом характеристик компанії, що її надає, таких, як вік компанії, її фінансове положення, популярність, положення в рейтингу, бренд, навіть престижність офісу;
- якість послуг визначається культурою обслуговування в процесі оформлення, супроводу і, безумовно, врегулювання збитків. Під культурою обслуговування розуміється чемність, що проявляється до клієнта, лояльність по відношенню до нього, обов’язковість в частині обіцяного інформування, консультування, підготовки документів;
- менеджмент якості застосовний тільки до організацій, що працюють на принципі добросовісного виконання своїх зобов’язань, а одним з базових принципів у страхових відносинах є принцип найвищої сумлінності сторін, який розповсюджується на страховика як сторону страхової операції. І це природно, адже відмова в справедливих претензіях на страхову виплату або призначення неадекватної ціни за страхування навряд чи компенсують ввічливість і чемність їх подачі.

Менеджмент якості як принцип управління страховою організацією зрештою забезпечить знаходження оптимальної відповідності інтересів страховика і страхувальника, керівників і персоналу, власників і найнятих робітників. Цей оптимум дозволить ліквідувати конфлікт інтересів всіх учасників страхового бізнесу, що буде гарантією його надійності в довгостроковій перспективі. Справа за малим – забезпеченням виробництва якісної страхової послуги, що, як наголошувалося, неможливо без орієнтування кожного учасника її виробництва на кінцевого споживача – страхувальника.

Якість страхової послуги, за визначенням С.В. Єрмакова [6], включає поняття технічної і функціональної якості, і залежить від іміджу страховика. Технічна якість забезпечується тим пакетом

послуг, які компанія пропонує клієнтові: щоб клієнт міг спожити послугу, необхідно, щоб вона була технічно доступною і забезпечувала очікуваний результат. Проте для клієнта важливий не тільки результат від споживання послуги, але й сам процес споживання, під час якого він вступає в контакт з персоналом компанії. Те, що відбувається в процесі споживання послуги, визначає її функціональна якість.

Таким чином, якість страхової послуги є міра того, наскільки добре рівень послуг, що надаються, відповідає очікуванням клієнта. В зв'язку з цим істотними представляються ті критерії, які використовуються споживачами для оцінки якості послуги. У своїх дослідженнях маркетологи виділяють десять критеріїв: п'ять з них використовуються при оцінці кінцевого результату (технічної якості), а ще п'ять - при оцінці процесу надання послуг (функціональної якості). До першої групи критеріїв відносяться:

- 1) надійність (визначає здатність фірми виконати обіцяну послугу точно і акуратно);
- 2) доступність (характеризує можливість отримання клієнтом послуги без тривалого очікування);
- 3) безпека (оцінює, чи не піддає дана послуга клієнта небезпеці або ризику, чи не є вона сумнівною);
- 4) довіра (показує, наскільки можна довіряти компанії або особам, що надають послугу);
- 5) розуміння клієнта (оцінює зусилля компанії, направлені на те, щоб дізнатися своїх клієнтів і зрозуміти їх потреби).

Другу групу критеріїв складають:

- 1) реакція у відповідь (характеризує бажання і прагнення співробітників компанії допомогти споживачам у рішенні їх проблем);
- 2) компетентність (визначає, якою мірою персонал володіє навичками і знаннями, необхідними для кваліфікованого надання послуг);
- 3) ввічливість (показує, наскільки люб'язні і чемні співробітники компанії, наскільки вони уважні до своїх клієнтів);
- 4) матеріальне оточення (оцінює відчутний компонент послуги: інтер'єр, освітленість, зовнішній вигляд персоналу і так далі);
- 5) комунікації (характеризує систему інформаційного забезпечення компанії).

Необхідно відмітити, що невідчутний характер послуги приводить до того, що споживач випробовує утруднення при її оцінці, тому він часто покладається на зовнішнє враження, і величезну роль при цьому відіграє імідж компанії. Компанія повинна не просто пропонувати кваліфіковані послуги, а справляти хороше враження. Якщо імідж компанії непривабливий, споживач навряд чи зацікавиться її продуктами. В цьому випадку у постачальника навіть не буде можливості продемонструвати високий рівень технічної і функціональної якості своїх послуг.

Відокремимо критерії оцінки якості страхової послуги з боку страхувальника та з боку страховика.

Що таке якісна страхова послуга з погляду страхувальника? Це:

- умови страхування, що забезпечують захист від значущих для страхувальника ризиків;
- ціна за страхування на рівні, відповідному його уявленню про ціну застрахованих ризиків;
- вартість страхування, яка відповідає рівню його платоспроможності;
- відповідність уявлення страхувальника про гарантовані виплати реальним фінансовим можливостям компанії;
- форма спілкування з ним будь-якого співробітника компанії, з якої буде очевидна важливість його проблем для кожного з них і готовність надати будь-яке посильне сприяння в їх рішенні;
- популярність бренду компанії, її добре ім'я, положення в рейтингу і т.і.

Забезпечити відповідність цим запитам страхова організація може шляхом вдосконалення та оптимізації всіх своїх бізнес-процесів. Зниження витрат при підвищенні якості – ось яке завдання необхідно вирішити для забезпечення конкурентоспроможності страхової послуги.

Як відомо, у розпорядженні менеджменту якості цілий набір ефективних інструментів, які застосовують компанії, що досягли ділової досконалості.

Безумовно, одним з основних блоків завдань, які повинна вирішити страхова компанія, як вже зазначалося, є орієнтації на споживача. Другим великим блоком завдань є робота з персоналом.

Отже, орієнтація на споживача. Які загальноприйняті уявлення про втілення цього принципу в діяльності страхових компаній? Всміхнені дівчата на ресепшн? Відсутність стомлюючого очікування при дзвінку в call-центр? Уважний співробітник відділу продажів, готовий виїхати за адресою для укладення договору? Ввічливий аварійний комісар, що приїхав на ДТП не пізніше ніж через 30 хвилин? Нарешті, співробітник відділу врегулювання збитків, що позбавив від втомливої черги і багатократного запиту різних довідок і забезпечив виплату в строк і в повному об'ємі? Все це, безумовно, дуже важливі моменти спілкування страхувальника із страховиком. Але це зовнішній прояв найважливіших внутрішніх процесів, що забезпечують створення, супровід та якість страхової послуги. Він виражається у тому, що споживачу доставлений саме той продукт, який за мінімально можливою ціною забезпечить максимально повне, затребуване, а головне – гарантоване страхове покриття. Зазначимо процеси, які повинні бути при цьому організовані з максимальною ефективністю:

Процес 1 – грамотний вибір цільового сегменту, який забезпечить простоту і результативність продажів;

Процес 2 – клієнтоорієнтований продакт-менеджмент, який забезпечить створення страхового продукту, зрозумілого страхувальнику та страховому агенту;

Процес 3 – актуальний розрахунок базового тарифу, який повинен бути складений відповідно до можливостей продажів, ємності вибраного ринку і ринкових орієнтирів;

Процес 4 – ефективний андеррайтинг, який повинен успішно використовувати систему індивідуальних знижок і надбавок та оцінювати можливості портфеля страхової організації для збереження його стійкості;

Процес 5 – надійна перестраховальна стратегія, яка гарантує оптимальний захист страхового портфеля від збитків, що перевищують його можливості;

Процес 6 – кваліфіковані продажі, які забезпечать компанію необхідною тарифною кількістю договорів, врахованих при визначенні тарифної політики;

Процес 7 – професійна оцінка збитку, яка не дозволить провести виплати вище реального збитку;

Процес 8 – своєчасне врегулювання збитків;

Процес 9 – фінансовий менеджмент, який гарантує втілення всіх зусиль компанії в адекватних страхових резервах і забезпечить можливість своєчасних виплат при гарантії інтересів акціонерів.

Реалізувати всі перераховані процеси повинна команда професіоналів, що не тільки розуміють свою справу, але і знають своє місце у загальному страховому процесі, виконуючих роботу з усвідомленням своєї ролі у всьому ланцюзі зв'язаних бізнес-процесів. Крім того, відповідно до принципів менеджменту якості слід забезпечити підхід співробітника до кожного підрозділу, що використовує результати його праці, як до своєрідного клієнта, що претендує на найвищі характеристики результату його діяльності.

Таким чином, можливо зняти всім відому напруженість у відносинах між агентом та андеррайтером, відділом продажів і методології, відділом виплат і фінансовим відділом. Всі прагнутимуть до того, щоб був попит, популярність компанії росла, імідж зміцнювався.

Результати дослідження. Страхові послуги є нестандартними і дуже різноманітними, тому їх якість залежить від страховика, а також від того, хто їх презентує на страховому ринку, від часу та місця надання. Якість обслуговування буде різною в кожній страховій компанії, незважаючи на єдину технологію продажу послуги. В умовах кризи слід надати більше значення підвищенню віддачі від співробітників, що володіють належним рівнем кваліфікації, залучати професіоналів до вирішення стратегічних і тактичних завдань страхових організацій із застосуванням системного підходу на базі менеджменту якості.

Література

1. Гомеля В. Б. Страховой маркетинг (Актуальные вопросы методологии, теории и практики) / В. Б. Гомеля, Д. С. Тулунты. – [2-е изд.]. – М. : Анкил, 2000. – 128 с.
2. Страхування : [підручник / кер. авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець]. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.
3. Тринчук В. В. Формування та розвиток маркетингу страхових компаній : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 “Економіка, організація і управління підприємствами” / Тринчук В. В. – К., 2005. – 23 с.
4. Зубец А. Н. Страховой маркетинг / Зубец А. Н. – М. : Анкил, 1998. – 256 с.
5. Никулина Н. Н. Страховой маркетинг / Никулина Н. Н., Сухоедова Л. Ф., Эриашвили Н. Д. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 503 с.
6. Ермасов С. В. Страхование : [учебник] / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. – М. : Изд-во Юрайт; ИД Юрайт, 2011. – 703 с.

Надійшла 15.04.2011

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

На основе изучения теоретических основ внутрифирменного планирования и практики плановой работы определена необходимость разработки системы внутрифирменного планирования. Разработана программа развития внутрифирменного планирования.

The necessity of system engineering of intrafirm planning is defined on the basis of studying of theoretical bases of intrafirm planning and practice of planned work. The program of development of intrafirm planning is developed.

Ключевые слова: внутрифирменное планирование, управление, качество, система, механизм планирования.

Ведущую роль в системе управления предприятием играет планирование. В результате рыночных преобразований в Украине планирование было практически ликвидировано. Однако, экономический кризис выявил необходимость создания действенной системы планирования на предприятии.

Формирование системы внутрифирменного планирования зависит от финансового состояния предприятия, маркетинговой деятельности, квалификации персонала, компьютерной грамотности, системы мотивации, заинтересованности руководства.

Качество планов предприятий зависит от множества факторов. Это доказывает сложность выбора оптимального направления развития внутрифирменного планирования. Для повышения эффективности деятельности предприятия необходимо использовать новые подходы к построению системы внутрифирменного планирования.

Вопросам внутрифирменного планирования посвящено большое количество научных трудов. Рассмотрение вопросов планирования достаточно широким кругом ученых свидетельствует о востребованности его в управлении предприятием.

Многие задачи совершенствования планирования на предприятиях остаются нерешенными, отсутствует единство во взглядах: на содержание внутрифирменного планирования, на оптимальный состав планов предприятия, на определение эффективности планирования и качество планов. Остаются без внимания вопросы оценки состояния системы планирования.

Формирование системы внутрифирменного планирования связано с изменением условий хозяйствования предприятий, как следствия процесса трансформации экономики в 90-е гг. Ликвидация таких основных институтов директивной экономики, как Госплан, Госснаб, Госкомцен, ознаменовала собой новый этап в развитии внутрифирменного планирования. На уровне предприятия стали решаться вопросы формирования стратегии и тактики развития предприятия, поиска рынков сбыта, поставщиков ресурсов, эффективных инструментов конкурентной борьбы, гибкости операционной системы предприятия при изменении конъюнктуры рынков продукции и ресурсов.

Первоочередная задача управления – обеспечение конкурентоспособности предприятия и производимой продукции. В связи с этим, инструментарий управления необходимо изменить в направлении организации и методологии планирования.

Принципиальным является вопрос о соотношении директивного и индикативного планирования. Директивность должна присутствовать в управлении производством на предприятии. Достижение целей является главным условием реализации выбранного направления развития. Однако, директивное и индикативное планирование не должны противопоставляться. Гибкость внутрифирменного планирования предполагает корректировку ранее поставленных целей и задач на основании информации об изменениях во внешней среде. Директивность же означает обязательное выполнение поставленных задач. Планирование на уровне предприятия не может быть индикативным, в противном случае пропорции развития предприятия, заложенные в стратегических показателях, будут отклоняться от желаемого результата.

Главной проблемой развития планирования является отсутствие модели внутрифирменного планирования. Современные инструменты и технологии управления (сбалансированная система показателей, реинжиниринг бизнес-процессов, логистика) доступны при организации внутрифирменного планирования на предприятиях. Их использование требует реструктуризации управления предприятием путем привлечения значительных финансовых ресурсов и высококвалифицированных специалистов.

Необходим индивидуальный подход к построению внутрифирменного планирования для каждого предприятия.

Качество планов предприятия – это результат взаимодействия элементов системы планирования (кадры, методика планирования, средства планирования), полноты охвата всех объектов планирования (ресурсы, процессы и подразделения) и степени структуризации целей и задач по уровням управления в

рамках стратегического, тактического и оперативного планирования (рис.1).

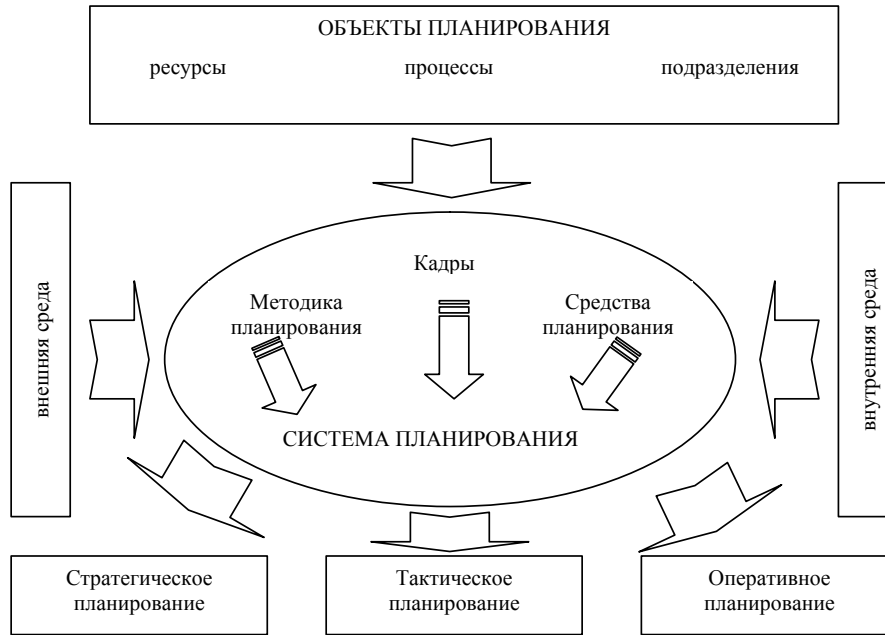


Рис. 1. Элементы системы планирования

Важнейшим аспектом системы планирования является качество планов производства и реализации продукции на краткосрочный период.

Качественное планирование зависит от прогнозирования потребностей и согласования их с возможностями предприятия и влияет на составление операционных и финансовых бюджетов.

Для сбалансированности возможностей предприятия и потребностей рынка формируется план производства, учитывающий портфель заказов, производственные мощности и ресурсы. При формировании плана производства, как составной части общего бюджета предприятия, рассчитывается производственная программа, планируются складские запасы с учетом нормативов, рассчитывается потребность в материальных ресурсах пропорционально объему производства, определяется фонд заработной платы основных рабочих.

Производственная программа является результатом согласования следующих целей:

- удовлетворение потребностей рынка;
- потребность в продукции для внутреннего использования;
- максимальная загрузка оборудования;
- учет имеющихся ресурсов.

При планировании производственной программы предприятия решается следующая задача: распределение (декомпозиция) годовой производственной программы по подразделениям, производственным установкам (участкам) и срокам с целью равномерной работы производства, наиболее полного использования оборудования и ресурсов, соблюдения сроков выполнения заказов.

Система оперативного планирования должна строиться по иерархической схеме, которая имеет уровни управления, а для каждого уровня устанавливается свой планово-учетный период, своя планово-учетная единица, своя методика составления плановых заданий [1].

Отметим одну характерную особенность описанной схемы оперативного управления: чем выше уровень задач, тем большие отклонения от запланированного хода производства приходится ликвидировать. Если на нижнем уровне приходится преодолевать такие помехи производству, как поломка станка, несвоевременная подача заготовки, то на более высоких уровнях необходимо ликвидировать отставание целых этапов изготовления изделия. Таким образом, те нарушения, с которыми не справляется данный уровень, передаются на более высокий уровень. В экстренных случаях нарушения ликвидирует диспетчерская служба.

У этой схемы есть следующие отличия:

- функциональная обособленность уровней – каждый уровень регулирования воздействует только на соответствующий данному уровню план;
- строгое регламентирование моментов воздействия на систему [3].

Структура системы оперативно-производственного планирования (ОПП) предприятия строится довольно стандартно.

Количество уровней надо определить еще до построения производственно-технологической

структуры (ПТС), т.е. перед началом проектирования системы ОПП надо знать, сколько в ней будет уровней.

У этой проблемы есть несколько решений.

Первое, самое простое, заключается в следующем. За основу берется организационная структура производства и ее уровни: предприятие, отдельное производство, цех, участок, бригада, рабочее место. Разные предприятия имеют различное количество организационно-самостоятельных уровней.

Правило такое: каждая организационно-самостоятельная единица должна быть охвачена соответствующим уровнем системы ОПП. В этом случае, количество уровней системы ОПП соответствует количеству уровней организационной структуры предприятия.

Второе, более сложное решение, исходит из программно-целевого подхода к оперативному управлению и базируется на следующих идеях. Каждый уровень системы ОПП осуществляет регулярное управление производством, т.е. вне зависимости от того, как работает производство, регулярно составляются планы, осуществляется учет, анализ и оперативное управление. Это приводит к большим затратам труда на обработку информации, причем чем ниже уровень, тем трудоемкость больше, т.к. объем перерабатываемой информации больше. Эффект системы ОПП состоит в снижении потерь в производстве. Такой подход сводится к сравнению затрат и эффекта последовательно от верхнего уровня к нижнему. Если на каком-либо уровне затраты превышают эффект, это означает, что данный уровень не нуждается в регулярном регламентированном оперативном управлении. Но если, к примеру, бригады какого-либо цеха регулярно и равномерно выполняют месячные задания, для них совсем необязательно заводить полную регламентированную систему ОПП, работающую с ежедневным ритмом выдачи заданий, учета и анализа их выполнения и пр. Этот подход позволяет ограничить систему ОПП "снизу" и определить объективно-необходимое количество уровней. Однако, он очень трудоемкий и требует большой работы по обследованию предприятия.

Третье решение данной проблемы примыкает к первому и второму, но менее трудоемко. Необходимо организовать квалифицированную экспертизу, при этом применить один из методов экспертных оценок.

С помощью указанных методов определяется первый параметр системы ОПП предприятия: количество уровней. Далее осуществляется построение и упорядочение ПТС для каждого уровня, после чего ясно, сколько subsystemов необходимо проектировать.

Наиболее важной характеристикой организации процесса производства на предприятии в целом и в его производственных подразделениях является производственно-технологическая структура.

Производственно-технологическая структура – это схема взаимосвязей между подразделениями основного производства в процессе изготовления продукции.

Производственно-технологическая структура формируется на базе организационной структуры производства, технологического процесса изготовления продукции и технологического маршрута.

Производственно-технологическая структура (ПТС) может быть представлена в графической либо в матричной форме. Графическое представление производственно-технологической структуры осуществляется посредством построения графа, в котором вершинами являются производственные подразделения, а дугами - связи между ними.

Графическое построение производственно-технологической структуры целесообразно производить при небольшом количестве производственных подразделений (5–10). Представление производственно-технологической структуры в виде матрицы осуществляется посредством заполнения таблицы, в которой каждая строка показывает наличие подразделений-потребителей у подразделения-поставщика, а каждый столбец – наличие подразделений-поставщиков у подразделения-потребителя. Элемент, стоящий на пересечении подразделения-поставщика с подразделением-потребителем может либо фиксировать наличие (отсутствие) связей между этими подразделениями в процессе производства, либо показывать количество наименований предметов, передаваемых из одного подразделения в другое, либо отражать частоту взаимосвязей между этими подразделениями. При представлении производственно-технологической структуры в виде матрицы удобно задавать количественные характеристики взаимосвязей между подразделениями в процессе производства.

Система ОПП – это модель реального производства. В ней существуют и действуют идеальные объекты и понятия, которые лишь являются отображением реальной действительности. При проектировании мы определяем эти объекты и понятия.

Каждая из subsystemов состоит из четырех блоков, регулярно обрабатывающих информацию по планированию, учету, анализу и регулированию производства.

Для того чтобы subsystem могла работать, при проектировании необходимо еще определить плано-учетную единицу, плано-учетный период и методики формирования плановых заданий.

Система планирования на предприятии строится на предварительной оценке его состояния и выявлении факторов, определяющих качество планов.

Разработанный производственный план должен в максимальной мере удовлетворять рыночный спрос, не превышая при этом ресурсы, имеющиеся в распоряжении предприятия. Для этого потребуются

определить, какие ресурсы необходимы для удовлетворения спроса на рынке, сравнить их с имеющимися и предлагаемыми ресурсами. В случаях невыполнения установленных заказов покупателей, необходимо определить и проанализировать полученные ограничения.

При составлении бюджета проводятся анализ полученных расчетных показателей и оценка краткосрочных планов производства продукции, способствующие принятию оптимальных управленческих решений [2].

Использование предложенного подхода к совершенствованию внутрифирменного планирования позволит провести ревизию организации производства на предприятии, найти и устранить потери, возникающие в действующей системе планирования производства, а также оценить качество функционирования системы планирования.

Литература

1. Архипов Г. И. Методические вопросы построения систем оперативно-производственного планирования / Г. И. Архипов // Проблемы внедрения результатов экономико-математических исследований. – М., 1985. – С. 109–119.
2. Сатановский Р. Л. Анализ и планирование организационного уровня производства / Сатановский Р. Л. – М. : Экономика, 1982. – 152 с.
3. Первин Ю. А. Планирование мелкосерийного производства в АСУП / Первин Ю. А., Португал В. М., Семенов А. И. – М. : Наука, 1973. – 269 с.

Надійшла 18.04.2011

УДК 339.187

А. В. ФЕДОТОВ

Королевский институт управления, экономики и социологии, Россия

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ И ДРУГИЕ ИННОВАЦИИ ПРИ ПРОДАЖЕ ТЕХНИКИ

В статье рассматривается концепция дополнительных ценностей и «расширенного» товара при продаже техники. Анализируются ступени «расширенного» товара и дается характеристика каждой из данных ступеней. Рассматриваются предложения продавца, значительно превосходящие ожидания покупателя. Излагается сущность логистического подхода к поставкам и сервису техники. Исследуются ценности, предоставляемые отечественными производителями и дилерами техники. Раскрывается процесс обмена ценностями между всеми участниками цепочки поставок техники. Даются рекомендации по созданию единой системы ценностей для участников цепочки поставок техники и применению новаций в деятельности диллерских компаний.

Describes the concept of incremental values and an extended product when selling technology. Analyses the level of an extended product and describes each of these stages. Offers of the seller, largely exceeding customer expectations. Describes the essence of logistic approach to supply and service technology. Examines the values provided by domestic producers and dealers. Expands to the process of exchanging value among all participants in the supply chain technology. Provides guidelines for creating a unified system of values for participants in the supply chain technology and application of innovations in the dealer companies.

Ключевые слова: дополнительные ценности, инновации, расширенный товар, долгосрочные связи, цепочки поставок, маркетинговая логистика, комплексный подход.

В условиях рыночной экономики перед производителями и посредниками стоит наиболее сложная задача продажи произведенной продукции. Данная задача приобретает особую актуальность в современный период характеризуемый наличием высокой конкуренции за сбыт промышленной продукции между отечественными и зарубежными производителями. Чтобы выжить, отечественным компаниям необходимо внедрять инновационные разработки, направленные на совершенствование путей продвижения промышленной продукции до потребителей и предоставления таких ценностей, которые полностью удовлетворили требования потребителей и способствовали их успешному развитию.

Одним из инновационных подходов к совершенствованию процесса продажи промышленной продукции является использование концепции дополнительных ценностей базирующейся на понятии «расширенного» товара. Понятие «расширенного» товара включает в себя, помимо предоставления товара, также предоставление определенных выгод, которые приобретает покупатель с его получением. «Расширить» товар можно путем предоставления определенных услуг входящих в традиционный пакет, например – предоставление кредита, доставка, гарантийное обслуживание, послегарантийное обслуживание и т. д. Наряду с этими ценностями значительно «расширить» товар можно с помощью предоставления дополнительных опций и определенных услуг не входящих в традиционный пакет, на который рассчитывает покупатель.

Подход к продажам с точки зрения дополнительной ценности совершенно меняет отношение покупателя к продавцу. Продавца, который предоставляет значительные ценности, покупатель не променяет

на другого продавца. В результате завязываются долгосрочные связи, в результате которых и продавец и покупатель чувствуют, что от сотрудничества они получают большую пользу. Логистическая концепция дополнительной ценности предполагает обмен ценностями между участниками цепочки поставок, что усиливает взаимный интерес к долгосрочным связям. Так ценности предоставляет как поставщик, так и потребитель. В логистической цепочке происходит передача ценностей вниз и вверх по цепочке, что значительно усиливает совокупный эффект от функционирования данной системы.

Применительно к рынку промышленной продукции и в частности к рынку сложной техники концепция предоставления дополнительных ценностей и «расширенного» товара является особенно актуальной и заслуживающей большого внимания, так как в условиях высокой конкуренции производимой продукции, получение потребителем определенной выгоды представляет для него большой интерес. И потребитель отдает предпочтение продавцу способному предоставить эти ценности.

В таблице 1 приводится концепция «расширенного» товара при продаже сложной сельскохозяйственной техники.

Таблица 1

Концепция «расширенного» товара при продаже сельскохозяйственной техники		
Градации товара	Потребности покупателя	Предлагаемые ценности
Базовый товар	Минимальная потребность покупателя, которая должна быть удовлетворена	Рабочее состояние техники, способной выполнять технические задачи
Ожидаемый «расширенный» товар	Дополнительные потребности покупателя, которые по его предположению могут быть удовлетворены	Предоставление кредита, доставка, гарантийное обслуживание, послегарантийное обслуживание
Превосходящий ожидания «расширенный» товар	Предложения продавца значительно превосходят ожидания покупателя	Дополнительные бесплатные опции, обязательства по последующей продаже техники, возможность замены старой техники на новую технику с доплатой, персональные скидки, призы, информационно-консультационное обеспечение, обучение и т.д.

Так базовый товар предполагает удовлетворение минимальной потребности покупателя, в рабочем состоянии техники и ее способности выполнять технические задачи. Ожидаемый «расширенный» товар удовлетворяет дополнительные потребности покупателя в виде предоставления кредита на покупку техники, доставке, гарантийном обслуживании, послегарантийном обслуживании.

Превосходящий ожидания «расширенный» товар создает иную ситуацию, когда предложения продавца значительно превосходят ожидания покупателя. В этом случае покупатель неожиданно для себя получает дополнительные бесплатные опции, обязательства по последующей продаже техники, возможность замены старой техники на новую технику с доплатой, персональные скидки, призы, информационно-консультационное обеспечение, обучение и т.д.

В настоящее время большинство участников рынка сельскохозяйственной техники предоставляют определенные ценности при продаже своей техники. Так компания «Ростсельмаш» успешно продвигает на рынке ценность в виде предоставления кредита сельским товаропроизводителям при приобретении техники. По итогам 2006–2010 гг. более половины комбайнов "Ростсельмаш", поставленных через дилеров компании на территории РФ, были приобретены в кредит. Также компания «Ростсельмаш» презентовала новую сервисную программу. Данная программа позволит привести к единому стандарту обслуживания все сервисные центры компании «Ростсельмаш». На сегодняшний день каждый сервисный центр компании оснащен необходимым оборудованием для проведения диагностики, технического обслуживания, среднего и капитального ремонтов. Для обеспечения бесперебойной работы сервисных центров, в 2008 году компания приступила к организации региональной сети постоянно пополняемых складов, на которых размещаются гарантийные комплекты запасных частей. В настоящее время региональные склады действуют в Новосибирске, Уфе, Московской области и Республике Казахстан.

С 1 октября 2010 года был дан старт очередного сезона одной из самых популярной среди российских сельхозтоваропроизводителей программы – «ГСМ от РСМ», позволяющей работать на новой технике Ростсельмаш целый сезон, не тратя на дизельное топливо ни копейки. Согласно условиям программы, каждый покупатель продукции компании, оформивший покупку с 1 октября 2010 года по 31 января 2011 года, получает от компании подарок в виде топливной карты. Количество зачисленного на карту бонусного топлива зависит от выбранного вида и модели техники и составляет от 2000 до 10 000 литров, что позволяет значительно экономить в расходах на дизельное топливо. По итогам сезона действия «ГСМ от РСМ» в период с 2009 по 2010 год аграриям были переданы топливные карты объемом 800 000 литров дизельного топлива [7].

Дилерская компания «Бизон» Ростовская обл. предоставляет ценности в виде оперативного обслуживания продаваемой ею техники. Так по нормативам БИЗОНа, в течение двух часов после звонка механик компании уже должен находиться в хозяйстве возле трактора и в течение шести часов устранить неполадку. Кроме того, обязательным условием при продаже трактора является бесплатное обучение

механизаторов хозяйств. Три дня они тщательно изучают особенности машины и сдают экзамен в учебном центре компании "БИЗОН" [8].

Значительный перечень ценностей предоставляет для своих потребителей ОАО «Мособлагроснаб» Московской области. В последние годы ОАО «Мособлагроснаб» проводит целенаправленную работу по внедрению в сельскохозяйственное производство современных отечественных машин и ресурсосберегающих технологических комплексов, а также по продвижению на российский рынок передовой зарубежной сельхозтехники и оборудования. Так в 2004 г. было подписано соглашение о взаимодействии Министерства сельского хозяйства и продовольствия Московской области и ОАО «Мособлагроснаб» и создание на базе ОАО «Мособлагроснаб» Инженерно-технологического центра отраслей сельского хозяйства Московской области.

Перечисляя ценности, которые участники рынка сельскохозяйственной техники предоставляют своим потребителям, следует отметить, что пока еще не созданы единые системы ценностей для участников в рамках существующих цепочек поставок. Так, если производители и дилеры предоставляют определенные ценности потребителям, то потребители слабо задействованы в схеме поставок и не предоставляют возможного количества ценностей вверх по цепочке поставок другим ее участникам. К этому следует добавить, что пока еще отсутствует комплексный подход к созданию и предоставлению ценностей для сотрудников каждого структурного подразделения предприятий участвующих в интегрированных поставках, что в свою очередь значительно снижает совокупный эффект от данных новаций.

Одним из важнейших направлений развития интеграции цепочки поставок сельскохозяйственной техники являются создание единой системы ценностей для ее участников. Единая система ценностей, действующую внутри цепочки поставок, предоставляет ее участникам следующие преимущества. Так производитель предоставляет дилеру дополнительные ценности (скидки, кредиты, рекламную поддержку, дополнительное премирование персонала, современное техническое оснащение ремонтных бригад, обучение и т.д.) (табл. 2.). Диллер предоставляет потребителю следующие ценности (скидки, кредиты, доставка, предпродажная подготовка, гарантийное обслуживание, обучение и т. д.). Потребитель и дилер передают производителю ценность в виде оперативной информации о спросе, объемах продаж и недостатках данной техники. Полученная оперативная информация используется производителем для корректировки производственной программы в сторону увеличения или уменьшения выпуска сельскохозяйственной техники, а также для внесения технических изменений в изготавливаемые машины с целью улучшения их качества и предоставления дополнительных удобств, при эксплуатации данной техники.

Таблица 2

Единая система предоставления взаимных ценностей между участниками поставки сельскохозяйственной техники.

Участник цепочки поставок	Производитель	Диллер	Потребитель
Предоставляет	Скидки, кредиты, рекламную поддержку, дополнительное премирование персонала дилера, современное техническое оснащение ремонтных бригад, обучение и т.д.	Скидки, кредиты, доставка, предпродажная подготовка, гарантийное обслуживание, послегарантийное обслуживание, обучение и т. д.	Информацию о спросе, объемах продаж и недостатках данной техники.
Получает	Информацию о спросе, объемах продаж и недостатках данной техники.	Скидки, кредиты, рекламную поддержку, дополнительное премирование персонала, современное техническое оснащение ремонтных бригад, обучение и т.д.	Скидки, кредиты, доставка, предпродажная подготовка, гарантийное обслуживание, послегарантийное обслуживание, обучение и т. д.

В результате предоставления взаимных ценностей создается целостная конкурентоспособная система, отраженная на рисунке 3.

Привлекательность данной системы заключается в объективном желании каждой из сторон предоставить партнеру максимально выгодные и удобные условия для ведения его деятельности. Новизна подхода заключается в вовлечении всех участников цепочки поставок в программу предоставления взаимных ценностей, так как выпадение хотя бы одного звена из данной системы ослабит общий результат и уменьшит совокупный эффект от взаимовыгодного сотрудничества.

Наряду с созданием единой системы ценностей для участников цепочки поставок сельскохозяйственной техники данная концепция предполагает создание системы ценностей для структурных подразделений предприятия, а также для отдельных сотрудников внутри подразделений предприятия. Именно такой комплексный подход обеспечит создание целостной системы ценностей. Тем самым будут обеспечены конкурентные преимущества в рамках функционирующей логистической системы для каждого звена, участвующего в процессе поставки.

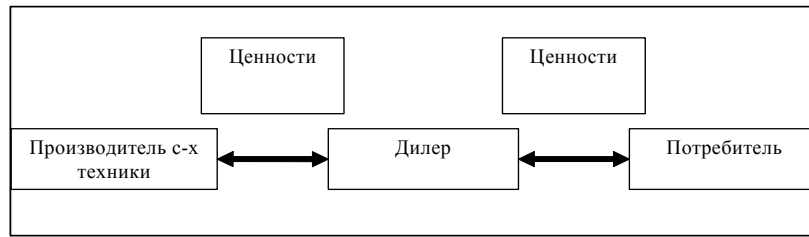


Рис. 1. Обмен ценностями между участниками цепочки поставки сельскохозяйственной техники

В целом внедрение предложенных новаций усиливает совокупный эффект от функционирования всей системы поставок техники, что создает новые возможности по развитию компаний участвующих в подобной интеграции и способствует росту продаж отечественной техники.

Литература

1. Аникин Б. А. Логистика : [учебн. пособие] / Аникин Б. А. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 408 с.
2. www.souzagromash.ru
3. Голембиовский С. А. Русский маркетинг / Голембиовский С. А. – М. : Изд-во «Ось-89», 2004. – 144 с.
4. Ковалев К. Ю. Логистика в розничной торговле: как построить эффективную сеть / Ковалев К. Ю., Уваров С. А., Щеглов П. Э. – СПб. : Питер, 2007. – 272 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга / Котлер Ф. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.
6. Мартин К. Маркетинговая логистика / К. Мартин, П. Хелен. – М. : Издательский дом «Технологии», 2005. – 200 с.
7. www.rostselmash.com
8. www.bizonagro.ru
9. www.moas.ru

Надійшла 10.04.2011

УДК 330

Л. П. КОРЧИНСЬКА

Хмельницький національний університет

ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

У статті проаналізовано фінансовий стан підприємств харчової промисловості Хмельницької області в посткризовий період та сформувано основні завдання щодо його покращення.

The article deals with the financial state of enterprises of food retail industry of the Khmel'nitskiy area which has been analysed in a postkrizoviy period and basic tasks have been formed in relation to his improvement.

Ключові слова: фінансовий стан, харчова промисловість, криза, прибутковість, інвестиції, рентабельність, власні кошти.

Вступ. Криза, яка розгорталась у світі у 2008-2009 рр., продемонструвала значні дисбаланси розвитку світової господарської системи та структурну відсталість української економіки, її неготовність до різких коливань попиту та загострення конкуренції на сировинних ринках. Україна відчула негативні наслідки світової фінансово-економічної кризи з квітня 2008 р. через різке скорочення зовнішнього попиту. У 2009 р. найбільш складних випробувань зазнав промисловий комплекс України, у результаті чого глибина падіння обсягу промислового виробництва досягла 21,9 % (рівень промислового виробництва повернувся на позначку 2003–2004 рр.). Загалом 2009 р. закінчився падінням ВВП на 15,1 %, інвестицій в основний капітал – на 65,1 %. Індекс споживчих цін становив 112,3 %, рівень безробіття збільшився до 8,8 %. Вперше за останні 10 років в економіці збитки підприємств перевищили прибутки на 31,5 млрд грн [1, с. 3].

Фінансовий стан підприємства – це здатність, спроможність підприємства фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченням фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.

Результати останніх досліджень. Питанням дослідження фінансового присвячено праці багатьох вчених, таких як Софронова Н.А. [3], Поддєрьогіна А.М. [4], Лазаренкова Г.М. [2], Грабовецького Б.С. [5],

Бачевського Б.Є. [6], Меца В.О. [7], Сметанюка О.А., Фурдичко Л.Є., Городньої Т.А., Масленнікова О.Ю., Павлишенко М.П., Гриневича С.С. та ін. Однак, наявні публікації дозволили зробити висновок про те, що фінансовий стан підприємств харчової промисловості Хмельницької області недостатньо висвітлено в економічній літературі і потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання: здійснити оцінку фінансового стану підприємств харчової промисловості Хмельницької області шляхом аналізу системи показників, які детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства; проаналізувати та порівняти отримані показники з нормативними; запропонувати заходи щодо фінансового поліпшення та подальшого економічного зростання підприємства.

Виклад основного матеріалу. Харчова промисловість є провідною галуззю не тільки Хмельницької області, а й всієї України. Питома вага обсягу реалізованої продукції харчової промисловості складає 28,7 % у 2009 році від загального обсягу всієї реалізованої продукції промисловості Хмельницької області. Впродовж 2008–2009 рр. відбулося суттєве падіння обсягу виробництва харчових продуктів Хмельницької області. Інформаційні джерела Держкомстату України у 2008–2009 роках зафіксували зниження обсягів виробництва харчової продукції, про що свідчать індекси обсягів продукції промисловості Хмельницької області, що становили по роках 99,4 та 76,4 % відповідно [8]. Падіння обсягу виробництва відбулося під впливом фінансово-економічної кризи.

Фінансовий стан промислових підприємств Хмельницької області впродовж 2007–2009 років суттєво погіршився, а на підприємствах харчової промисловості у 2009 році порівняно з 2007 роком фінансовий результат був позитивним, про що свідчать дані таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування промислових підприємств Хмельницької області у 2007–2009 рр., тис. грн.
2007 рік 2008 рік 2009 рік

	2007 рік	2008 рік	2009 рік
Фінансовий результат від звичайної діяльності на підприємствах промисловості Хмельницької області, в т.ч. виробництво продуктів харчування	536511,0	84868,5	80101,6
	36017,1	-58609,4	141515,1

Джерело: розраховано на основі даних Управління статистики Хмельницької області: <http://www.statbrd.ic.km.ua>

Загалом, впродовж 2009 року 34,4 % підприємств харчової промисловості Хмельницької області залишилися збитковими, що підтверджується низьким рівнем рентабельності операційної діяльності (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка рентабельності діяльності підприємств харчової промисловості Хмельницької області, %

	2007	2008	2009
Виробництво харчових продуктів, напоїв	3,7	4,8	8,8
У тому числі			
Виробництво хліба та хлібобулочних виробів	2,6	2,2	3,4
Виробництво сухарів, печива, пирогів і тістечок тривалого зберігання	-10,3	3,2	-16,3
Виробництво олії та тваринних жирів	-30,6	-16,3	-29,2
Виробництво пива	32,4	16,0	17,5
Виробництво мінеральних вод та інших безалкогольних напоїв	8,1	10,0	9,5
Перероблення та консервування овочів та фруктів	10,9	-10,8	-10,1
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів	6,8	1,0	9,5
Перероблення молока та виробництво сиру	3,1	1,0	4,3

Джерело: розраховано на основі даних Управління статистики Хмельницької області: <http://www.statbrd.ic.km.ua>

Як бачимо з даних таблиці 2, хронічно збитковими є підприємства з виробництва сухарів, печива, пирогів і тістечок тривалого зберігання, виробництва олії та тваринних жирів, перероблення та консервування овочів та фруктів. Ріст рентабельності впродовж 2007–2009 років спостерігався на підприємствах з виробництва м'яса та м'ясних продуктів з 6,8 % у 2007 році до 9,5 % у 2009 році, з переробки молока та виробництва сиру з 3,1 % до 4,3 % відповідно.

Фінансовий стан підприємства можна оцінити за допомогою низки показників: коефіцієнта абсолютної ліквідності, проміжного коефіцієнта ліквідності, загального коефіцієнта покриття, коефіцієнта автономії, коефіцієнта залученого капіталу, коефіцієнта співвідношення залучених і власних коштів, коефіцієнта мобільності власних коштів, коефіцієнта забезпеченості оборотних активів власними оборотними активами, показниками прибутку та показниками рентабельності. Тому оцінити реальний фінансовий стан підприємства можна лише на підставі використання повного комплексу показників [9]. Фінансовий стан деяких підприємств харчової промисловості Хмельницької області проаналізовано в таблиці 3.

Таблиця 3

Оцінка фінансового стану підприємств харчової промисловості Хмельницької області у 2009 році

Показники	ВАТ «Теодіпольський цукровий завод»	ВАТ «Кам'янець-Подільський комбінат хлібопродуктів»	ВАТ «Солодовий завод»	ВАТ «Адамс»
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,002	-	0,003	0,001
2. Проміжний коефіцієнт ліквідності	0,4	0,6	0,6	0,4
3. Загальний коефіцієнт покриття	1,6	0,6	1,3	1,1
4. Коефіцієнт автономії	0,3	0,04	0,3	0,6
5. Коефіцієнт залученого капіталу	0,7	0,96	0,7	0,4
6. Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	1,9	26	2,7	0,7
7. Коефіцієнт мобільності власних коштів	0,8	-4,5	0,6	0,04
8. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними активами	0,4	-0,6	0,2	0,06
9. Валовий прибуток, тис. грн.	12084	95	143627	252
10. Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	10244	-1156	108382	-3416
11. Прибуток від фінансових операцій, тис. грн.	-5079	-117	-32976	-326
12. Прибуток від звичайної діяльності, тис. грн.	5165	-1273	75406	-592
13. Чистий прибуток, тис. грн.	5165	-1273	58585	-592
14. Рентабельність використаних активів, %	4	-7,8	12,9	-1,9
15. Рентабельність власного капіталу, %	12	-208	48,4	-3,21
16. Рентабельність статутного капіталу, %	52	-62	948	-3,7
17. Рентабельність операційної діяльності, %	7	-36	22	-39,7
18. Рентабельність реалізованої продукції, %	9	5,4	56	-70
19. Рентабельність господарської діяльності, %	2,97	-88	10,4	-6,6
20. Прибутковість внесків до статутного капіталу (придбаних акцій)	-	-	-	-
21. Прибутковість власного капіталу	-	-	-	-
22. Балансова вартість внесків до статутного фонду, в розрахунку на 1 гривню, тис. грн.	4,4	0,3	20	1,1

Джерело: розраховано на основі даних Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку <http://www.stockmarket.gov.ua/>

Детально проаналізувавши фінансовий стан 4-х обраних підприємств харчової промисловості Хмельницької області, можна сказати, що 2 підприємства є нерентабельними і повністю збитковими.

Вражає і те, що майже на всіх цих підприємствах є брак власного капіталу, тому вони послуговуються кредитними коштами, що в свою чергу, робить підприємство залежним від кредиторів. Водночас частина залучених коштів досягає критичного рівня (до 96 %) і це негативно впливає на потенційних інвесторів. Коефіцієнти абсолютної ліквідності є нижчими нормативних, що має особливо важливе значення для постачальників і банків, які кредитують підприємство. Значно кращими показниками є показники проміжної ліквідності, що охоплюють погашення зобов'язань не тільки грошовими коштами, а й малоліквідним майном (дебіторською заборгованістю). Великий податковий тягар та підвищення ставок акцизного збору на підакцизні продукти призводить до збільшення ціни та падіння купівельної спроможності населення. А внаслідок падіння купівельної спроможності зменшуються обсяги збуту продукції. Майже всі проаналізовані підприємства не виплачують дивідендів.

Головною метою кожного промислового підприємства є організація виробництва з найменшими витратами, що забезпечить конкурентоспроможність і прибутковість. На жаль, продукція підприємств харчової промисловості Хмельницької області є надто ресурсовитратною, про що свідчать дані таблиці 4. Так, у 2009 році матеріальні витрати у структурі операційних витрат з реалізованої продукції складають 77,9 %, хоча загалом у промисловості Хмельницької області цей показник становить 60,4 %. Велика енергоємність, зростання цін на сировину, енергію та паливо, необхідність технічної реконструкції виробництва – це основні фактори, що збільшують частку матеріальних витрат у структурі операційних витрат.

Таблиця 4

Порівняльна структура операційних витрат з реалізованої продукції (робота, послуги) промислових підприємств Хмельницької області у 2009 році, %

Показник	Вся промисловість	Харчова промисловість
Матеріальні витрати	60,4	77,9
Вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу і реалізованих без додаткової обробки	10,8	–
Амортизація	4,3	3,1
Оплата праці	11,8	7,7
Відрахування на соціальні заходи	4,3	2,8
Інші витрати	8,4	8,5
Разом	100,0	100,0

Джерело: розраховано на основі даних Управління статистики Хмельницької області: <http://www.statbrd.ic.km.ua>

Через відсутність обігових коштів ступінь зношеності основних фондів підприємств харчової промисловості Хмельницької області досягає позначки 58 %, а на деяких підприємствах – 68 %, індекс оновлення у 2009 році складає 46,7 %. Негативний вплив цього фактору призводить до неможливості підприємств запроваджувати нові технології, організувати виробництво для достатнього насичення потреб споживчого ринку в харчових продуктах, оновлення номенклатури та якості продукції. Якщо основним джерелом власних коштів є прибуток та амортизаційні відрахування, прибутки залишаються дуже низькими, що зумовлено їх технологічним відставанням, значним податковим тиском на виробництво, високим ступенем зносу основних фондів. Чинна система амортизаційних відрахувань не дає змоги формувати їх навіть в обсягах, еквівалентних зношенню основних фондів, не кажучи про їх розширене відтворення. Якщо у розвинутих країнах основні фонди оновлюються кожні 12–15 років, то в Україні – впродовж 50 і більше років. Підприємства харчової промисловості, як і загалом промисловості, більш гостро відчувають наслідки скорочення обсягу інвестицій в основний капітал (табл. 5). Впродовж 2009 року в підприємства харчової промисловості було направлено 124,9 млн грн інвестицій в основний капітал, питома вага спрямованих інвестицій в харчові підприємства Хмельницької області в загальному обсязі інвестицій становить 3,6 %, що у відсотковому співвідношенні становить 0,79 % валового регіонального продукту. Це пов'язано, перш за все, зі зменшенням обсягу валового регіонального продукту порівняно з 2008 роком на 303,0 млн грн під впливом фінансово-економічної кризи. У 2009 році зменшився також і обсяг прямих іноземних інвестицій в харчову промисловість Хмельницької області порівняно з 2007 роком на 0,53 млн дол. США та з 2008 роком – на 0,61 млн дол. США. Це зумовлене як загальним зниженням інвестиційної активності у світі, так і несприятливим інвестиційним кліматом в Україні. Для іноземних інвесторів найбільш привабливими є ті види діяльності, що мають високу рентабельність та швидкий обіг капіталу.

Найголовнішим ресурсом для інвестиційного розвитку підприємств харчової промисловості Хмельницької області є власні кошти, що складають 97,9 %. Інвестування основного капіталу за рахунок кредитних коштів банків та інших позик складає лише 1,5 %. Залучення кредитного потенціалу пов'язане з проблемою ліквідності та проблемою недовіри до банків населення. На думку науковців, криза в Україні спричинена не так крахом банківської системи, як недосконалістю економічних перетворень, що можна виправити за допомогою антикризових заходів. Для подолання кризи потрібно ухвалити низку рішень для підтримки кредитних ринків, акцентуючи увагу на питаннях поновлення ринку міжбанківських кредитів,

розвитку інституту державних гарантій і зниження Нацбанком ставки рефінансування (первинна вартість ресурсів для комерційних банків закладається на рівні 12–15 %). Комерційні банки, в свою чергу, встановлюють ставки за кредитом від 21–25 %. У період економічної кризи розвинуті країні йдуть шляхом скорочення ставок рефінансування майже до нуля з метою збереження ринку кредитування. Навіть в умовах кризи процентні ставки за кредитами у країнах Європи не перевищують 6–9 % річних. Такий підхід сприяє розширенню виробництва, росту конкуренції і зниженню рівня інфляції.

Таблиця 5

Показники інвестування Хмельницької області

	2007	2008	2009
Валовий регіональний продукт у фактичних цінах, млн грн.	12339	16061	15758
Темп зростання ВРП (у порівняльних цінах) до попереднього року, %	104,0	99,9	90,6
Інвестиції в основний капітал, млн грн.	3134,7	4849,0	3471,4
Інвестиції в основний капітал підприємств харчової промисловості, млн грн.	321,7	390,5	124,9
Інвестиції в основний капітал підприємств харчової промисловості, % до ВРП	2,61	2,43	0,79
Річний обсяг прямих іноземних інвестицій в харчову промисловість, млн дол. США	4,66	4,74	4,13

Джерело: розраховано на основі даних Управління статистики Хмельницької області: <http://www.statbrd.ic.km.ua>

Висновки. Кризові процеси в економіці виявили значну вразливість виробничого потенціалу і віддзеркалились на фінансовому становищі харчових підприємств Хмельницької області (знизились обсяги виробництва продукції). Відсутність власних обігових коштів, велика ресурсовитратність, сезонні коливання цін на паливо-мастильні речовини, залежність підприємств харчової промисловості від результатів сільського господарства, податковий тягар (підвищення податків та акцизних ставок), інфляційні процеси, відсутність ефективних механізмів підтримки та стимулювання інвестиційної діяльності, зменшення обсягів збуту через зниження купівельної спроможності та погіршення загальної конкурентоспроможності України, повільне кредитування економіки, значний ступінь зношеності основних виробничих фондів, зниження рівня інвестування основного капіталу по відношенню до валового регіонального продукту – усі ці фактори значно погіршують фінансовий стан підприємств харчової промисловості.

Основними завданнями, що стоять перед промисловим комплексом для відновлення темпів розвитку промисловості, є:

- вжиття заходів для стабілізації економічного та соціального стану, підтримавши місцевих товаровиробників, широко рекламуючи продукцію з розрахунком на місцевого, регіонального, українського споживача, піднявши значимість національної індустріалізації;
- спрямування спільних зусиль суб'єктів господарювання та органів місцевого самоврядування на створення сприятливих умов для залучення інвестицій, особливо прямих іноземних інвестицій;
- здійснення широкомасштабного впровадження технологічних інновацій, збільшення обсягів інноваційної продукції;
- сприяння промисловим підприємствам в реалізації заходів щодо підвищення конкурентоспроможності продукції шляхом впровадження систем управління якістю, активізації участі у виставково-ярмарковій діяльності, конкурсах якості усіх рівнів;
- подолання збитковості підприємств, ресурсовитратності та енергоємності;
- спрямування податкової політики на зниження податкового навантаження, розширення бази оподаткування, переорієнтування податкового навантаження, забезпечення поступового перегляду ставок акцизного збору на тютюнові вироби, алкогольні напої та пиво.

Література

1. Розвиток промислового потенціалу України в процесі після кризового відновлення : аналітична доповідь / [за ред. Я. А. Жаліла]. – К. : НІСД. – 30 с.
2. Лазаренкова Г. М. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / Лазаренкова Г. М., Журавель Т. М., Михайленко Р. – К. : Знання – Прес, 2004. – 291 с.
3. Сафронов Н. А. Економіка підприємства : [учебник / под ред. Н. А. Сафронова]. – М. : «Юрист», 1998. – 584 с.
4. Фінанси підприємств : підручник / [Поддєрьогін А. М., Буряк Л. Д., Нам Г. Г. та ін.] ; керівник авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. – [3-є вид., перероб. та доп.] – К. : КНЕУ, 2000. – 460 с.

5. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : [навч. посібник] / Грабовецький Б. Є. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 256 с.
6. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посібник] / Бачевський Б. Є., Заблодська І. В., Решетняк О. О. – К. : ЦУЛ, 2009. – 400 с.
7. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : [навч. посібник] / Мец В. О. – К. : КНЕУ, 1999. – 132 с.
8. Статистичний щорічник за 2008 рік / [за ред. В. В. Сокальського]. – Хмельницький : Головне управління статистики по Хмельницькій області, 2009. – 74 с.
9. http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,36/catid,85/id,968/.
10. <http://www.statbrd.ic.km.ua>
11. <http://www.stockmarket.gov.ua>

Надійшла 10.04.2011

УДК 368.519

М. В. НЕГРЕЙ, О. І. МУРАВСЬКА
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Проведено аналіз механізму фінансової діяльності страхових компаній, структури формування доходів і витрат. Побудовано модель оптимізації витрат страхової компанії, реалізація якої дозволяє визначити резерви зміни фінансових результатів страхової компанії та зберегти її фінансову стійкість та платоспроможність.

This article analyzes the financial mechanisms of insurance companies, the structure of income generation and expenditure. A model of optimization the cost of the insurance company is proposed.

Ключові слова: страхова премія, страховий тариф, страхові виплати, нетто-тариф.

Вступ. В умовах розвитку ринкових відносин та зростання конкуренції великого значення набувають питання забезпечення захисту суб'єктів господарювання від наявних і потенційних загроз, створення дієвої системи захисту їх від впливу можливих негативних факторів. Дана ситуація визначається прагненням переважної більшості суб'єктів економічних відносин виключити із своєї діяльності фактор випадковості, переключивши відповідальність, пов'язану з відшкодуванням можливих збитків, а в деяких випадках й відновленням фінансової стійкості, на страхові компанії.

В економіці ринкового типу страхування виступає, з одного боку, засобом захисту бізнесу і добробуту людей, а з іншого – комерційною діяльністю, що приносить прибуток за рахунок вкладення тимчасово вільних грошей у перспективні об'єкти матеріального виробництва, соціальні проекти (будівництво швидкісних залізниць, тунелів і т.д.), на банківські депозити, купівлю акцій підприємств та інше. За таких умов страхування служить важливим фактором стимулювання господарської діяльності.

Постановка проблеми. Статистичні дані свідчать про те, що український страховий ринок показує в останні роки феноменальну спроможність до зростання і прогресує як кількісно, так і якісно.

Останніми роками на страховому ринку України вже почалися процеси концентрації капіталів та об'єднання страховиків на основі поєднання комерційних та фінансових інтересів з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

Але, незважаючи на позитивні зрушення, що мали місце впродовж останніх років, стан розвитку страхового ринку України суттєво поступається стану ринку країн ЄС.

Серед наукових робіт, присвячених математичним методам у дослідженні діяльності страхових компаній та розвитку страхового ринку України можна виділити роботи таких вчених, як Піскунової О.В., Рядно О.А., Рибальченко Л.В. Їх дослідження присвячені визначенню основних стратегій страхових компаній України на основі вибіркового аналізу щодо показників діяльності окремих страхових організацій за допомогою методів факторного аналізу; у роботах Шевчук О.О. досліджено процес надходження страхових премій та застосовано метод імітаційного моделювання діяльності страховиків на страховому ринку України; у наукових працях Фурмана В.М. та Ротової Т.А. розглянуто стратегічне управління в страхових компаніях та управління страховими ризиками.

Незважаючи на значний обсяг публікацій, присвячених проблемам функціонування страхових компаній, питання управління фінансовою стійкістю страхових компаній на сьогодні залишаються недостатньо вивченими. Ускладнення зовнішнього середовища внаслідок постійного розвитку соціально-економічних відносин та посилення його впливу на діяльність економічних суб'єктів, визначає актуальність даного дослідження.

Метою дослідження є вивчення особливостей діяльності страхових компаній та розробка економіко-математичних моделей, що дозволяють аналізувати фінансові результати страхової компанії.

Основний матеріал. Виділяють дві групи чинників, що впливають на ефективну діяльність страхових компаній. До першої групи належать зовнішні щодо страховиків чинники – економічна та

політична нестабільність, низький рівень доходів населення, недосконалість законодавства, тіньові схеми оптимізації оподаткування, адміністративна монополізація страхового ринку. Ці недоліки страховики самостійно, без відповідної державної підтримки, подолати не можуть. Другу групу чинників становлять ті, які безпосередньо залежать від якості менеджменту страховиків: тарифна політика, політика управління витратами, формування страхового портфеля, управління активами та інвестиційна політика страхових компаній.

Здійснюючи управління другою групою чинників страхова компанія має можливість підвищити ефективність своєї діяльності, збільшити свої фінансові результати і забезпечити свою фінансову стійкість.

Так, проаналізувавши діяльність страхових компаній, можна зробити висновок, що їх фінансові результати залежать від величини надходжень, виплат, розміру страхових резервів та від величини власного утримання. Аналіз ринку страхових послуг за 9 місяців 2009 року, показав, що у порівнянні до 9 місяців 2008 року динаміка показників свідчила про тенденції спаду, що може бути наслідком економічної кризи в Україні. А саме:

- на 12% зменшилась кількість укладених договорів (крім н/в), при цьому кількість договорів, укладених з фізичними особами, знизилася на 9%;
- на 18% зменшились обсяги надходжень валових страхових премій, а обсяг чистих страхових премій зменшився на 19%;
- на 2% зменшились валові страхові виплати/відшкодування, а обсяг чистих страхових виплат – на 6%;
- на 13% знизилася обсяги вихідного перестраховання, в тому числі обсяги премій, сплачених на внутрішньому ринку зменшились на 17%, а на зовнішньому зросли на 14%;
- на 5% зменшився обсяг страхових резервів;
- загальна кількість страхових компаній становила 475, у тому числі СК "life" (життя) – 75 компаній (збільшилося на 2 компанії), СК "non-life" (не-життя) – 400 компаній (зменшилося на 2 компанії).

Оскільки страхові компанії проводять не лише страхову, а ще й інвестиційну та господарську діяльність, то прибуток страховика також є підсумком фінансових результатів усіх перелічених видів діяльності. Згідно із Законом України "Про страхування" балансовий прибуток страховика складається з прибутку від страхової діяльності, прибутку від інвестування та розміщення тимчасово вільних коштів і прибутку від інших операцій [1].

Страхові премії є основним джерелом доходів страхової компанії. Мінімальний розмір страхової премії на деякі види страхування визначається законодавством. В інших випадках її розмір можна визначити за формулою:

$$\text{Страхова премія} = \text{Страхова сума} \times \text{Страховий тариф.}$$

Страхова сума є базою для обчислення страхової премії, її кількісною характеристикою. Якісною характеристикою є страховий тариф, тобто ставка страхової премії з одиниці страхової суми або з вартості об'єкта страхування (тобто з повної страхової суми) за визначений період страхування. У практиці українських страховиків найбільш поширеним є встановлення ставки премії у відсотках. Для західних компаній звичним є встановлення ставки премії у грошовому вираженні [4].

Страховик розраховує страхові тарифи, виходячи з того, що страхових премій, обчислених на основі цих тарифів, має бути достатньо, аби, по-перше, він міг виконати свої зобов'язання перед страхувальниками з конкретних видів страхування (тобто провести виплати), а по-друге – покрити витрати на утримання страхової компанії і отримати прибуток. Тому повний страховий тариф (брутто-тариф) включає в себе дві невіддільні частини: нетто-тариф і навантаження. Нетто-тариф обчислюється за математичними формулами на базі теорії ймовірностей. Навантаження визначається емпіричним шляхом, з урахуванням фактичних розмірів витрат на ведення справи, що склалися за попередній період. Витрати на ведення справи можна вважати "умовно-постійними витратами" (якщо страховик проводить нормальну, звичну діяльність). Їх обсяг може бути орієнтиром при плануванні відповідних обсягів надходжень страхових премій для покриття цих витрат. Прибуток у структурі тарифу планується з огляду на середній рівень тарифів на даний вид страхових послуг, а також на обчислені раніше нетто-тариф і витрати на ведення справи.

Страхова компанія вправі повністю розпоряджатися всім обсягом мобілізованих страхових премій, використовуючи ці кошти для поточного інвестування й отримання інвестиційного доходу. Проте коли йдеться про визначення прибутку від страхової діяльності, не вся сума мобілізованих страхових премій може розглядатися як дохід страховика. Потрібно виділяти зароблену і незароблену страхові премії.

Суму зароблених страхових премій можна визначити за формулою:

$$ЗС = РНП_{\text{поч}} + (СП - ПП) - РНП_{\text{кін}},$$

де РНП_{поч} – резерв незаробленої премії на початок звітного періоду;

СП – страхові премії, що надійшли у звітному періоді;

ПП – страхові премії, передані перестраховикам;

РНП_{кін} – резерв незаробленої премії на кінець звітному періоду.

Зауважимо, що ступінь реальності визначеного фінансового результату (прибутку або збитку) від страхової діяльності значною мірою залежить від того, наскільки точно поділена страхова премія на зароблену і незароблену, тобто наскільки точно обчислені суми резерву незаробленої премії [2].

Витрати страхової компанії, так само, як і доходи, пов'язані із двоїтим характером її діяльності. Виокремлюють витрати на проведення страхових операцій (саме вони формують собівартість страхової послуги) і витрати на проведення інших операцій (витрати, що супроводжують одержання доходів від інвестування й розміщення тимчасово вільних коштів страховика та інших його доходів) [2].

Понад 90 % загальної суми витрат страхової компанії припадає на страхові витрати. Ці витрати дуже неоднорідні. Усю їх сукупність за економічним змістом можна поділити на три великі групи:

1) виплати страхових сум та страхових відшкодувань за договорами страхування й перестраховування;

2) витрати на обслуговування процесу страхування і перестраховування;

3) витрати на утримання страхової компанії. Дві останні групи витрат можна об'єднати поняттям "витрати на ведення справи".

З огляду на структуру тарифної ставки зауважимо, що витрати на обслуговування процесу страхування і перестраховування та витрати на утримання страхової компанії, тобто всі витрати на ведення справи, звичайно становлять 20-25 % страхового тарифу, тоді як на виплати страхових сум і страхового відшкодування припадає від 60 до 80 %.

Окрім витрат, які забезпечують виконання страховиком його основної діяльності (страхування і перестраховування), і на основі яких визначається собівартість страхової послуги, страхова компанія має витрати, пов'язані із забезпеченням процесу інвестування і розміщення тимчасово вільних коштів, тобто витрати з управління своїми активами. Характер цих витрат залежить від конкретних видів активів, якими представлені тимчасово вільні кошти. Здебільшого такі витрати складаються з оплати послуг фінансово-кредитних установ, які діють на ринку цінних паперів. Порівняно з доходами від інвестиційних операцій, ці витрати виглядають досить незначними, проте вони існують [2].

Побудуємо модель оптимізації витрат страхової компанії:

$$\begin{aligned}
 V &= V_s + V_l, \quad V \rightarrow \min \\
 V_s &= V_{sv} + V_{tr} + V_{sp}, \\
 V_{sv} &= \sum_{i=1}^n \bar{V}_i^t y_i^t, \\
 \sum_{i=1}^n \bar{V}_i^t y_i^t &< \sum_{i=1}^n \bar{S}_i^t x_i^t, \\
 Np_k &= \frac{S_{ki}^t (m_k - d_k)}{m_k}, \quad k = \overline{1, K}, \\
 V_{tr} &= \sum_{k=1}^K Np_k^t, \\
 V_{sp} &\leq \sum_{i=1}^n \alpha_i \cdot ST, \\
 \sum_{i=1}^n x_i^t &= K, \quad \sum_{i=1}^n x_i^t \leq \sum_{i=1}^n y_i^t, \\
 \sum_{i=1}^n \sum_{k=1}^K S_{ki}^t &\leq 0,1 \cdot TR \cdot SK, \\
 x_i^t &\geq 0, \quad y_i^t \geq 0, \quad i = \overline{1, n},
 \end{aligned}$$

де n – кількість видів страхування; i – індекс виду страхування, $i = \overline{1, n}$; K – кількість укладених договорів страхування; k – індекс страхового договору, $k = \overline{1, K}$; x_i^t – кількість договорів за i -м видом страхування в період $t = 0, 1, \dots, T$; y_i^t – кількість договорів за i -м видом страхування в період $t = 0, 1, \dots, T$, за якими необхідно здійснити виплати; \bar{S}_i^t – середня страхова премія за i -м видом страхування в період $t = 0, 1, \dots, T$; \bar{V}_i^t – середня страхова виплата за i -м видом страхування в період $t = 0, 1, \dots, T$; V – загальні витрати

страхової компанії; V_s – страхові витрати; V_i – витрати на інвестиційну діяльність; Np_k – незароблена страхова премія за k -м договором страхування (розраховується за методом «pro rata temporis»); S_{ki}^t – страхова премія i -им видом страхування в період $t = 0, 1, \dots, T$ за k -м договором страхування; m_k – строк дії k -го договору страхування; d_k – число днів, що минули з моменту, коли k -й договір страхування набрав чинності до звітної дати; TR – страховий тариф визначений страховою компанією; α_i – норматив витрат на ведення справи за i -м видом страхування (з обов'язкового державного страхування 6 % розміру тарифу; з обов'язкового особистого страхування 15 % розміру тарифу; з обов'язкового страхування майна та відповідальності 20 % розміру тарифу); SK – статутний капітал страхової компанії.

Аналіз даної моделі дає можливість визначити резерви зміни фінансових результатів страхової компанії, та проаналізувати яким чином впливають визначенні чинники на діяльність компанії. Також дана модель дає можливість спрогнозувати витрати страховика, що допоможе зберегти його фінансову стійкість та платоспроможність.

Страхування є одним з найбільш раціональних і досконалих механізмів захисту інтересів підприємця. З впровадженням ринкових тенденцій в економіку, розширенням підприємницької діяльності, скороченням частки централізованих державних інститутів у відшкодуванні збитків, пов'язаних із підприємницькою діяльністю або інтересами громадян, потреба в страхуванні зростає. При цьому страхування виступає як універсальний метод створення страхового фонду, який найбільше відповідає інтересам і потребам підприємств та їх власників, широких верств населення, суспільства. За допомогою страхування нагромаджуються кошти, які можуть тривалий час використовуватися як інвестиційні або кредитні ресурси.

Проведені дослідження результатів функціонування вітчизняних страхових компаній протягом останніх років показали відсутність достатнього рівня підготовки страхових механізмів, наслідком чого є недостатня стабільність та ефективність менеджменту компаній. Вирішити цю проблему може використання економіко-математичного моделювання при аналізі діяльності страхових компаній, яке дає змогу спрогнозувати фінансові результати діяльності в майбутніх періодах та визначити резерви їх збільшення.

Література

1. Закон України «Про страхування» від 7.03.1996 р. (змінений і доп. законом від 15 грудня 2005 р.) : офіц. вид. / Верховна Рада України. — К. : Парлам. вид-во, 2005. — 248 с.
2. Базилевич В. Д. Страхова справа / В. Базилевич, К. Базилевич. — [2-е вид., перероб. і доп.]. — К. : Тов-во "Знання", КОО, 2002. — 203 с.
3. Парнюк В. Про деякі актуальні питання розвитку страхування в Україні / В. Парнюк // Економіка України. — 2005. — №8. — С. 4–10.
4. Страхування : [підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. Осадець С. С.]. — К. : КНЕУ, 1998. — 528 с.
5. Фурман В. М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх розв'язання / В. М. Фурман // Фінанси України. — 2004. — № 12. — С. 131–140.
6. Фурман В. М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку : [монографія] / Фурман В. М. — К. : КНЕУ, 2005. — 296 с.

Надійшла 16.04.2011

УДК 336.71

А. В. ОЛІЙНИК

Хмельницький національний університет

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЧИННИКИ БАНКРУТСТВА КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

У статті проведено аналіз існуючих підходів до визначення змісту поняття "банкрутство суб'єктів підприємництва". Систематизовано дані підходи та уточнено сутність банкрутства. Акцентовано увагу на специфіці банкрутства комерційних банків та обґрунтовано чинники, що призводять до нього.

The article analyzes existing approaches to the definition of the term "business entities' bankruptcy". These approaches are systematized and the essence of the term "bankruptcy" is specified. The article emphasizes the specifics of commercial banks' bankruptcy and gives reasons for factors that lead to it.

Ключові слова: неспроможність, неплатоспроможність, зобов'язання, ліквідність, проблемний банк, банкрутство, боржник, фінансова криза, санація, ліквідаційна процедура, проблемний банк.

Постановка проблеми. Однією з умов забезпечення конкурентоздатної економіки є створення інституту банкрутства. Банкрутство банку – це результат довготривалих негативних процесів та кризових

явищ у його діяльності на ринку фінансових послуг. Зважаючи на той факт, що банки відіграють ключову роль у розвитку вітчизняної економіки, їх банкрутства мають негативний вплив на велику частину суб'єктів підприємництва та населення. Більш того, наслідки банкрутства банків можуть призвести до депресивних процесів у національній економіці.

Сьогодні в науковій літературі немає єдиного підходу до трактування економічної сутності банкрутства. Для визначення банкрутства науковцями використовуються різні наукові терміни, зокрема: неспроможність, неплатоспроможність, неліквідність, непогашення зобов'язань, кризовий стан тощо. Окремо виділяється банкрутство банків, що має свої особливості не властиві іншим суб'єктам підприємництва. Тому виникає актуальна потреба в з'ясуванні та аналізі підходів до визначення сутності категорії „банкрутство” для її уточнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зміст поняття „банкрутство” визначали у своїх працях такі вітчизняні науковці, як І.А. Бланк, В.С. Домбровський, Б.М. Литвин, М.С. Лосева, Г.М. Ляшенко, В.П. Петренко, І.М. Писаревський, О.Л. Пластун, А.М. Поддєрьогін, Є.А. Ревтюк, М.М. Стельмах, О.О. Терещенко, О. Третяк та інші. В їх роботах основна увага акцентована на сутності банкрутства взагалі або по відношенню до підприємства.

Дослідженню окремих питань у сфері банкрутства комерційних банків присвячені роботи таких вчених, як О.І. Барановського, О.В. Васюренка, О. Вовчак, А.О. Єпіфанова, В.І. Міщенко, Р.А. Павлова та інших.

Вивчення праць вказаних науковців дозволяє ґрунтовно підійти до дослідження сутності змісту банкрутства, а також виявити питання, що залишаються невирішеними. Зокрема, невпорядкованим є категорійно-понятійний апарат, потребують уточнення та систематизації підходи до визначення змісту банкрутства як суб'єктів підприємництва в цілому, так і комерційних банків зокрема. Очевидно, що ряд теоретичних і прикладних питань щодо визначення даного поняття мають різний ступінь розробки та потребують подальшого дослідження.

Метою даної статті є аналіз і систематизація існуючих підходів щодо визначення сутності банкрутства суб'єктів підприємництва, уточнення його змісту та чинників на основі тенденцій розвитку банківництва в Україні.

Виклад основного матеріалу. У світовій практиці використовувались різні терміни для характеристики стану боржника, який не може виконувати взяті на себе фінансові зобов'язання через недостатність або відсутність грошових і матеріальних ресурсів. Так, у середньовічній Італії використовувались терміни, якими позначали різні категорії боржників: *fuggitivi* – боржники, які часто тікали від своїх кредиторів; *descocto* – боржники, у яких спостерігалось поступове зменшення майна; *cessanti* – боржники, які припинили платити за рахунками; *falliti* – боржники, які не виконували зобов'язань та *rotti* та *bancarotti* – власне банкрути [1, с. 13].

Саме від „*bancarotti*”, що означає з латини перекидати лавку міняйли (банкіра) або розбитий банк, у випадку його неспроможності провести розрахунки з кредиторами, і походить поняття „банкрут”. З плином часу, залежно від соціально-економічних та правових відносин, поняття банкрутства мало різний зміст. І сьогодні в економічній науці існують різні підходи до визначення сутності поняття банкрутства.

Найбільш поширеною у науці є думка, що банкрутство – це неспроможність суб'єкта підприємництва виконувати взяті на себе зобов'язання. Так І.А. Бланк розглядає банкрутство як встановлену в судовому порядку фінансову неспроможність підприємства, тобто нездатність підприємства задовольнити в установлені строки пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги, та виконати зобов'язання перед бюджетом [2]. В даному визначенні акцентується увага на неспроможності, яка встановлена в правовому порядку, тобто судом.

Аналогічну точку зору висловлює О.О. Терещенко. На його думку, банкрутство – це пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи задовольнити в установлений для цього строк заявлені до неї з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом [3]. Слід зазначити, що дане визначення поширюється на всіх юридичних осіб, а не обмежується лише підприємствами. Неспроможність виконувати зобов'язання в даному випадку не залежить від рішення суду.

Схожу точку зору висловлюють Б.М. Литвин та М.В. Стельмах. На їх думку банкрутство характеризує неспроможність підприємства задовольнити вимоги кредиторів щодо сплати за товари, роботи і послуги, а також забезпечити обов'язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди [4, с. 266].

І.М. Писаревський, Л.А. Нохріна, О.В. Познякова під терміном «банкрутство» розуміють неспроможність або відмову юридичної або фізичної особи платити кредиторам за своїми борговими зобов'язаннями з мотивів відсутності коштів [5, с. 103–104]. В даному випадку акцентується увага на відмові платити кредиторам з причини відсутності коштів, тобто розмивається межа між неспроможністю дійсно це робити та небажанням з певних мотивів. Ключовим моментом тут є неплатоспроможність.

О. Третяк розглядає банкрутство як пов'язану з недостатністю активів у ліквідній формі нездатність юридичної особи-суб'єкту підприємницької діяльності задовольнити вимоги своїх кредиторів у встановлений для цього строк [6, с. 47]. В даному випадку нездатність (неспроможність) є наслідком неплатоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності.

Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" визначає неплатоспроможність і банкрутство як неспроможність, але коли мова йде про банкрутство, то це неспроможність відновити платоспроможність визнана в судовому порядку.

Неплатоспроможність – неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку їх сплати грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та інші види загальнообов'язкового державного соціального страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності [7].

Банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [7].

Незважаючи на досить чітке визначення термінів банкрутство та неплатоспроможність у вітчизняному законодавстві, банкрутами можуть бути визнані, з одного боку, досить ефективні з економічної точки зору суб'єкти підприємництва (наприклад, в разі застосування інституту банкрутства для вирішення деяких локальних задач), а з іншого боку, ціла низка неефективно діючих, з ознаками системної кризи організацій можуть не бути визнані банкрутами взагалі.

Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" визначає неплатоспроможність через неспроможність, як і банкрутство. Очевидно, що термін "неспроможність" вживається для характеристики фінансового стану суб'єкта підприємницької діяльності – "боржника", так і "банкрута". Але різниця між боржником і банкрутом полягає в тому, що для визнання боржника банкрутом потрібне відповідне рішення суду. Саме тому банкрутство за своїм змістом не може бути синонімом неспроможності.

Як бачимо, в Законі України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" ключовим являється фінансове поняття неплатоспроможності. Неплатоспроможність може бути безумовною (абсолютною), тобто, коли є встановлений факт перевищення активів над пасивами, і як наслідок, неможливість задовольнити вимоги кожного кредитора та передбачувана платіжна нездатність, яка може з певною ймовірністю призвести до неможливості задовольнити вимоги кредиторів.

У світовій практиці вчення про банкрутство розвивалося за двома протилежними напрямками. Перший напрямок (європейський) ґрунтується на принципах британської моделі, що розглядає банкрутство як засіб повернення боргів кредитором, що супроводжується ліквідацією. Другий напрямок американський. Основна мета законодавства тут полягає в тому, щоб реабілітувати компанію, відновити її платоспроможність. Однак в умовах сучасної ринкової економіки просліджується тенденція до зближення, сполучення приведених початків [8, с.32].

Слід відмітити, що вітчизняне законодавство базується на європейському досвіді і практично ототожнює процедуру банкрутства з ліквідацією. Отже, в Україні зміст поняття банкрутства першочергово пов'язаний із застосуванням ліквідаційної процедури.

Функціонування збанкрутілого суб'єкта підприємництва у ринковій економіці є неможливим внаслідок конкуренції. Більш того в країнах з розвинутою ринковою економікою діяльність таких суб'єктів припиняється з допомогою узаконених процедур банкрутства, які, в першу чергу, призначені для оздоровлення ринкових відносин та економіки в цілому. У зв'язку з цим ряд науковців розглядають банкрутство як результат прорахунків у системі управління суб'єкта підприємництва або як результат незадовільної діяльності в умовах конкуренції.

Так Г.М. Ляшенко вважає, що банкрутство в умовах ринкової економіки є наслідком незадовільного управління підприємством, нехтування впливу різноманітних факторів мікро- і макросередовища, а тому правомірно розглядати як плату за економічну свободу у виборі напряму господарської діяльності, ринків збуту, у ціноутворенні, найманні робочої сили. Тобто є закономірністю розвитку підприємства на мікрорівні та формою підтримання конкурентоспроможності галузі [9].

Схожих поглядів дотримуються В.П. Петренко та М.С. Лосева, а саме: „В умовах ринкового середовища банкрутство – плата за свободу вибору системою менеджменту підприємства стратегії і тактики його поведінки на ринку, розплатою за управлінські помилки у стратегічному плануванні, хибні цілі і прийняти для їх досягнення рішення, наслідком чого повинно бути невідворотне включення механізму фінансового банкрутства – розорення боржника кредиторами” [10, с.200].

Очевидно, що розуміння банкрутства як результату прорахунків суб'єкта підприємництва та жорсткої конкуренції є цілком аргументованим і логічним, тому ігнорувати дані погляди вважаємо недоцільним.

Більш загальне визначення поняття банкрутства дає А.М. Поддєрьогін. Він підходить до визначення сутності банкрутства як комплексного поняття, що функціонально має задовольняти такі умови:

- бути механізмом запобігання непродуктивному використанню активів підприємств;
- бути інструментом реабілітації підприємств, які опинилися на межі банкрутства, однак мають значні резерви для успішної фінансово-господарської діяльності в майбутньому;
- сприяти якнайповнішому задоволенню претензій кредиторів [11].

Якщо брати до уваги дві перші функції даного визначення, то саме вони є регулятивними і мають сприяти оздоровленню ринкової економіки. У даному випадку мається на увазі, що процес банкрутства має чітко визначити діяльність якого суб'єкта можна відновити, тобто провести санацію та відновити платоспроможність, і який має припинити діяльність, а саме має бути застосована процедура ліквідації. Третя функція цілком відповідає європейській моделі.

Деякі науковці виділяють кризовий стан суб'єкта підприємництва як основну причину його банкрутства. Так О.Л. Пластун стверджує, що банкрутство підприємства – це підсумковий результат глибокої фінансової кризи, що унеможливорює нормальну діяльність підприємства та робить його неплатоспроможним [8, с.35]. В даному випадку неплатоспроможність (банкрутство) – це результат фінансової кризи.

Таким чином, трактування сутності банкрутства у вітчизняній економічній науці можна класифікувати за такими ознаками: наслідок неспроможності (неплатоспроможності); результат дії ринкових механізмів, включаючи конкурентну боротьбу; результат глибокої фінансової кризи. Систематизуємо дані підходи та складемо таблицю 1.

Таблиця 1

Систематизація підходів до визначення змісту поняття „банкрутство”

Автор	Визначення
Неспроможність визнана юридично	
І.А. Бланк	Встановлена в судовому порядку фінансова неспроможність підприємства, тобто нездатність підприємства задовольнити в установлені строки пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом
Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом"	Банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури
Неспроможність	
О.О. Терещенко	Банкрутство – це пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи задовольнити в установленій для цього строк заявлені до неї з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом
Б.М. Литвин М.В. Стельмах	Банкрутство характеризує неспроможність підприємства задовольнити вимоги кредиторів щодо сплати за товари, роботи і послуги, а також забезпечити обов'язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди
Неплатоспроможність	
О. Третяк	Банкрутство – пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі нездатність юридичної особи-суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити вимоги своїх кредиторів у встановлений для цього строк
І.М. Писаревський Л.А. Нохріна О.В. Познякова	Банкрутство неспроможність або відмову юридичної або фізичної особи платити кредиторам за своїми борговими зобов'язаннями з мотивів відсутності коштів
Результат незадовільного управління суб'єктом підприємництва в ринковій економіці	
Г.М. Ляшенко	Банкрутство в умовах ринкової економіки є наслідком незадовільного управління підприємством, нехтування впливу різноманітних факторів мікро- і макросередовища, а тому правомірно розглядати як плату за економічну свободу у виборі напряму господарської діяльності, ринків збуту, в ціноутворенні, найманні робочої сили.
В.П. Петренко М.С. Лосева	В умовах ринкового середовища банкрутство – плата за свободу вибору системою менеджменту підприємства стратегії і тактики його поведінки на ринку, розплатою за управлінські помилки у стратегічному плануванні, хибні цілі і прийняті для їх досягнення рішення, наслідком чого повинно бути невідворотне включення механізму фінансового банкрутства – розорення боржника кредиторами.
Комплексний підхід	
А.М. Поддєрьогін	Банкрутство комплексне поняття, що функціонально має задовольняти такі умови: - бути механізмом запобігання непродуктивному використанню активів підприємств; - бути інструментом реабілітації підприємств, які опинилися на межі банкрутства, однак мають значні резерви для успішної фінансово-господарської діяльності в майбутньому; - сприяти якнайповнішому задоволенню претензій кредиторів.
Результат фінансової кризи	
О.Л. Пластун	Банкрутство підприємства – це підсумковий результат глибокої фінансової кризи, що унеможливорює нормальну діяльність підприємства та робить його неплатоспроможним

Отже, спираючись на проведений аналіз, визначимо сутність банкрутства наступним чином: Банкрутство – це визнана в судовому порядку неспроможність суб'єкта підприємництва виконувати взяті зобов'язання та здійснювати діяльність на відповідних сегментах ринку внаслідок її економічної неефективності, яка є негативним результатом глибокої фінансової кризи і, як правило, призводить до застосування ліквідаційної процедури.

Сучасний комерційний банк на мікроекономічному рівні є підприємством, а на макроекономічному рівні – посередником. Тому, процес банкрутства банків є складним, як і схожим у деяких моментах з банкрутством підприємства, так і зовсім відмінним. Враховуючи цей факт, на нашу думку, абсолютно правильно на законодавчому рівні здійснено розмежування процедур банкрутства для підприємств і банків. Враховуючи значну соціальну відповідальність банків, їх вплив не тільки на економічні, а й суспільні

відносини, які характерні саме для посередника, є цілком зрозумілою організуюча та регулятивна роль НБУ на стадії ліквідації комерційних банків.

Процедура ліквідації комерційних банків має істотні відмінності від процедури визнання банкрутом згідно з законом "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом". По-перше, процедура ліквідації банків є засобом впливу примусового характеру і не називається процедурою визнання банкрутом. По-друге, процедура і ліквідатор хоч і призначаються в судовому порядку, але фактично суд лише приймає чи відхиляє рішення НБУ і ніяк не може вплинути на повернення ліцензії і відновлення роботи банку. По-третє, підставою для ліквідаційної процедури є порушення банком банківського законодавства чи інших нормативних актів НБУ, що призвело до неплатоспроможності.

З точки зору органів банківського нагляду банкрутство комерційного банку зумовлюється однією з двох причин:

- неплатоспроможність, що означає відсутність достатньої кількості активів, щоб виконати свої зобов'язання, тобто банк відчуває дефіцит власних коштів (від'ємний капітал), він визнається неплатоспроможним;

- неліквідність, тобто банк не в змозі виконати свої зобов'язання перед вкладниками чи кредиторами.

Практично неплатоспроможний банк може продовжувати функціонувати, особливо якщо центральний банк дає йому свої кошти, тобто підвищує його ліквідність, щоб дати можливість виконати свої зобов'язання. Неплатоспроможність банку свідчить про його проблемність і є індикатором можливого банкрутства. Тому визначимо наступні чинники банкрутства комерційного банку:

- наявність непроведених платіжних документів клієнтів;
- недостатній обсяг коштів на кореспондентських рахунках для виконання зобов'язань клієнтів;
- залучення коштів на умовах, вигідніших, ніж ринкові;
- незбалансованість строків залучення та розміщення коштів;
- висока питома вага міжбанківських кредитів у структурі залучених банком ресурсів;
- порушення банками обов'язкових економічних нормативів та недотримання резервних вимог;
- проведення ризикованої кредитної та відсоткової політики;
- діяльність банків на високоризикованих і ненадійних ринках;
- наявність аудиторського висновку, який передбачає певні обмеження у діяльності банку;
- встановлення фактів грубих порушень правил бухгалтерського обліку;
- негативна інформація громадян, засобів масової інформації, скарги клієнтів на роботу банку;
- часті зміни складу керівництва банку.

Категорію проблемності банку можна визначити за наявністю у діяльності банку негативних зрушень, пов'язаних із проведенням операцій з підвищеним ризиком, неефективним управлінням, недотриманням вимог чинного законодавства тощо. За такими ознаками банки розподіляють відповідно на такі групи:

- фінансово стабільні банки;
- банки, які мають перші ознаки проблемності: збиткова діяльність на одну звітну дату; недотримання нормативу достатності капіталу на звітну дату; порушення порядку формування обов'язкових резервів; різкі зміни у складі акціонерів або керівництва банку; наявність несплачених документів клієнтів на чотири дати і більше протягом місяця;
- банки, які мають тимчасові ускладнення: збиткову діяльність протягом трьох місяців; недотримання нормативу достатності капіталу та інших нормативів протягом трьох місяців; відсутність резерву для відшкодування можливих втрат за кредитами;
- банки з першими ознаками банкрутства;
- критичні (фінансово нестабільні) банки.

Тобто, проблемними вважаються банки, які мають вже перші ознаки проблемності, тимчасові ускладнення, а також перші ознаки банкрутства.

Банк можна вважати фінансово-кредитною установою з першими ознаками банкрутства, якщо перелічені ознаки наявні впродовж тривалого часу – понад один рік.

Першою прикметою виникнення проблем у діяльності банку є ознаки порушення його фінансової стабільності. Погіршення фінансового стану може бути викликане недостатністю нормативного капіталу, неякісними активами і пасивами, що ставить під загрозу інтереси клієнтів та платоспроможність банку.

Узагальнюючи вищезазвані причини проблемності банків, можна виділити основні з них – це:

- недостатність капіталу;
- проведення ризикових операцій;
- невиконання нормативу щодо обсягу резервів під активні операції.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, на думку більшості науковців, ключовим у визначенні сутності банкрутства є поняття неспроможності. Це означає, що банкрутство переважно розглядається як неспроможність виконувати зобов'язання суб'єктом підприємництва. На думку багатьох авторів, банкрутство має мути визнаним юридично, тобто неспроможність підтверджена рішенням

суду. Ряд авторів не акцентують на цьому увагу, а деякі вбачають в неспроможності відмову виконувати зобов'язання, що більше властиве фіктивним видам банкрутства, яке має місце у вітчизняній економіці.

Проведений аналіз підходів до визначення змісту банкрутства показує, що сьогодні немає чіткої границі між станом станом неплатоспроможності та банкрутством. Тому одні наукові школи стоять на позиціях, що банкрутство визнається юридично і тільки тоді це банкрутство (юридичне точно), а інші вкладають більше фінансового змісту та вважають певний стан неплатоспроможності банкрутством.

Справедливо ряд авторів акцентують увагу на першопричинах банкрутства як результаті дії ринкових механізмів, в той же час інші – на фінансовому результаті – неплатоспроможності.

Процес банкрутства комерційних банків має істотні відмінності від процедури визнання банкрутом підприємств. Фактично рішення про банкрутство банку приймає НБУ – орган, що здійснює нагляд та регулює банківську діяльність, а суд лише приймає чи відхиляє дане рішення. Неплатоспроможний банк, фактично банкрут, може тривалий час здійснювати неефективну діяльність збільшуючи борги. Тому рішення НБУ щодо банкрутства банку є абсолютно логічним. Чинники банкрутства комерційного банку уточнюють зміст банкрутства у сфері банківництва.

Отже, банкрутство комерційного банку – явище надзвичайно небезпечне. Специфіка роботи банківських установ у тому, що вони оперують коштами клієнтів. Ліквідація будь-якого одного банку викликає ефект системного ризику визначеного кола підприємств, пов'язаних господарськими відносинами з клієнтами банку-банкрута. Криза діяльності для підприємств-клієнтів банку-банкрута може призвести до зростання соціальної напруги та зниження довіри до банківської системи в цілому.

Література

1. Карелина С. А. Механізм правового регулювання отношеній несостоятельности / Карелина С. А. – М. : Волтерс Клувер, 2008. – 568 с.
2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / Бланк И. А. – К. : Ника-Центр, 1999. – Т. 2 – 512 с.
3. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : [навч. посіб.] / Терещенко О. О. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с.
4. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах – К. : «Хай_Тек Прес», 2008. – 336 с.
5. Писаревський І. М. Менеджмент організацій : [навч. посіб.] / Писаревський І. М., Нохріна Л. А. Познякова О. В. – Харків : ХНАМГ, 2008. – 133 с.
6. Третяк О. Про проблему банкрутства підприємств / О. Третяк // Економіка України. – 2000. – № 2. – С. 46–50.
7. Закон України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” від 30.06.1999 р. з наступними змінами і доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2343-12>
8. Фінансова безпека підприємств і банківських установ / [А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський та ін] ; за заг. редакцією А. О. Єпіфанова. – Суми : ДВНЗ „УАБС НБУ”, 2009. – 295 с.
9. Ляшенко Г. Банкрутство в системі державного регулювання / Г. Ляшенко // Науковий вісник. – 1999. – № 1. – С. 103–108.
10. Петренко В. П. Процедура банкрутства – ефективний важіль примусового удосконалення систем управління суб'єктами господарювання / В. П. Петренко, М. С. Лосєва, Є. А. Ревтюк // Регіональні перспективи (Полтава). – 2000. – № 2. – С. 200–201.
11. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств / Поддєрьогін А. М. – К. : КНЕУ, 2000. – 268 с.

Надійшла 16.04.2011

**ОЦІНКА ЕКОЛОГІЧНО БЕЗПЕЧНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
З УРАХУВАННЯМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДЕТЕРМІНАНТ**

Наведено математичну формалізацію концепції сталого розвитку, що дозволяє порівнювати альтернативні проекти з позицій суспільної ефективності. Розглянуто умови, що забезпечують привабливість довгострокового соціально-екологічного розвитку

Mathematical expression of conception of steady development, allowing to compare alternative projects from position of public efficiency, is presented. Terms, providing the attractiveness of long-term соціально-економічного розвитку, are considered.

Ключові слова: еколого-економічні тренди, здоров'я, забруднення навколишнього середовища, соціально-економічні показники, еколого-економічний збиток.

Вступ. У соціальній сфері доцільне збільшення інвестицій в науку, освіту, охорону здоров'я, інноваційний розвиток, створення спеціальних фондів (за зразком Фонду майбутніх поколінь). В економічному плані це припускає використання комплексу механізмів, заснованих, перш за все, на оцінці загальної цінності природних ресурсів. Такі оцінки потрібні не тільки для підвищення вартості ресурсів, але і для вибору коректних управлінських рішень. В області права це означає впровадження засобів із забезпечення попередження і компенсації екологічної шкоди при чіткому розмежуванні повноважень в області екологічного контролю на державному, регіональному і місцевому рівнях.

Мета статті – обґрунтувати механізм адекватного обліку екологічного збитку здоров'ю населення в системі гармонійного соціально-еколого-економічного розвитку.

Основний розділ. Реалізація методологічних принципів при теоретичному аналізі можливостей гармонізації інтересів екологічно безпечного економічного розвитку визначила наступні пріоритетні напрями: екологозбалансована реструктуризація економіки, підтримка інноваційного розвитку; зміна інвестиційної політики в напрямі еколого-безпечних пріоритетів; створення еколого несуперечливих систем податків, кредитів, субсидій, торгових тарифів і мит; чітке визначення прав власності на природні ресурси; демонополізація; перетворення банківських структур і ринку капіталу, що повинно сприяти створенню інноваційних форм фінансування природоохоронної діяльності — екологічних банків, екологічних фондів, страхових систем; адекватний облік збитку від забруднення навколишнього середовища в економічних показниках, при ухваленні економічних рішень, економічна оцінка збитку.

Негативні еколого-економічні тренди можуть стати важливим аргументом для осіб, що ухвалюють рішення, для корекції економічної політики, тобто пріоритет економічної політики з використання природних ресурсів має бути доповнений пріоритетом екологічної політики із забезпечення підвищення цінності природних ресурсів, включаючи здоров'я середовища і здоров'я людини. Це дозволить не тільки зберегти природні ресурси, але і отримати більший ефект від їх раціонального використання.

Забезпечення участі бізнесу у вирішенні не тільки економічних, але і екологічних проблем на взаємовигідній основі припускає спільність інтересів суспільства і бізнесу в забезпеченні здоров'я людини і середовища і повинно будуватися на взаємовигідній співпраці в плані розробки і реалізації правової основи для екологічно орієнтованого і соціально-відповідального бізнесу [4]. На міжнародному рівні така гармонізація може досягатися активністю країни в рамках угод з дотримання екологічних вимог при забезпеченні економічного розвитку.

Ігнорування екологічного чинника ускладнює процедуру ухвалення ефективних економічних і соціальних рішень на макrorівні і в регіонах [3]. Ряд проектів/програм є неефективними у зв'язку з відсутністю адекватного економічного обліку екологічного збитку. Таким чином, гармонізація припускає включення екологічного чинника в систему основних соціально-економічних показників, на основі обліку збитку від забруднення середовища і виснаження природних ресурсів, коректування макроекономічних показників розвитку з урахуванням ефективності природокористування. Еколого-економічний збиток завдається населенню і окремим індивідам, організаціям і підприємствам, територіально-екологічним (природним комплексам) і територіально-виробничим системам різного рівня, регіонам, державам і світовій спільноті в цілому.

Населення займає особливе місце серед об'єктів аналізу еколого-економічного збитку з багатьох причин. Відповідно до прийнятих на конференції в Ріо-де-Жанейро програмних документів, і, зокрема, "Порядок денний XXI століття", що визначають зміст узгодженої політики всіх країн світу із забезпечення стійкого розвитку і підтримання біосфери Землі. Одним з її ключових принципів є пріоритет охорони здоров'я нинішнього і майбутнього поколінь людей від несприятливої дії чинників навколишнього природного середовища. В зв'язку з цим Концепція економічного розвитку України передбачає екологічно безпечний розвиток промисловості та інших галузей народного господарства, попередження і зменшення небезпечного впливу природних явищ, техногенних аварій і катастроф.

По-друге, зростання захворюваності і збільшення смертності населення, що особливо знаходиться в працездатному віці, об'єктивно ведуть до зростання економічних втрат держави в цілому, підприємств і організацій, зниження рівня добробуту сімей, їх економічного потенціалу, необхідного для повноцінного відтворення майбутніх поколінь. Ці втрати обумовлені зростанням витрат на медичне обслуговування, збільшенням компенсаційних виплат, втрат із-за виробничих простоїв і рядом інших чинників.

По-третє, населення і показники його здоров'я самі є індикаторами якості навколишнього природного середовища і внаслідок цього на них орієнтовані численні екологічні стандарти (ГДК, допустимі рівні шумової і електромагнітної дії та ін.). В зв'язку з цим вирішення питань оцінки збитку обумовлених захворюваністю і смертністю населення із погіршення якості навколишнього середовища, набуває велику значущість на різних рівнях управління економікою. Таким чином, саме створення ефективного механізму адекватного обліку екологічного збитку здоров'ю населення в системі гармонійного соціально-еколого-економічного розвитку буде сприяти інтерналізації екстерналій [2].

Назріла необхідність в розробці науково обґрунтованої економічної оцінки збитку здоров'ю від забруднення навколишнього середовища, що передбачає комплексний аналіз системи "людина-соціо-еколого-економічне середовище", а саме облік дії не тільки екологічних чинників, але і оцінки впливу соціально-економічних умов. Перш за все, мова йде про рівні життя, якості медичного обслуговування та інших соціально-економічних індикаторів.

Дослідження даної проблематики складає основу методики оцінки еколого-економічного збитку здоров'ю як імперативного інструменту забезпечення еколого-економічної безпеки, проектів природоохоронної спрямованості, вироблення дієвих природоохоронних заходів, які підвищують екологічну значущість ухвалюваних економічних рішень.

Методика базується на основних принципах економічної теорії, економіки природокористування і інструментарію економетричного моделювання. Методологія рішення питання припускає апріорний вибір моделі, що дозволяє провести комплексну оцінку збитку здоров'ю не тільки від забруднення навколишнього середовища, але і з урахуванням різних соціально-економічних чинників. Запропонована модель є системою одночасних економетричних рівнянь, що характерні та відображають еколого-економічні взаємозалежності і сформовану з урахуванням досвіду західних досліджень і специфіки сучасного етапу розвитку української економіки. В основу покладено модель, що запропоновано М. Фрідменом в 1982 році [1].

Інтеграційний підхід до аналізу суті еколого-економічного збитку виявив структуровану систему чинників, що впливають на еколого-економічний збиток здоров'ю населення (рис. 1), і встановив, що щонайкраще характеризує стан здоров'я населення і найбільш застосовним в прикладних дослідженнях є узагальнений показник захворюваності (M_i), який враховує не тільки захворюваність населення екологічно обумовленими хворобами, але і тяжкість перебігу хвороби [1].

$$M_i = \frac{\sum_{r=1}^R T_{ir} y_{ir}}{x_i} \quad (1)$$

де M_i – узагальнений показник захворюваності на i -й території;

T_{ir} – "вага" класу хвороби на i -й території;

y_{ir} – число зареєстрованих хворих з r -м захворюванням на i -й території;

x_i – чисельність населення i -ї території.

Істотні складнощі при визначенні кількісної характеристики показника (1) пов'язані з формуванням значень тяжкості різних хвороб. Коректно виразити тяжкість хвороби на основі числа обумовлених нею смертельних випадків. Проте слід відразу відзначити, що в цьому випадку "тяжкості хвороби" скрутно додати "економічний сенс". Для їх визначення, наприклад, можна використовувати наступний вираз:

$$T_{ir} = \frac{D_{ir}}{D_i} \quad (2)$$

де D_{ir} – смертність внаслідок захворювання r -го типу на i -й території;

D_i – сумарна смертність населення на i -й території.

Доцільно соціо-еколого-економічні показники, необхідні для дослідження, що проводиться, розчленувати за характером взаємодії на групи, що відображають різні сторони (характеристики) процесу їх впливу на здоров'я населення. На цьому підґрунті розроблена система статистичних показників, що включає наступні дві групи показників (рис. 1): показники рівня життя, показники екологічного навантаження на населення.

Індикатори, сформовані на основі аналізу соціо-еколого-економічних масивів даних Держкомстату, включають відносні показники, що виражають рівні екологічного навантаження на населення, а саме: об'єм викидів забруднюючих речовин в атмосферу від стаціонарних і пересувних джерел на душу населення (A);

об'єм викидів забруднюючих речовин в гідросферу на душу населення (G); показник рівня життя населення — валовий регіональний продукт на душу населення (P); індикатори чинників рівня життя: забезпеченість населення житловою площею (H), забезпеченість населення лікарями (D); середньо грошовий дохід на душу населення за рік (R); рівень безробіття (O) [5].

На основі обраних показників – індикаторів як самого еколого-економічного збитку здоров'ю, так і чинників-детермінант будується модель, що відображає різні взаємозалежності в системі стосунків "людина-середовище", яка є системою одночасних рівнянь вигляду:

$$\begin{aligned} M &= a_0 + a_1A + a_2G + a_3P + u_1, \\ P &= b_0 + b_1H + b_2D + u_2, \\ D &= c_0 + c_1R + u_3, \\ R &= d_0 + d_1O + d_2M + u_4, \end{aligned} \quad (3)$$

де $a_0, a_1, a_2, a_3, b_0, b_1, b_2, c_0, c_1, d_0, d_1, d_2$ – параметри регресій, u_1, u_2, u_3, u_4 – випадкові члени регресій.

Сформований методологічний базис оцінки еколого-економічного збитку здоров'ю припускає виконання ряду достатньо чітких послідовних методичних процедур:

1. Оцінка натурального збитку здоров'ю від забруднення навколишнього середовища на основі адекватної моделі залежності збитку здоров'ю населення від забруднення навколишнього середовища.
2. Економічна (вартісна) оцінка еколого-економічного збитку здоров'ю населення з використанням методу оцінки "вартості захворювання".
3. Аналіз отриманих результатів з погляду забезпечення оптимуму при виборі пріоритетних напрямів екологічної і економічної безпеки.

Втрата ВВП від захворюваності населення оцінюється за формулою (3) як відношення ВВП (P) на 1 людину на добу помножене на 16 днів (оцінка середньої тривалості госпіталізації в Україні [2]).

Показник фонового збитку здоров'ю розраховується за модель за умови відсутності впливу забруднення навколишнього середовища на здоров'я населення, тобто показники A і G прирівнюються до нуля.

Завершальний етап аналізу передбачає оптимальний вибір пріоритетних стратегічних напрямів екологічно безпечного економічного розвитку. При цьому зручно використовувати показники еластичності, якщо є можливість надати змін розглядаємих показникам економічного змісту, наприклад, оцінити їх природи у вартісному вигляді. Подальше порівняння отриманих даних за ефективністю заходів зі зміцнення здоров'я населення з погляду екологічно безпечного мезоекономічного розвитку дозволяє обирати з них найбільш пріоритетні.

Висновки. Представлена методика комплексної оцінки збитку здоров'ю від забруднення навколишнього середовища з урахуванням соціально-економічних детермінант може застосовуватися як в практиці інтегрального аналізу проблеми мінімізації еколого-економічного збитку здоров'ю населення, з погляду гармонізації інтересів екологічної і економічної безпеки, так і регіонального стратегічного аналізу, перш за все, в аспекті перегляду інвестиційної політики у напрямі стратегій, що дають найбільший соціально-економічний ефект. Для переходу до екологічно збалансованого економічного розвитку очевидна необхідність компенсації виснаження природного капіталу за рахунок зростання інвестицій в людський і фізичний капітали. У практичному плані доцільне різке збільшення інвестицій в науку, освіту, охорону здоров'я, інноваційний розвиток, створення спеціальних фондів (за зразком Фонду майбутніх поколінь), які є в багатьох країнах світу.

Важливо підкреслити, що в даний час в Україні теорія і практика ведення регіональної політики до кінця не сформовані. Облік еколого-економічного збитку здоров'я населення в регіонах повинен стати необхідним етапом розробки регіональних програм розвитку. Вимір цього збитку, з однієї сторони, демонструє тісний зв'язок екологічних проблем з економікою регіону, з іншого боку, це може і повинно використовуватися при обґрунтуванні інвестицій в екологічну сферу. Оскільки певні райони країни характеризуються дуже складною екологічною і соціально-економічною обстановкою, наукове обґрунтування інвестування в капітал здоров'я неможливе без економічних оцінок еколого-економічного збитку здоров'ю.

Література

1. Беляева Н. Н. Методологическая оценка влияния факторов окружающей среды на здоровье человека / Беляева Н. Н., Петрова И. В., Мухамбетова Л. Х. – Донецк : ДонНИИ ГТ и ПЗ-ЦБНТИ, 1998. – 23 с.
2. Головова Н. П. Риск нарушения здоровья работающих и населения, проживающего в зоне промышленного загрязнения / Н. П. Головова, Л. М. Лесина, Т. П. Яковлева // Научно-технический процесс и оздоровление труда в угольной и металлургической промышленности. – Донецк, 1996. – 130 с.
3. Мартякова Е. В. Социально-экономическое развитие и здоровье человека в труде / Е. В. Мартякова // Прометей : регіональний зб. наук. пр. – Донецк : Юго-Восток, 2001. – Вып. 5. – С. 157–166.
4. Новікова О. Ф. Соціальна безпека: організаційно-економічні проблеми і шляхи вирішення /

Новікова О. Ф. – Донецьк : ІЕП НАН України, 1997. – 460 с.

5. Тихомиров П. П. Методологические основы оценки экономических потерь от заболеваемости населения / П. П. Тихомиров, Т. М. Тихомирова // Экономика природопользования. – 2001. – № 6. – С. 2–15.

Надійшла 11.04.2011

УДК 631.115

М. В. ПЕТЕР

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ОБСЛУГОВУЮЧА КООПЕРАЦІЯ В СТОП-СТАГНАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

У статті розглянуті питання, пов'язані з необхідністю розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації та проблемами щодо управління кооперативом..

The article deals with issues related to the necessity of agricultural service cooperatives, cooperative management of problems, the basic economic principles, nature and purposes of the service cooperative, as well as his organizational and economic basis.

Ключові слова: сільське господарство, обслуговуюча кооперація, кооперативна теорія, стагнація сільського господарства, принципи, управління.

Організація Об'єднаних Націй оголосила 2012 рік Міжнародним роком кооперації, щоб привернути увагу до основних проблем і заохотити до дій. Кооперативний сектор у світі налічує 800 млн членів у 100 країнах і приблизно 100 млн робочих місць. Обсяг охоплення людей кооперацією демонструють такі приклади:

- під егідою Світової ради кредитних спілок 49000 кредитних спілок, які обслуговують 177 млн членів у 96 країнах, 4200 банків Європейської асоціації кооперативних банків обслуговують 149 млн клієнтів;

- сільськогосподарські кооперативи виробляють 80–99% молока в Норвегії, Новій Зеландії та Сполучених Штатах Америки; 71% рибної промисловості в Республіці Корея та 40% сільського господарства в Бразилії належать кооперативам;

- електропостачальні обслуговуючі кооперативи відіграють ключову роль у сільській місцевості. У Бангладеші сільські електропостачальні кооперативи обслуговують 28 млн людей. У США 900 сільських електропостачальних кооперативів обслуговують 37 млн людей і володіють половиною електричних розподільних ліній у країні [1]. Подібного, на жаль, не скажеш про Україну.

Багато українських сільськогосподарських підприємств виявилися не готовими до активної поведінки на ринку. Причиною тому є невміння власників і менеджерів таких підприємств швидко реагувати на зміну ринкової ситуації та приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо забезпечення комплексного розвитку та використання можливостей обслуговуючої кооперації.

Дану проблематику розглядали у своїх працях такі українські вчені, як Збарський В.К., Зіновчук В.В., Гончаренко В.В., Горьовий В.П., Гриценко М.П., Жук В.М., Корінець Р.Я., Кропивко М.Ф., Лупенко Ю.О., Лузан Ю.Я., Малік М.Й., Могильний О.М., Месель-Веселяк В.Я., Молдаван Л.В., Пулім В.А., Саблук П.Т., Туган-Барановський М.І., Чаянов О.В., Шиндирук І.П., Шпикуляк О.Г. та ін.. Вони досить ґрунтовно досліджували питання теорії та методології формування системи кооперативної діяльності, розробили основні положення економічного механізму управління на макро- та мікрорівнях, вирішили ряд практичних питань, що стосуються зокрема створення сільськогосподарських виробничих та обслуговуючих кооперативів, внутрішніх економічних взаємовідносин в кооперативах. ХХІ століття диктує нові умови та форми господарювання. Відбувається подальший розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, що й спричинило написання даної роботи.

Ціль. Показати роль обслуговуючої кооперації у відновленні сільського господарства, проаналізувати процес становлення обслуговуючої кооперації, виявити основні проблеми та визначити перспективні напрями розвитку обслуговуючих кооперативів в Україні.

Результати дослідження. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація виникла як засіб допомоги дрібним і середнім підприємствам, фермерським господарствам які діють в сфері сільськогосподарського виробництва.

В Україні кооперативна форма організації підприємницької діяльності в АПК перебуває в кризовому стані. Старі принципи організації такої діяльності не здатні забезпечити належних результатів господарювання, а нові гальмуються загальною кризою в країні та низьким рівнем розвитку ринкової інфраструктури в АПК.

Але, незважаючи на це, обслуговуючі кооперативи мають велику перспективу у відродженні сільськогосподарського виробництва в Україні. У зв'язку з наявністю різних форм господарювання, подібнення господарюючих суб'єктів, вони можуть вирішити багато проблем, з якими нині

стикаються сільськогосподарські товаровиробники. Ця форма діяльності сприяє підвищенню доходів виробників сільськогосподарської продукції, посилює їхні позиції на сільськогосподарському ринку. І допоки основна частина фермерів це не зрозуміє і не буде кооперуватися між собою, стагнація сільського господарства України буде мати місце і надалі. Але розуміння цієї залежності – це ще не вирішення ситуації, тому що процес створення кооперативу не є найскладнішим у його становленні. Важливе його функціонування, вміння ним успішно управляти та подальше його розширення.

У процесі дослідження теоретичних і правових питань щодо обслуговуючої кооперації встановлено, що основними факторами, які спонукають сільськогосподарських товаровиробників кооперуватися, є наступні:

- економічна вигідність участі у великих за обсягом ділових операціях, можливість формування великих партій сільськогосподарської продукції та підвищення її ринкової сили;
- можливість отримувати прибутки не тільки від виробництва проміжної, а і кінцевої сільськогосподарської продукції в інших сферах агробізнесу (переробка, зберігання, сумісне використання техніки);
- вихід на ринки збуту (в т.ч. закордонні), постачання та послуг;
- участь у великомасштабному бізнесі, об'єднуючись в кооперативні спілки;
- рівноправне партнерство в конкурентному ринковому середовищі;
- вплив на ціни шляхом формування великих партій продукції та застосування сучасних маркетингових методів і технологій;
- контроль каналів збуту своєї продукції і матеріально-технічного постачання.

Створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів – це ефективний засіб для спільного вирішення існуючих в Україні проблем, зв'язаних із сільським господарством, особливо для фермерських та особистих селянських господарств, які вони не можуть вирішити поодиночі. Уряд України розвиток аграрного сектора економіки пов'язує з розвитком сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2009 року № 219-р затверджений план організаційних заходів щодо сприяння розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та забезпечення доступу особистих селянських і фермерських господарств на ринок аграрної продукції [2]. Ці заходи пов'язані з тим, що за якістю і об'ємами послуг діючі в Україні обслуговуючі кооперативи не задовільняють зростаючих потреб дрібнотоварних виробників. Кабінетом Міністрів розроблена цільова програма розвитку обслуговуючих кооперативів, яка сприятиме реалізації євроінтеграційних планів України, підвищенню ефективності виробництва, розвитку конкурентного середовища, удосконаленню регіональних стратегій, створенню сотень тисяч додаткових робочих місць в сільській місцевості (а, значить, зменшення масової бідності селян та підвищення їх матеріального становища), соціальній інтеграції.

Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив працює відповідно до наступних принципів кооперативної теорії, наведених у формулюванні Міжнародного кооперативного альянсу:

- його члени – це сільськогосподарські товаровиробники, які користуються послугами кооперативу, одночасно є клієнтами та власниками кооперативу;
- членство в сільськогосподарському обслуговуючому кооперативі відкрите та добровільне: будь-який сільськогосподарський товаровиробник, який бажає вступити до кооперативу та отримувати його послуги, визнає статут та правила, може бути прийнятий до нього;
- послуги надаються виключно його членам;
- члени пов'язані з кооперативом зобов'язаннями щодо ведення діяльності (реалізувати продукцію або купувати матеріально-технічні засоби через кооператив);
- члени сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу повинні робити пайові внески пропорційно до обсягів діяльності з кооперативом. Пайовий внесок є участю у фінансуванні кооперативу, у формуванні його власних фондів. Пай – це власність члена кооперативу, яка повертається йому за номінальною вартістю, коли він виходить з кооперативу;
- результати річної діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу розподіляються серед його членів у формі кооперативних виплат пропорційно участі в економічній діяльності кооперативу.

Діяльність обслуговуючого кооперативу ставить за мету задоволення потреб господарств-членів. Кооператив може займатися одним або кількома видами діяльності:

1. Надання допомоги товаровиробникам у здійсненні виробничої діяльності.

2. постачання матеріально-технічних засобів: забезпечення членів кооперативу паливом, запчастинами, мінеральними добривами, насінням, хімічними препаратами, ветеринарними препаратами, комбікормами та іншими засобами виробництва, які їм необхідні для власної господарської діяльності.

Метою цього виду діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу є зменшення витрат його членів на придбання матеріально-технічних ресурсів та забезпечення необхідними товарами кращої якості за нижчими цінами (це можливо тому, що кооперативи на основі замовлень, наданих членами кооперативу, закуповують необхідні обсяги товарів за оптовою ціною безпосередньо у виробників або великих дистриб'юторів та надають їх його членам за первинною вартістю без посередницьких націнок).

3. Зберігання продукції членів сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, яку потім член може забрати з кооперативу або реалізувати через кооператив чи самостійно.

4. Переробка продукції членів сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, яку потім член кооперативу може забрати з кооперативу або реалізувати через кооператив чи самостійно;

5. Збут: продаж сільськогосподарської продукції (або переробленої продукції) членів кооперативу від їх імені.

Метою цього виду діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу є збільшення прибутковості господарств-членів через отримання найбільшої можливої ціни за одиницю продукції, що реалізується через кооператив (це стає можливим завдяки тому, що кооператив має наступні можливості: він може збирати значні обсяги продукції за рахунок поставок від членів кооперативу та може реалізовувати великі партії за більш високою ціною, уникаючи посередників);

6. Послуги з механізації: проведення механізаторських робіт, таких як обробіток землі, збирання урожаю, внесення добрив з використанням кооперативного обладнання в господарствах-членах.

7. Ремонт обладнання.

8. Ветеринарні послуги та послуги з осіменіння.

9. Інші види послуг, необхідні членам для власної господарської діяльності.

Метою цих видів діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу є зменшення витрат членів та надання їм всіх необхідних послуг найкращої якості за цінами, нижчими запропонованих комерційними структурами (це можливо завдяки тому, що кооператив, збираючи внески членів, може придбати необхідне обладнання та наймати відповідних спеціалістів для надання цих послуг за початковою вартістю) [3].

Крім того, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив може забезпечувати своїх членів консультативно-інформаційними послугами, а також організувати навчання, але все це є лише допоміжними послугами на доповнення до його основної діяльності.

Чим детальніше будуть вивчені переваги кооперативних організацій, тим більше вигоди їх члени отримуватимуть зі своїх кооперативів. Поширення кооперативного руху шляхом створення кооперативних об'єднань місцевого, регіонального і міжнародного рівня будуть практичним підтвердженням цих переваг.

Кооперативні об'єднання повинні дотримуватися названих принципів у процесі усієї своєї діяльності. В міру розвитку кооперативного руху і накопичення практичного досвіду дані принципи можуть бути дороблені й доповнені, але вони не повинні порушувати сутності й переваг кооперативного співробітництва.

Унікальність кооперативної форми підприємства насамперед обумовлюється його системою управління, тобто сукупністю взаємопов'язаних інстанцій, що управляють цією організацією, кожна з яких виконує свою особливу функцію, але разом вони діють як єдине ціле.

У системі управління сільськогосподарськими обслуговуючими кооперативами закладені певні механізми, які є зрозумілими, яким довіряють, на які покладаються ті, хто кооперується, і які виправдовують їх очікування, забезпечуючи досягнення мети кооперації.

Формування управлінських механізмів в діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах на демократичних засадах є головним не тільки тому, що демократичне управління – це елемент кооперативної ідеології, яка надає пріоритетне значення людині, а не капіталу, але і тому, що це головна запорука ефективної економічної діяльності.

Досвід існуючих кооперативів в Україні свідчить, що демократичне управління часто невірно реалізується на практиці. Припускається багато помилок у формуванні управлінських механізмів в діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах, в організації їх діяльності, що стримує їх подальший розвиток.

Незадовільне формування управлінських механізмів в діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах, що діють в Україні, часто пояснюється відсутністю досвіду у його членів. Як правило, вони не уявляють як брати участь в управлінні. Для того, щоб кооперативна система розвивалася, була життєздатною і процвітаючою, необхідно приділяти велику увагу навчанню як членів кооперативу (дійсних і майбутніх, так як всі члени кооперативу беруть участь в його управлінні), так і його співробітників. Потрібно більше інвестувати в людей, з яких складається кооператив. Директори, менеджери, консультанти та члени кооперативу повинні отримати підготовку, необхідну для вирішення питань співробітництва в сучасному економічному просторі. Інакше вони не будуть ні в повному об'ємі розуміти доступні варіанти діяльності, ані вміти аналізувати їх, і відповідно, приймати обґрунтовані рішення.

Тому значна роль у становленні і діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів повинна відводитися підготовці спеціалістів з кооперації. Наприклад, в Таврійському Державному агротехнологічному університеті на спеціальності «Економіка підприємств» протягом останніх 12 років викладаються курси «Теоретичні та правові аспекти сільськогосподарської обслуговуючої кооперації», «Організація діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів», «Облік і податки в обслуговуючих кооперативах», «Маркетинг в обслуговуючих сферах». Викладачі університету беруть безпосередню участь в організації створення кооперативів, проводять роз'яснювальну роботу про переваги

обслуговуючої кооперації, організаційно-економічні принципи побудови, організації в них маркетингової діяльності. На кафедрах університету підготовлені необхідні навчально-методичні комплекси та програми з цих курсів. Думаю, що варто й іншим аграрним закладам освіти підтримати цю ініціативу.

Висновки

1. Світовий і вітчизняний досвід говорить, що навіть дрібні сільгоспвиробники, які мають невеликий виробничо-економічний потенціал, об'єднуючись разом, можуть створювати впливову економічну силу, яка здатна вирішувати їх загальні проблеми.

2. Принципи діяльності обслуговуючих кооперативів та можливості, які надає обслуговуюча кооперація сільськогосподарським товаровиробникам у їх ринковій діяльності, дозволяють отримувати прибуток не тільки від сільськогосподарського виробництва, а й від подальших стадій руху виробленої ними продукції; брати участь у масштабному бізнесі, використовуючи професійний менеджмент; контролювати канали збуту своєї продукції та матеріально-технічного постачання; впливати на ціни шляхом формування великих партій продукції та застосування сучасних маркетингових методів і технологій; бути рівноправними партнерами в конкурентному ринковому середовищі.

3. Необхідно приділяти особливу увагу розвитку кооперативного руху в Україні та, відповідно, кооперативно-просвітній діяльності, тобто необхідно піднімати рівень обізнаності населення про кооперацію.

Існує потреба створення професійного менеджменту в підтримку кооперативних цінностей та принципів. Тому пропонуємо розробити новий курс лекцій «Кооперативний менеджмент в АПК» та ввести його в освітню програму аграрних університетів окремою дисципліною, підтримуючи програми розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні.

Література

1. <http://www.pzv.net.ua/?nid=news%7C204>.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України № 219-р від 11.02.2009 р. «Про затвердження плану організаційних заходів щодо сприяння розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та забезпечення доступу особистих селянських і фермерських господарств на ринок аграрної продукції» // Урядовий кур'єр. – 13.02.2009.
3. Основи сільськогосподарської обслуговуючої кооперації : навч. посіб. для студ. вищ. аграр. закл. освіти I–IV рівнів акредитації / [В. В. Зіновчук, Л. В. Молдаван, В. Б. Моссаковський та ін.] ; за ред. В. В. Зіновчука. – К. : Вища освіта, 2001. – 463 с.

Надійшла 11.04.2011

УДК 658.011.12

І. В. ПІХУР

Хмельницький інститут соціальних технологій Відкритого університету розвитку людини «Україна»

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто та проаналізовано конкурентний потенціал українських підприємств, показники економічного зростання ВВП та промисловості України і частку товарів машинобудівних підприємств у структурі зовнішньої торгівлі.

Competition potential of the Ukrainian enterprises, indexes of the economy growing of GDP and industry of Ukraine and part of commodities of machine-building enterprises, is considered and analysed in the pattern of trade.

Ключові слова: машинобудування, конкурентоспроможність, нестабільне середовище, цільовий ринок.

Вступ. Сучасна ринкова економіка України формується та розвивається одночасно із загостренням конкурентної боротьби у світі, яка з кожним роком набуває більш глобальних масштабів. За таких умов можливості стабільного економічного зростання як в цілому економіки України, так й окремого товаровиробника багато в чому залежать від ефективного вирішення такого питання, як підвищення рівня конкурентоспроможності кожного із суб'єктів господарювання.

Успішне функціонування національної економіки у складному та динамічному ринковому просторі вимагає перегляду концептуального підходу до управління конкурентоспроможністю підприємствами провідних галузей, зокрема мобілізації зусиль з адаптації систем управління та комплексного використання власного конкурентного потенціалу.

Перед керівництвом постає завдання пошуку стратегічних можливостей та формування нових стійких конкурентних переваг, які в подальшому дозволять виявляти та реалізовувати невикористані резерви конкурентоспроможності підприємства.

Саме тому дослідження та оцінка, пошук шляхів формування та розвитку конкурентоспроможності підприємств на шляху ринкових трансформаційних перетворень є досить актуальним завданням, яке потребує нагального вирішення.

Про значний науковий внесок у теоретичні та практичні дослідження проблем конкурентоспроможності свідчать розробки зарубіжних та вітчизняних вчених: Г.Л. Азоєва, І. Ансоффа, А.П. Градова, Г.Л. Багієва, Л.В. Балабанової, М.Г. Білопольського, Б.Б. Буркинського, Ф. Вірсема, А.Е. Воронкової, А.П. Градова, В.Л. Дикань, П.С. Єшенка, Ю.Б. Іванова, Ф. Котлера, Є.В. Лапіна, К. Макконела, М. Портера, Р.А. Фатхутдінова, Х.А. Фасхієва, О.П. Челенкова, В.Г. Шинкаренка, А.Ю. Юданова та ін.

Метою даного дослідження є оцінка конкурентного потенціалу українських підприємств.

Основний розділ. Після отримання реальної господарської незалежності, неготові до ефективного управління, за відсутності системного менеджменту, логістики та маркетингу підприємства втратили систему ресурсного забезпечення, цільові ринки та перетворились на сукупність некерованих виробничих та комерційних підрозділів. Незважаючи на закономірність появи вказаних проблем, вони залишились непоміченими для вітчизняного практичного менеджменту та науковців-теоретиків.

Слід констатувати, що причина другорядності некерованості вітчизняних промислових підприємств полягає в домінуванні у 1992–1995 рр. гіперінфляційних процесів, наслідком яких стала загальна макроекономічна нестабільність, за якої розміри споживчих ринків скоротились до фізіологічно необхідного обсягу споживання. Як результат, відсутність інвестиційних ресурсів для оновлення основних засобів та невизначені перспективи опосередковано спровокували кризу ринку машинобудування у формі суттєвого зниження цільових ринків.

Макроекономічна стабілізація гіпотетично зняла попередню проблему. Разом з тим, в цій ситуації неможливо однозначно трактувати ринкову кон'юнктуру. На практиці, завершення макроекономічної нестабільності обернулось відсутністю обігових засобів, внаслідок їх «інфляційного вимивання» та за одночасної високої вартості кредитно-інвестиційних ресурсів, підприємства не в змозі оновити виробничо-технологічну базу, систему управління, вибудувати логістичні та збутові структури.

До незначних обсягів внутрішнього ринку додалась проблема конкуренції з боку транснаціональних корпорацій, перед якими національні виробники програвали за всіма критеріями позиціонування на цільовому ринку, за виключенням цінового.

З рештою, вітчизняні промислові компанії не змогли використати і цю єдину конкурентну перевагу, оскільки незначні прибутки за низьких цін не забезпечують ресурсів для технологічної перебудови виробництва. Висока енерго- та матеріаломісткість на наступних етапах через зростання цін знівелювала і цей чинник конкуренції.

Узагальнюючи слід констатувати, що промислові підприємства України на рубежі тисячоліття не мали видимих, чітко окреслених перспектив. Неповний перелік недоліків на цьому етапі включає неефективний менеджмент, відсутність маркетингових та логістичних структур, незадовільний фінансовий стан, високу матеріало- та енергоємність, відсутність потенційно необхідних для ринку продуктів, нестачу досвідчених управлінських спеціалістів тощо.

Дещо пом'якшило ситуацію економічне зростання що розпочалось в межах національної та загалом світової економіки. Новостворені резерви економічного розвитку забезпечили зростання ВВП України в 2009 р. на 558,51 % порівняно з 2001 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Показник економічного зростання ВВП та промисловості України в 2001–2009 рр. [1, с. 22–23]

	2001	2005	2006	2007	2008	2009
Валовий внутрішній продукт, млн грн	170070	345113	441452	544153	720731	949864
Індекс цін виробників промислової продукції, %	120,8	124,1	109,5	114,1	123,3	123,0
Продукція промисловості, %	113,2	112,5	103,1	106,2	110,2	96,9
Індекс виробництва продукції машинобудування, % до попереднього року	111	128	107	112	129	109

Зростання показника, хоча і нерівномірно, відбувалось протягом всього аналізованого періоду. Це забезпечило вітчизняним підприємствам тимчасове відтермінування в наведених вище проблемах. Проте, на цьому етапі важко з впевненістю стверджувати про позитивні наслідки відтермінування, оскільки підприємства не змогли в повній мірі ним скористатись.

Розглядаючи причини нестабільного ринкового середовища, його наслідків для промисловості, підприємств машинобудування, слід виділити домінування проблеми втрати національного ринку внаслідок його скорочення в період гіперінфляційних процесів та загального впливу волатильних тенденцій.

В світовій практиці уникнення негативних волатильних тенденцій досягається шляхом диверсифікації цільових збутових ринків, що, в нашому випадку, тотожне виходу на міжнародні або регіональні ринки машинобудування. Заміщення втрат національних ринків експортом виступає дієвим інструментом підтримання економічної активності, і разом з тим, відносини з новими представниками галузевого ринку посилюють конкурентний потенціал підприємств, сприяють набуттю конкурентного досвіду.

Частка експорту механічного обладнання, машин та механізмів, електрообладнання та їх частин; пристроїв для записування або відтворення зображення і звуку становить 9,5 % від загального експорту, що відповідає 6 341,1 млн дол. США за загального обсягу експорту 66 954,4 млн дол. США (табл. 2) [2, с. 269].

Частка транспортних засобів у загальному обсязі експорту країни становить 6,5 %, що відповідає 4 321,3 млн дол. США.

Незначна частку експорту готових виробів, машин та обладнання залишається традиційною ознакою перехідних економік на початкових етапах реформування та країн третього світу. Найбільша питома вага в експорті економік цього типу припадає на сировину, напівфабрикати та сільськогосподарську сировину. Зокрема в Україні до числа основних експортних товарів відносяться чорні та кольорові метали, глинозем, труби, сталевий прокат, алюміній, пшениця, насіння соняшнику, соя, ріпак.

Таблиця 2

**Частка товарів машинобудівних підприємств у структурі зовнішньої торгівлі в 2009 році,
млн. дол. США [1, с. 138]**

	Експорт	
	усього	частка в загальному обсязі, відсотків
Усього	66954,4	100,0
механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	6341,1	9,5
транспортні засоби та шляхове обладнання	4321,3	6,5

Домінування в експорті сировинних товарів має ряд системних наслідків, які визначають перспективи галузевого розвитку економіки. По-перше, з отриманого від командно-адміністративної економіки господарського потенціалу високий попит спостерігається на сировину, стандарти якої не суттєво відрізняються від вимог зарубіжних ринків. З іншої сторони, менші потреби в інвестуванні за короткий термін перетворюють представників сировинних галузей на експортерів, які, в свою чергу, концентрують господарські, інвестиційні та лобістські ресурси.

По-друге, відсутність управлінського, технічного та технологічного досвіду перетворює інвестиції у машинобудівні підприємства у довготривалий процес, де термін освоєння капіталовкладень перевищує аналогічний в розвинених країнах. Попит на технологічні інвестиції завжди перевищує їх пропозицію від чого поки економічна привабливість сировинних галузей залишається високою, машинобудуванню відведена другорядна роль в господарському механізмі держави.

По-третє, як наслідок попередніх закономірностей, державні регуляторні органи фактично самоусунути від лобювання інтересів машинобудування в національній економіці та просування машинобудівних підприємств на зарубіжні ринки.

По-четверте, процес реіндустріалізації національної економіки призвів до руйнування виробничих комплексів, а відсутність ринкових інститутів, таких, наприклад, як консалтингові та лізингові компанії, інвестиційні та венчурні фонди, банківські установи, що здійснюють факторингові операції, надають контокорентні кредити, виключає повноцінне становлення конкурентоспроможних суб'єктів господарювання у сфері машинобудування.

Відсутність відкритої приватизації, за якої власність промислових виробничих комплексів переходить до профільних підприємств та транснаціональних компаній лише поглиблює кризу. Розмивання власності призводить до зниження мотивації до інвестицій. На додаток до цього власники, що набули своїх прав через майнову приватизацію не мають в розпорядженні інвестиційних ресурсів. Як наслідок, машинобудівні підприємства України неспроможні підвищити конкурентоспроможність.

В свою чергу, розмивання власності ускладнює надходження іноземних інвестицій. Порівняння національних та зарубіжних інвестицій висуває комплекс аргументів на користь переваг імпорту капіталів, серед яких доступ до дешевих інвестиційних ресурсів; отримання передових технічних та технологічних рішень; освоєння світового управлінського досвіду.

Перелічені переваги виступають критично необхідними чинниками забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних машинобудівних підприємств та відтворення ресурсів розвитку. Поряд з наведеними аргументами, з точки зору наявності інноваційних ресурсів, джерелом отримання інвестицій може слугувати виключно їх імпорт з-за кордону.

На практиці, неврегульоване законодавство, розмита власність, відсутність сформованої інституційної системи виступають аргументом на користь відмови від інвестицій у наявні машинобудівні підприємства, і зарубіжні інвестори надають перевагу створенню нових підприємств.

Наявні показники ні на початок аналізованого періоду, ні на його кінець не задовольняють необхідного значення для сталого розвитку економіки, промисловості та галузі машинобудування. Досягнення останнього можливе за умов перетворення інновацій та нововведень у постійний системний процес, за якого показник впровадження виробництва нових видів продуктів досягне рівня 80 %–100 %, а

середовище перетвориться на економіку інноваційного типу. Натомість в існуючому середовищі у машинобудівних підприємств відсутні перспективи, для яких можна передбачити позитивні ефекти.

Висновки. З точки зору нестабільного конкурентного середовища, а також враховуючи відсутність управлінського та збутового досвіду, наведені показники свідчать про недостатність інновацій в управлінні та управління цільовими ринками.

З іншої сторони, нестача дієвих інноваційних стратегій та домінування не інноваційної основи розвитку економіки свідчить про відсутність бар'єрів входу в ринок та високу ймовірність отримати інноваційний ефект в результаті низької конкуренції інноваційних продуктів. Таким чином, слід передбачити різке зростання кількості інновацій за умов макроекономічної та політичної стабілізації в Україні.

Література

1. Україна у цифрах 2009 : [стат. збірник / за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 258 с.
2. Футало Т. В. Конкурентне середовище на споживчому ринку України: проблеми і перспективи / Т. В. Футало, М. Ю. Барна // Науковий вісник УкрДЛТУ. – Львів, 2004. – Вип. 14.7– С. 268–278.

Надійшла 10.04.2011

УДК 697.1:643

Т. В. СЕРДЮК, С. Ю. ФРАНИШИНА
Вінницький національний технічний університет

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

В статті розглянуто роль інституційного середовища у модернізації житлово-комунального господарства і підвищенні його енергетичної ефективності.

In the article is considered the role of institutional environment in the modernization of housing and communal services and increase its energy efficiency.

Ключові слова: інституційне середовище, житлово-комунальне господарство, енергетичні витрати, енергозбереження, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, комунальні послуги.

Вступ

Стан вітчизняного житлово-комунального господарства та особливості управління ним свідчать про надзвичайно велику кількість дискусійних тез і аргументів щодо реформування ЖКГ. Проте реформування не має бути самоціллю. Воно необхідне для того, щоб з часом населення повністю оплачувало комунальні послуги відповідно до комунальних стандартів ефективності, а не за фактичним рівнем безгосподарності виконавців послуг. Попри зусилля урядів, обсяг бюджетних витрат на фінансування ЖКГ ніяк не вдається ані істотно знизити, ні профінансувати повністю. Головна причина – надвисокі витрати на ЖКГ, які динамічно зростають, на сумному фоні повільного зростання реальних доходів населення і перерозподілу зібраних податків на користь центру, що обмежує доходи місцевих бюджетів.

Головною причиною надмірно високих витрат на послуги ЖКГ і величезних фінансових зобов'язань держави у сфері житлово-комунального господарства є його низька енергоефективність! Більше ніж 85% вартості комунальних послуг, що надаються населенню, прямо або опосередковано пов'язані з фінансуванням тепло-, електро-, газо-, водопостачання, а також поточного ремонту інженерних мереж будівель і їх конструктивних елементів з метою підвищення теплозахисту. Низька енергетична ефективність збільшує витрати, зростання витрат спричиняє зростання соціальної напруги, що стримує можливості перенесення тягаря повної оплати послуг на населення. Практично всюди ці витрати за умови цілеспрямованої роботи можуть бути скорочені на 25–50%.

Тому особливої актуальності набуває питання забезпечення енергетичної ефективності житлово-комунального господарства, досить вагомий вплив на формування якої мають інституції, що здійснюють структуризацію та упорядкування умов нестабільного середовища. Дослідження особливостей розвитку інституційного середовища та механізму його впливу на розвиток житлово-комунального сектору є основною задачею даної статті.

Основний розділ

На думку класика інституційної теорії Д. Норта, інституції – це правила гри в суспільстві, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне річище, вони структурують стимули в процесі людського обміну – політичного, соціального чи економічного. Це, у свою чергу, дозволяє досягати поставлених цілей та завдань, об'єднувати ресурси учасників суспільного процесу,

виходячи зі спільних інтересів. Інститути сприяють обмінові інформацією, реалізації прав власності та виконанню контрактів сторонами укладених угод, а також визначають конкуренцію на ринках.

В Україні житлово-комунальному господарству не вдалося перетворитися на ринковий сектор економіки, у ньому домінують адміністративні методи управління. Населення позбавлене елементарних «ринкових прав»: не може контролювати обсяг і якість послуг, що надаються, обирати ціну і навіть відмовитися від таких послуг; обсяг споживання залишається невідомим. Немає ясності і в питанні, хто ж отримує послуги і навіть що ж саме є спожитим продуктом: ресурси, за які відповідно до нормативів сплачує споживач або параметри комфорту.

Дві третини котелень мають ККД нижче від 80%, третина – нижче від 60%, а десята частина – нижче від 40%. Втрати в 70% українських систем теплопостачання становлять 20–60%. Хто повинен платити за таку низьку ефективність? Фінансову відповідальність за низьку ефективність використання енергії в ЖКГ мають розділити населення і держава. Держава та органи місцевого самоврядування повинні відповідати за ефективність систем енерго- і водопостачання аж до житлового будинку. Населення ж повинне нести відповідальність за ефективність використання ресурсів у житлових будинках. За повного дотримання стандартів ефективності на всіх стадіях виробництва, транспортування, розподілу і кінцевого споживання витрати на опалення одного квадратного метра становлять тільки 30–70% рівня, що фактично склався. Тобто сьогодні велика частина населення вже оплачує понад 100% вартості послуг теплопостачання нормативного рівня ефективності.

На сьогодні зрозуміло, що сфера житлово-комунального господарства України має значний потенціал у напрямі скорочення енергоспоживання та покращення якості послуг. Проте багато доступних технічних та технологічних рішень використовуються недостатньою мірою, як, наприклад, покращення теплоізоляції будівель, когенерація, використання вторинних джерел енергії. У зв'язку з цим очевидна необхідність подальшої системної роботи у напрямі модернізації об'єктів та систем житлово-комунального господарства із використанням наявних місцевих ресурсів, а також пошуку інноваційних рішень для розв'язання проблем, що накопичилися у сфері енергозбереження за останні десятиліття.

Процес реформування житлово-комунального господарства свого часу пережили всі розвинуті країни світу. Шукаючи виходу зі складної ситуації, уряди цих держав проводили політику, що мала забезпечити державну підтримку підприємств житлово-комунальної сфери і, водночас, сприяла якомога широкому залученню приватного сектора до надання послуг, в результаті чого розвивалось конкурентне середовище та підвищувалась ефективність надання житлово-комунальних послуг із поступовим зниженням їх вартості.

Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) має низку специфічних особливостей, що характеризують його як складну, багатоелементну, динамічну організаційно-економічну систему. Підприємствам та об'єднанням ЖКГ притаманна внутрішня економічна й організаційна єдність. За своїм змістом і структурою житлово-комунальне господарство – складний та багатогранний об'єкт управління, який обумовлює специфічні особливості побудови організаційної системи управління і державного регулювання для забезпечення надійності функціонування підприємств галузі, підвищення ефективності роботи комплексу.

Особливістю функціонування ЖКГ є те, що воно представлене «чистими» природними монополіями і підгалуззями, які розвиваються за законами конкурентного господарства. До останніх належить експлуатація житла, санітарне очищення територій тощо. Ще однією характерною особливістю ЖКГ є те, що комплекс переважно надає послуги, а не виробляє товари, а отже належить до виробничої і невиробничої інфраструктури. Ще одна особливість ЖКГ пов'язана із комплексністю галузі, яка характеризується великою кількістю підгалузей, що входять до її складу.

Встановлено, що внаслідок функціонування і розвитку окремих підгалузей житлово-комунальне господарство виступає як різновид природної монополії. У зв'язку з тим, що характерними некоректними діями монополістів є завищення цін і тарифів, нав'язування умов договору, не вигідних споживачу, зниження якості продукції та якості обслуговування, встановлення бар'єрів доступу інших підприємств на потенційно конкурентні суміжні ринки тощо, виникає необхідність регулювання природних монополій. Методи державного регулювання природних монополій передбачають контроль за рівнем і структурою цін, обсягом пропозиції продукції на ринку, рівнем доходів природного монополіста (у формі прибутку, комісійних тощо), бар'єрами входу (виходу) на ринок (з ринку), якістю продукції (послуг), правилами безпеки, фінансовою структурою і структурою власності підприємств та організацій.

На рубежі 80–90-х рр. уряди багатьох країн світу у рамках соціально-економічних програм реформування державного сектора економіки проводили приватизацію об'єктів ЖКГ керуючись тим, що державні підприємства – це найчастіше національні зобов'язання, ніж національне майно. Вважалося, що для нації набагато краще передати ці підприємства приватному сектору, який приносить дохід на основі конкуренції. Паралельно з процесом приватизації відбувався пошук нових форм надання комунальних послуг за участю представників приватного бізнесу. У країнах з розвинутою ринковою економікою приватний бізнес у 90-х рр. виконував не більше 1/5 послуг в системі ЖКГ [1]. При цьому зберігається надання послуг муніципальними службами, в першу чергу, у сфері комунального обслуговування.

Муніципалітет виступає при цьому як організатор виробництва послуг. Іншими словами, надання послуг здійснюється не самим муніципалітетом, а підприємствами, заснованими на муніципальній власності та підзвітними муніципалітету.

Потрібно зауважити, що державне регулювання комунальної інфраструктури не лише не скасоване у країнах з розвинутою ринковою економікою, а й зазнало глибокої еволюції під впливом специфічних потреб у тій чи іншій галузі ЖКГ. Нововведення в житлово-комунальній сфері розвинених країн, які ґрунтуються на раціональному поєднанні централізації і децентралізації, дали позитивні результати, які активізують ринок послуг і покращують умови життя споживачів.

Зразковим для розуміння сутності змін в житловому господарстві є досвід Німеччини, де ще на початку 90-х розпочалось реформування, основним наслідком якого стало створення конкуренції в різних галузях житлово-комунальної сфери, демонополізація компаній, що надавали послуги, модернізація комунальної інфраструктури та житлового фонду, удосконалення ціноутворення на житло-комунальні послуги.

Для удосконалення ціноутворення Німеччина перейшла від надання соціальної допомоги населенню через комунальні підприємства до адресного субсидіювання. Субсидії надавались малозабезпеченим сім'ям залежно від рівня їхнього доходу по принципу багаті допомагають бідним, а не користуються разом з ними низькою тарифною сіткою. Звільнені кошти шляхом надання грантів та кредитів під низькі відсотки були інвестовані в модернізацію мереж і обладнання.

У Німеччині особлива увага приділялась підвищенню ефективності комунальних підприємств, що забезпечувалось за рахунок використання сучасних технологій та автоматизації. Тут також діяли спеціальні державні банки, які сприяли розвитку житлово-комунальної сфери, надаючи кредити під конкретні адресні програми, спрямовані на підвищення ефективності використання та економію ресурсів.

Не менш цікавим в реформуванні житлово-комунальної сфери є досвід Великої Британії, яка майже 15 років створювала суспільно прийнятні та комерційно привабливі умови в цьому секторі. Ще в 1990 році було введено заборону на відключення послуг водопостачання для побутових споживачів, але водночас було прийнято рішення про підвищення тарифів для неплатників. Якість комунальних послуг в цій країні визначається низькою вимірюваних параметрів, зокрема зафіксовано час дозвону до диспетчерської служби (не більше 30 сек.) та час виконання заявки на усунення несправностей.

В деяких країнах комунальну інфраструктуру не переведено у приватну власність, таких як Франція, де комунальні служби є переважно муніципальними. В цій країні досить поширеним був досвід створення та функціонування концесій, заснованих на договорі, відповідно до якого підприємство комунальної сфери передається в експлуатацію приватній фірмі. Добір концесіонерів здійснюється на конкурсній основі, при цьому договір жорстко регламентує їхню діяльність, включаючи умови надання послуг і рівень тарифів. З метою забезпечення належної якості послуг органи влади мають право застосовувати штрафні санкції, аж до позбавлення прав на концесію, а після закінчення дії договору об'єкт, включаючи створені концесіонером виробничі потужності, передаються власникові. Розвитку конкурентного середовища в цій галузі сприяє і діяльність об'єднання співвласників багатоквартирних будинків.

Тарифна політика була і дотепер залишається одним із найдієвіших каталізаторів енергозбереження, про що свідчить досвід розвинутих країн (табл. 1) [2]. Прослідкуємо становлення тарифної системи на прикладі „піонерів” у цій сфері – Німеччини, США, Франції.

Таблиця 1

Сучасна структура тарифів у різних країнах світу

Країна	Види тарифів	Суть тарифної політики
США	Цілий спектр тарифів для побутових, промислових, комерційних підприємств. Тарифи диференційовані за періодами часу, тарифи з перервами у постачанні, сезонні тарифи.	Враховуються обсяги споживання енергетичних ресурсів, пікове споживання (потужність). По суті діють триставочні тарифи – плата за приєднання, енергію, приєднану потужність. Для побутових споживачів коефіцієнт плати збільшується із збільшенням споживання, а для великих споживачів відносна плата зменшується зі збільшенням споживаної енергії та потужності.
Франція	Розроблені та діють декілька видів тарифів: „блакитний”, „жовтий”, „зелений” – залежно від потужності та напруги приєднання. Кожен із цих „кольорових” тарифів в середині своєї зони розбивається ще на декілька залежно від умов та обсягів споживання енергії, графіка споживання, днів тижня, пори року.	Досить жорстко контролюється максимальне навантаження, пропонуються різні пільгові тарифи для тих, хто погоджується на переривання навантаження чи зменшення потужності у пікові години та стимулювання до вирівнювання графіка навантаження.
Німеччина	Тарифи залежать від замовленої потужності та обсягу використаної енергії. Окремі види тарифів для промислових, побутових та комерційних споживачів. Деякі компанії пропонують понад 20 різновидів диференційованих та прогресивних тарифів для споживачів.	Ця тарифна система включає плату за підключення, характерною складовою якої є обслуговування лічильників та виписування рахунків. Зокрема є спеціальні тарифи для потужних споживачів, причому ним пропонується значна плата за енергію і мала – за потужність, а у пікові години навантаження, навпаки, збільшена плата за потужність і зменшена за споживання.

Одним з традиційних способів фінансування енергозбереження для більшості країн Європи і США було використання засобів споживачів енергії. Інструментом реалізації цієї умови є включення в структуру тарифів на енергоносії цільової складової на фінансування енергозберігаючих технологій. Величина цієї складової (від 3 до 10%) визначається з урахуванням національних і регіональних планів і програм у фінансуванні енергозберігаючих проектів. Крім того, споживач енергії може накопичувати цю частину платежів у своєму фонді на реалізацію власних заходів щодо енергозбереження. При цьому витрачання цих засобів повинно здійснюватися під контролем держави, де споживач зобов'язаний гарантувати отримання фактичної економії в результаті впровадження енергозберігаючих технологій. У разі нецільового і безрезультатного витрачання засобів їх вилучають до бюджету держави [3].

Отже прийнятими організаційно-правовими формами управління житлово-комунальним господарством в зарубіжних країнах є: об'єднання власників житла у різні групи з метою вибору обслуговуючих підприємств на конкурсних засадах; розвиток і застосування делегованого управління (концесій, оренди); стимулювання якості надання послуг і зниження їх вартості через підвищення конкуренції серед постачальників цих послуг; запровадження системи договірно-правових відносин.

Прийняття нового Житлового Кодексу викликає багато питань і страхів в українському суспільстві. Найбільше розголосу і збурення громадськості викликають питання, пов'язані з впровадженням управляючих компаній і зміною системи управлінням житлом. Створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків розглядається владою як обов'язковий крок у реформуванні житлово-комунального господарства. Станом на 1 березня 2011 р. загалом в Україні функціонує 12386 ОСББ. Відповідно до програми реформування до кінця 2014 року заплановане створення 45530 ОСББ, що становитиме близько 70% багатоповерхового житлового фонду.

Можливі різні варіанти договірних відносин між ОСББ та виконавцями житлово-комунальних послуг, серед них є такі, що передбачають участь управляючої компанії. Для забезпечення «законослухняності» управляючих компаній і надавачів послуг впроваджується система регулювань і сертифікацій, а також вимога щодо інвестиційного потенціалу. Проте така система регулювання залишає всі важелі впливу на стороні влади, породжуючи тіньові схеми видачі сертифікатів і дозволів. Сертифікація – це інструмент впорядкування ринку і створення важелів для його розвитку і стимулювання конкуренції, але ж в Україні не створено ринку управителів і ринку якісних комунальних послуг. Як показує східноєвропейський досвід, перехідний час на впровадження сертифікації встановить 2–3 роки і при управлінні своїм майном сертифікація не вимагається. Почати доцільно з розробки системи підготовки та навчання управителя і чіткого зазначення кваліфікаційних вимог до управителів.

Інвестиційна спроможність управляючої компанії здається ніби позитивним явищем для заохочення інвесторів, проте це непотрібний регулятор, який погубить розвиток малих і середніх фірм і приватних підприємств на ринку управління і надання комунальних послуг. Враховуючи відсутність зрозумілих правил гри на житловому ринку на теперішній час вимога щодо інвестиційної спроможності виглядає як ворота для пропускання обраних компаній на ринок українського управління. Вимоги сертифікації і інвестиційної спроможності можуть стати найбільшою загрозою для розвитку ОСББ, адже вони в цих критеріях повністю прирівнюються до управляючих компаній. Така норма ЖК погубить і так слабкі позитивні паростки недолюгої української реформи ЖКГ.

Законодавець добивається створення ОСББ всюди і не дає альтернативи. Проте чи буде така система управління ЖКГ раціональною і сприяти підвищенню ефективності галузі в тій формі, що пропонується? Особливо популяризується версія делегованого управління і керуючих компаній. Проте управління повинно реформуватись залежно від завдань, які потрібно вирішувати в даному конкретному місці, а не за наперед визначеними моделями, зліпленими під чиїсь конкретні інтереси. Інституційні схеми не експортуються, вони мають поступово адаптуватися. Врешті-решт, саме міський голова відповідає за надійність, витратність і якість роботи ЖКГ міста. Тому делегування управління не означає усунення влади від управління. Наявність або відсутність доцільності делегування управління має залежати від порівняння витрат і результатів. А формальна вимога щодо інвестиційного потенціалу абсолютно не гарантує ніякої модернізації галузі.

Структура ринку (зокрема система договорів, утворення тарифів та оплата послуг ЖКГ), у рамках якої здійснюється перехід на 100-відсоткову оплату вартості послуг в Україні, може призвести тільки до одного результату – безконтрольної ескалації цін на послуги низької якості. Якщо все навантаження з оплати послуг лягає на плечі мешканців і дотування припиняється, то практично зникає економічний інтерес міської влади займатися проектами, що знижують витрати на комунальні послуги. Залишається тільки зацікавленість у зниженні житлових субсидій. Що ж до ресурсопостачальних організацій, то їхні можливості перекладати неефективні витрати на плечі населення у такому разі різко зростають.

Висновки

Забезпечення енергетичної ефективності як у виробництві послуг житлово-комунального господарства, так і у їх споживанні є необхідною умовою розвитку галузі. На досягнення цієї мети безпосередньо впливає рівень розвитку інституційного середовища, недосконалість якого підвищує ризики функціонування підприємств галузі та ставить під сумнів взагалі можливість одержання споживачами

послуг в необхідному обсязі і заданої якості. Технічне переоснащення житлово-комунального господарства, скорочення питомих показників використання енергетичних і матеріальних ресурсів, необхідних для виробництва (надання) житлово-комунальних послуг, у тому числі створення дієвого і прозорого механізму стимулювання використання альтернативних джерел енергії та видів палива є безперечно першочерговою задачею, для вирішення якої необхідне формування відповідно до вимог світових стандартів ринку житла, запровадження недискримінаційних економічних відносин між суб'єктами цього ринку, реформування системи оплати за комунальні послуги відповідно до комунальних стандартів ефективності.

Література

1. Енергозбереження в житловому фонді: проблеми, практика перспективи : [довідник] / „НДІпроектреконструкція”, Deutsche Energie. – Agentur GmbH Institut (IWU), 2006. – 144 с.
2. Лазарева Т. В. Регулирование энергообеспечения общества: мировой опыт и необходимость его использования в Украине / Т. В. Лазарева, В. Н. Инякин // Наукові праці ДонНТУ. – 2003. – Вип. 68. – С. 190-197.
3. Корецький М. Х. Умови запровадження ефективних енергозберігаючих технологій у житлово-комунальне господарство / М. Х. Корецький // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 15. – С. 31–35.

Надійшла 10.04.2011

УДК 330.541: 519.2

Н. Ю. СТЕПАНОК

Одеський національний морський університет

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ТА ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

Знайдено статистичну залежність між макроекономічними показниками та результатами діяльності транспортної галузі України, показано їх двосторонню взаємодію. Встановлена необхідність розвитку транспорту задля досягнення економічного зростання в країні.

Statistical dependence between the national measures and results of transport branch activity is found, their bilateral interaction is shown. Necessity of transport development for achievement of economic growth is established.

Ключові слова: національна економіка, транспортна галузь, валовий внутрішній продукт, валова додана вартість транспортної галузі, фонд оплати праці найманих працівників, експорт послуг морського транспорту, імпорт послуг морського транспорту.

В сучасному світі актуальна проблематика розвитку економіки, від потрясінь нещодавньої кризи й досі не відійшли більшість країн. На перший план виходять макроекономічні проблеми, пов'язані з безробіттям, інфляцією, споживанням. Важливість макроекономіки, що досліджує характер та закономірності функціонування національної економіки, є беззаперечною. Особливе місце займає питання державного регулювання економіки України з метою її виходу з кризового становища та стабілізації.

Появу макроекономіки пов'язують з ім'ям англійського економіста Дж.М. Кейнса [1], який, на противагу класичним ідеям про самозрівноваження ринку, принципу «невидимої руки» А. Сміта, обґрунтував об'єктивну необхідність державного регулювання ринкової економіки, з'ясував основні засоби та інструменти державного впливу на неї.

Серед макроекономістів кейнсіанського та класичного напрямків й досі тривають суперечки стосовно ролі держави у вирішенні економічних проблем та можливості її втручання в економічні процеси. Науковцями обох макроекономічних напрямків досліджуються такі актуальні проблеми, як економічні цикли та інструменти подолання криз, безробіття, інфляція, економічне зростання. Проблема покращення якісних та кількісних параметрів економічного зростання глибоко висвітлюється такими видатними економістами, як Р. Солоу [2], Е. Домар [3], Р. Харрод [4]. Можливість державного регуляторного впливу, нерівновагу економіки, обмеженість доступу до інформації розглядають такі відомі послідовники Дж.М. Кейнса, як Н.Г. Менкью [5], Д. Ромер [6], Дж. Акерлоф [7], питання стабілізації грошової маси та інфляції висвітлюється відомим монетаристом М. Фрідменом [8], А. Філіпсом [9]. Важливішим аспектом розвитку сучасної макроекономічної теорії В. Полтерович [10] вважає вдосконалення математичного інструментарію та застосування все більшого кола математичних розділів до економіки.

Для умов розвитку вітчизняної економіки проблематика вдосконалення та знаходження найкращих джерел економічного зростання набуває дедалі більшого значення. Серед українських економістів питаннями макроекономіки займаються такі вчені, як В. Геєць [11], А. Алексєєв, Д. Алексєєв [12], В. Присяжков [13] та інші.

Треба відмітити, що в загальноприйнятих макроекономічних моделях не враховується транспортний чинник, в той час як транспортні зв'язки є найважливішим елементом інфраструктури

національного господарства. Занадто високі транспортні витрати, відсутність транспортних потужностей, неможливість їх використання можуть призвести до знецінювання будь-яких переваг у сфері виробництва, як унаслідок зростання цін товарів, так і через неможливість доставки взагалі або в необхідній кількості.

На мікроекономічному рівні наразі бурхливо розвивається наука логістика, яка вивчає оптимальну організацію матеріальних потоків та стосується важливішої сфери діяльності будь-якої виробничої чи торгової компанії, допомагаючи підвищити ефективність транспортування товарів та ресурсів.

Транспортну логістику, методи, що забезпечують збільшення ефективності економічної діяльності за рахунок раціональної організації матеріальних потоків, висвітлюють такі вчені, як Б. Анкін [14], Дж. Сток [15], А. Гаджинський [16].

Таким чином, у літературі широко досліджуються макроекономічні проблеми, окремо широко вивчається транспортна галузь, але синтез цих сфер майже не висвітлений. Цю тематику розглядають В. Якунін, В. Макаров, А. Бахтизін, С. Сулакшин [17], але лише на прикладі російських залізниць.

Тож метою даної статті є з'ясування взаємодії макроекономічних показників та розвитку транспортної галузі, встановлення їх двостороннього впливу один на одного.

Загальновідомо, що однією з умов зростання економіки, індикатором якого виступає збільшення валового внутрішнього продукту (ВВП), є розвинута та сучасна інфраструктура. Особливе місце займає саме транспортна інфраструктура, яка зв'яже між собою виробників та постачальників, виробників та споживачів. Від можливостей доставки та транспортних витрат залежить динаміка зростання виробництва та ВВП, від масштабу виробництва, в свою чергу, залежить обсяг перевезень.

Розроблена схема взаємодії транспортної галузі з усіма макроекономічними агентами представлена на рис. 1.

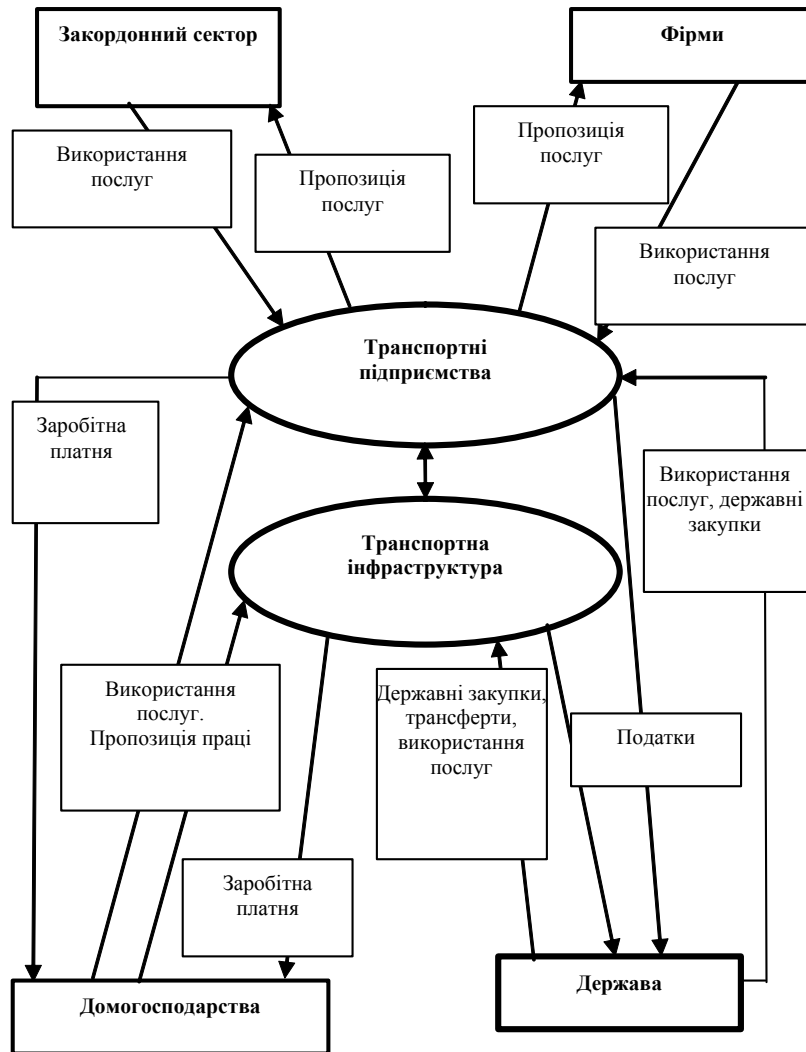


Рис. 1. Взаємодія транспортної галузі з основними макроекономічними агентами

Послугами транспорту користуються і домогосподарства, і фірми, і держава. Домогосподарства пропонують транспортній галузі трудові ресурси L , а у відповідь отримують заробітну платню WX .

Власники транспортного бізнесу отримують доходи, які включають своєрідний компонент, обумовлений їх підприємницькими здібностями, ініціативністю, ризиком. Домогосподарства та фірми сплачують зі своєї діяльності в транспортній галузі державі податки Т, забезпечуючи собі пенсії та соціальні гарантії. Діяльність фірм тісно пов'язана з транспортним сектором, який дає їм змогу поставляти на ринок свої товари, отримувати необхідні ресурси та сировину.

Держава не тільки користується для виконання своїх багатьох функцій послугами транспортних підприємств, а ще й в значній мірі забезпечує транспортну інфраструктуру, здійснюючи державні закупки та надаючи різноманітні субсидії. Таким чином держава, отримуючи податки, забезпечує транспортну інфраструктуру, якою потім безкоштовно користуються домогосподарства, фірми, транспортні підприємства. Розвиваючи транспортну інфраструктуру, держава створює позитивні зовнішні ефекти, якими користуються усі домогосподарства та фірми, організовує нові робочі місця, пожвавлює економіку, а згодом й збільшує податкову базу.

Що стосується закордонного сектору, то ані експорт, ані імпорт товарів не можуть бути здійсненими без послуг транспорту, крім того можливий ще й експорт чи імпорт саме транспортних послуг, що відбивається у платіжному балансі країни.

Діяльність транспортної галузі впливає на усі важливі елементи національної економіки. Дослідимо результати діяльності транспортної галузі в Україні та встановимо рівень її впливу на розміри ВВП. Якщо проаналізувати статистичні дані України [18] стосовно частки транспортної галузі у складі ВВП, можна отримати беззаперечні докази важливості цього сектору економіки, що видно з таблиці 1.

Научно співвідношення валового внутрішнього продукту та валової доданої вартості, створеної транспортною галуззю України, можна побачити на рис. 2.

Таблиця 1

Частка транспорту у ВВП України

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Валовий внутрішній продукт, млн грн.	225810	267344	345113	441452	544153	720731	948056	914720
Валова додана вартість транспортної галузі, млн грн.	27523	35092	42694	47435	56053	70063	87078	103527
Частка транспорту у ВВП, %	12,18	13,13	12,37	10,75	10,3	9,72	9,18	11,32

За допомогою кореляційного аналізу на підставі статистичних даних України встановимо зв'язок між такими параметрами, як ВВП та результати діяльності транспортної галузі України. З розрахунків отримано, що значення коефіцієнта лінійної кореляції між ВВП та валовою доданою вартістю, створеною транспортним сектором, дорівнює 0,98, що вказує на прямий та дуже сильний, майже функціональний зв'язок між цими показниками.

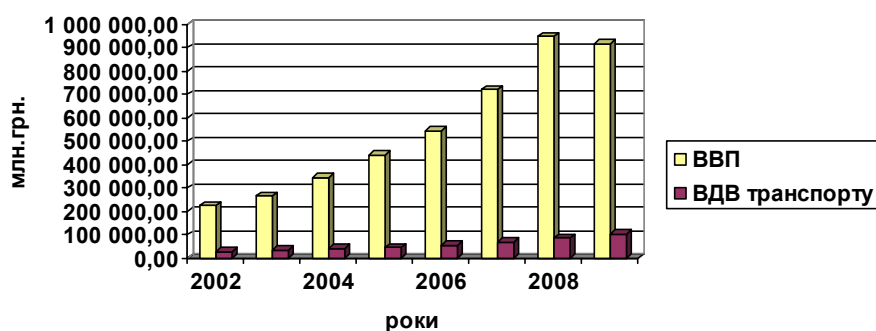


Рис. 2. Співвідношення ВВП та валової доданої вартості (ВДВ), створеної транспортною галуззю України, млн грн

Для аналізу залежності між показниками валового внутрішнього продукту та валової доданої вартості, створеною транспортною галуззю України, побудуємо рівняння регресії. Позначимо ВВП як Y , а валову додану вартість, створену транспортним сектором, позначимо через X , отримаємо статистичну залежність ВВП України від результатів діяльності транспорту

$$Y = 10,46X - 63059,63. \quad (1)$$

В свою чергу можна встановити й статистичну залежність результатів діяльності транспортної галузі від підсумків діяльності національної економіки, які виражаються у значенні ВВП. Тобто для України можна побудувати таке рівняння лінійної регресії цих показників:

$$X=0,09Y+8570,93. \quad (2)$$

Таким чином, за допомогою кореляційного аналізу для України показана взаємозалежність ВВП та транспортної галузі, що свідчить про необхідність розвитку транспортного сектору, як передумови активізації підприємницької діяльності в країні, економічного підйому та зростання ВВП.

Однією з основних макроекономічних функцій держави є подолання надлишкового безробіття та підтримання його природного рівня. Оплата праці робітників є джерелом споживання та багатства, соціальної стабільності та впевненості у майбутньому домогосподарств. Гідна оплата праці є стимулом до підвищення її якості та продуктивності. Проаналізуємо статистичні дані України [18] щодо оплати праці найманих працівників, зайнятих в транспортній галузі та в економіці в цілому (табл. 2, рис.3).

Таблиця 2

Частка оплати праці найманих працівників в транспортній галузі в загальному фонді оплати праці найманих працівників національної економіки України

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Оплата праці найманих працівників всіх галузей національної економіки, млн грн.	103 117	122 188	157 450	216 600	268 631	351 936	470 464	466 281
Оплата праці найманих працівників транспортної галузі, млн грн.	14 065	16 732	16 936	23 754	30 619	35 474	50 228	59 365
Частка транспорту, %	13,64	13,69	10,76	10,967	11,4	10,08	10,68	12,73

Бачимо, що частка транспортної галузі в оплаті праці перевищує її частку у ВВП, це свідчить про відносно більш високий рівень зарплат на транспорті порівняно з економікою України в цілому.

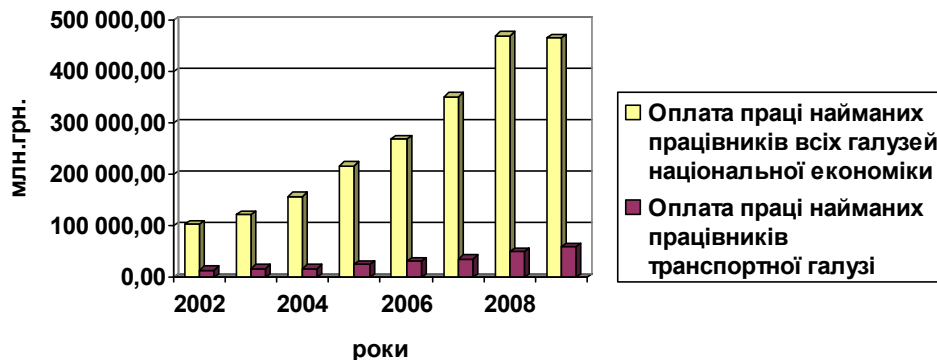


Рис. 3. Співвідношення фонду оплати праці найманих працівників всіх галузей України з фондом оплати праці найманих працівників транспортного сектору, млн грн

На основі наведених статистичних даних України встановимо взаємозв'язок між фондом оплати праці найманих працівників транспортної галузі з фондом оплати праці найманих працівників всіх галузей національної економіки. За допомогою кореляційного аналізу встановлено, що коефіцієнт лінійної кореляції між цими показниками дорівнює 0,97, що свідчить про прямий та дуже тісний зв'язок, який майже сягає максимального. Побудуємо відповідні рівняння лінійної регресії. Позначимо оплату праці найманих працівників всіх галузей національної економіки через W , а оплату праці найманих працівників в транспортній галузі через W_X . Залежність фонду оплати праці всіх галузей економіки України від фонду оплати праці транспортного сектору виражається у вигляді рівняння

$$W = 16,51 W_X - 40664,86. \quad (3)$$

А зворотна залежність матиме вигляд:

$$W_X = 0,06 W + 576,14. \quad (4)$$

Частка оплати праці найманих працівників транспортної галузі в загальному фонді оплати праці країни в масштабах національної економіки має дуже важливе значення. Добробут працівників, що зайняті в

транспортній сфері, сприяє розширенню споживацького попиту та розширенню купівельної спроможності населення в країні. Таким чином, попит робітників, що зайняті в транспортній галузі сприяє поживленню економіки. Гідна оплата праці в транспортній галузі може спонукати її працівників не тільки до споживання, а й до заощаджень, які вони спрямуватимуть на фінансовий ринок. За допомогою цих фінансових ресурсів фірми зможуть здійснювати інвестування, що, в свою чергу, буде сприяти економічному розвитку України та зростанню ВВП. Таким чином, збільшення кількості робочих місць у транспортній галузі та гідна оплата праці транспортників безумовно призведе до зростання ВВП, зменшення безробіття та здобуття соціальної стабільності для домогосподарств.

Важливим джерелом збагачення та розвитку економіки країни є експорт національних товарів та послуг закордон. Але без можливості якісного транспортування, без розвинутої транспортної інфраструктури країна не зможе здійснювати експортні операції. Важливою конкурентною перевагою України є наявність потужних морських портів та можливість надавати послуги морського транспортування як внутрішнім, так і зовнішнім замовникам. У табл.3 наведені статистичні дані України [19] стосовно імпорту, експорту та чистого експорту послуг морського транспорту, на рис. 4 зображена динаміка цих показників.

Таблиця 3

Експорт, імпорт, чистий експорт послуг морського транспорту та ВВП України, млн грн

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Експорт послуг морського транспорту	90,19	91,21	122,8	152,17	159,62	181,26	247,64	162,7
Імпорт послуг морського транспорту	4,77	4,5	8,35	17,39	19,13	26,97	46,91	16,51
Чистий експорт послуг морського транспорту	85,42	86,71	114,45	134,78	140,49	154,29	200,73	146,19
ВВП	225810	267344	345113	441452	544153	720731	948056	914720

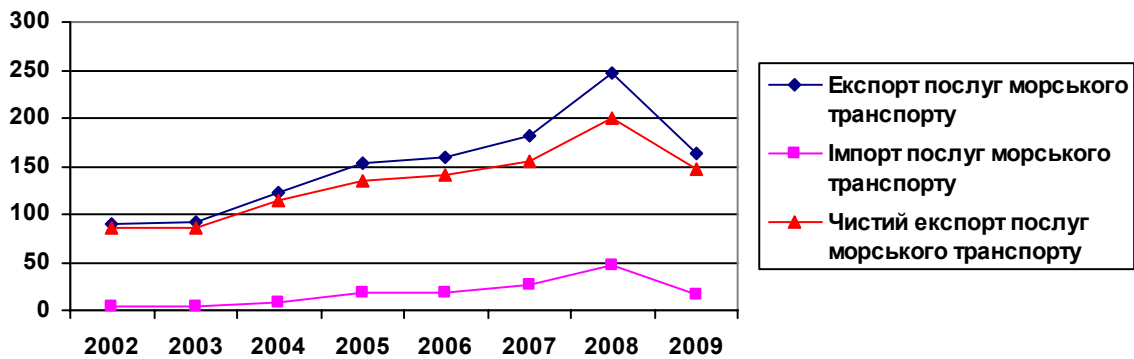


Рис. 4. Динаміка експорту, імпорту та чистого експорту послуг морського транспорту України, млн грн

За допомогою кореляційного аналізу на підставі статистичних даних встановимо зв'язок між такими параметрами, як ВВП та чистий експорт послуг морського транспорту України. При розрахунках отримуємо, що коефіцієнт лінійної кореляції цих показників дорівнює 0,90, що відображає прямий та тісний зв'язок між значенням ВВП та чистим експортом послуг морського транспорту країни. Залежність ВВП України від ефективності діяльності морського транспорту може бути представлена рівнянням лінійної регресії. Позначимо чистий експорт послуг морського транспорту через E_x , ВВП через Y і запишемо їх залежність:

$$Y = 6731,47E_x - 343572,50. \quad (5)$$

В той же час експорт послуг морського транспорту залежить від розмірів ВВП, що може бути представлене рівнянням лінійної регресії

$$E_x = 0,00012Y + 66,43. \quad (6)$$

Залежність експорту послуг морського транспорту від значень ВВП є логічною, адже від конкурентоспроможності національної економіки, від технологічності та інноваційності внутрішніх виробництв залежить попит на вітчизняні товари із-зовні. Чим вищий попит іноземців, тим вищі потреби у послугах морського транспорту. В той же час послуги морського транспорту потрібні не тільки для транспортування готової продукції, а й для забезпечення сировиною як національних виробників, так і закордонних. Таким чином, чим вищі потреби виробників у ресурсах, тим вищі їх потреби у послугах

транспорту, які можуть бути обмежені виробничими потужностями. Так зростання ВВП призводить до необхідності збільшення виробничих потужностей транспортників задля забезпечення попиту у необхідній кількості.

Висновки. Проведеним аналізом встановлено тісний двосторонній взаємозв'язок між макроекономічними показниками України та результатами діяльності транспортного сектору. Як було зазначено, транспортний сектор взаємодіє з усіма макроекономічними агентами, що пояснює його важливість та необхідність дослідження його впливу на національну економіку. Результати діяльності транспортної галузі впливають на рівень валового внутрішнього продукту країни, на забезпеченість робочими місцями домогосподарств, на рівень їх купівельної спроможності та добробут, на можливість експортувати національні товари та послуги, імпортувати необхідні закордонні товари та ресурси. Розвиток транспортного сектору має стати базисом до економічного зростання, подолання безробіття, підвищення конкурентоспроможності економіки України.

Література

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Кейнс Дж. М. – М. : Эксмо, 2007. – 153 с.
2. Solow R. A Contribution to the Theory of Economic Growth // The Quarterly Journal of Economic. – 1956. – Vol. 70. – P.65–94.
3. Domar E. Essays in the Theory of Economic Growth. – USA: NY, Oxford University Press, 1957. – 272 p.
4. Harrod R. An Essay in Dynamic Theory // The Economic Journal. – 1939. – Vol. 49. – P. 14–33.
5. Мэнкью Н. Г. Макроэкономика / Н. Г. Мэнкью ; [пер. с англ.]. – М. : Изд-во МГУ, 1994. – 736 с.
6. Romer D. Advanced macroeconomics. – USA : NY, McGrawHill, 1996. – 540 p.
7. Akerlof G. The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economic. – 1977. – Vol. 44. – P. 561–572.
8. Фридман М. Капитализм и свобода / Фридман М. – М. : Новое издательство, 2006. – 240 с.
9. Phillips A. The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in United Kingdom, 1861. – 1957 // Economica. – 1958. – Vol. 25. – P. 283–299.
10. Полтерович В. М. Курс лекций по макроэкономике / В. М. Полтерович, О. А. Замулин. – М. : Государственный университет. Высшая школа экономики, 2004. – 160 с.
11. Геєць В. М. Нестабільність та економічне зростання / Геєць В. М. – К. : Інститут економічного прогнозування, 2000. – 344 с.
12. Алексеев А. А. Практичні моделі макроекономіки / А. А. Алексеев, Д. А. Алексеев. – К. : Наукова думка, 2006. – 266 с.
13. Присняков В. Ф. Нестационарная макроэкономика / Присняков В. Ф. – Донецк : Донецкий национальный университет, 2000. – 209 с.
14. Логистика : [учеб. пособие / под ред. Б. А. Аникина]. – М. : Инфра-М, 1999. – 327 с.
15. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Дж. Р. Сток, Д. М. Ламберт. – М. : Инфра-М, 2005. – 797 с.
16. Гаджинский А. М. Логистика : [учебник для высших и средних специальных учебных заведений] / А. М. Гаджинский. – [2-е изд.]. – М. : Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 1999. – 228 с.
17. Государственная инвестиционная политика на транспорте и ее экономические последствия / В.И. Якунин, В.Л. Макаров, А.Р. Бахтизин, С.С. Сулакшин // Вестник российской академии наук. – 2007. – № 6. – Т. 77. – С. 483–497.
18. www.ukrstat.gov.ua
19. www.ukrstat.gov.ua

Надійшла 10.04.2011

КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті окреслено проблеми кадрового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств, здійснюється пошук напрямів та дієвих механізмів їх вирішення. Зосереджується увага на актуальності інтеграції освітніх закладів вищої, середньої, додаткової професійної освіти та наукових закладів.

The article devotes to problems of innovation development of the agricultural enterprises, do search of directions and effective mechanisms of their decision are outlined. The attention to urgencies of integration of educational institutions of different levels is focused.

Ключові слова: кадрове забезпечення, інноваційний розвиток, економіка знань, конкурентоспроможність, глобалізація.

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток агропромислового виробництва за сучасних умов набуває особливого значення, адже входження України до світового господарства передбачає підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. В цьому контексті головною перевагою є орієнтація на творчі здібності людей, їхній інтелект, на вкладання капіталу в підвищення творчого потенціалу особистості. Таким чином, надзвичайно актуальним є пошук нових форм та методів рішення проблеми підвищення ефективності та подальшого розвитку сільського господарства на інноваційній основі за рахунок розвитку кадрової складової.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Усе більше дослідників обґрунтовують положення, що саме неготовність керівництва та працівників сільськогосподарських підприємств стати активними учасниками інноваційного процесу значною мірою обумовила неспроможність та несприйнятливність підприємств до інновацій.

Соціальні та кадрові проблеми інноваційної активності, її специфічні аспекти в діяльності керівників і працівників підприємств розглянуто в роботах таких авторів, як Л. Бляхман, В. Богачов, Ю. Васильчук, Е. Віхлисенко, Б. Генкін, М. Грачов, Г. Добров, Н. Лапін, Л. Меншиков, Б. Нагорний, Г. Попов, А. Прігожин, Е. Старобінский, Г. Слезінгер, В. Шахова та інші. Однак цілісна система ефективного кадрового забезпечення інноваційної діяльності кадрів підприємств досі не вироблена.

Формування цілей статті. Розробка нових підходів до кадрового забезпечення інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. За сучасних умов більше, ніж будь-коли, вирішальна роль у розвитку сільського господарства відводиться людському фактору, а інноваційний розвиток підприємства не може відбуватися без працівників спроможних до постійного оновлення і нагромадження знань.

Формування економіки знань, як провідної тенденції сучасного світового розвитку, вимагає від національних урядів розробки стратегій соціально-економічного розвитку на основі інноваційної моделі управління й організації господарської діяльності. Така модель може ґрунтуватися на широкому розвитку й реалізації інтелектуальної складової, застосування якої стає актуальним елементом у структурі економічних відносин на початку нового століття.

Хоч проблеми інновацій як розробки й впровадження нових знань стали об'єктом пильної уваги в останні кілька років в Україні і світі, все-таки інноваційна проблематика поки ще досить слабо досліджена з погляду її кадрового забезпечення, а особливо це стосується аграрного сектору. Ми вважаємо, що інновації в сучасному господарстві виступають як основна форма реалізації інтелектуальної власності, головний об'єкт якої – знання, що стають визначальним ресурсом національного соціально-економічного розвитку. Важливо усвідомлювати, що носіями, генераторами і користувачами цього ресурсу є люди. Отже, кадрова складова інноваційного розвитку – невід'ємний елемент сучасної економіки. Сільське господарство України недостатньо чутливе до сприйняття інновацій та оперативного реагування на вимоги сучасних глобальних перетворень.

Постіндустріальна економіка є системою взаємопов'язаних галузей з виробництва, поширення знань та управління «новою економікою». Отже, знання стають основою майбутнього суспільства, перехід до якого вже розпочався. В. Геєць зазначає: «...необхідно, щоб дії, пов'язані з нагромадженням знань стали звичайними. Так на передньому плані з'явиться устремління до інновації. Завдяки озвичченню мінімізуються затрати на підготовку та прийняття рішень у поточній діяльності... Це вивільнить час і ресурси, у тому числі і розумові, для розширення інноваційної діяльності» [2, с. 4–5]. Разом з цим науковець зазначає, що знанневомістка економіка успішно існує та розвивається завдяки реалізації проекту, який має соціальний характер і ґрунтується не тільки на спеціалізованих, а й на буденних знаннях, що постійно оновлюються, поширюються, доповнюються і типізуються завдяки інноваційній діяльності, але в Україні індивідуалізована активність, а отже, й інновативний її характер, зростає надто повільно [2, с. 8–9].

За таких умов переваги, що надає освіта, слід розцінювати, як один із тих не багатьох резервів

економічного розвитку АПК, який ще залишився в Україні. У політиці економічного розвитку країн – світових лідерів освіта знаходиться серед найважливіших чинників конкурентоспроможності.

По-перше, освіта є фактором формування та вдосконалення продуктивних сил суспільства оскільки на етапі постіндустріального розвитку вони (продуктивні сили) все більше засновуються на результатах праці науковців, на відкриттях, винаходах, інформації, тобто передусім на використанні інтелектуального потенціалу, закладеного в індивіді. Приклад США наочно ілюструє наявність цих процесів у економіках країн з постіндустріальним характером суспільного розвитку. Згідно з прогнозом Бюро статистики праці, чисельність науковців та інженерів за період 2002–2012 рр. зросте на 26 % тоді як загальна зайнятість збільшиться лише на 15 %, тобто вона зростатиме на 70 % швидше [6, с. 48].

По-друге, освіта забезпечує якість економічного зростання. Без освіти економічний прогрес неможливий. Як свідчить історія цивілізаційного розвитку, ще не було прикладу того, щоб країна ставала багатшою при одночасному зубожінні освіти, науки та культури.

По-третє, освіта зумовлює безперервність економічного розвитку та можливості його прискорення на ґрунті якісних змін, що відбулись на межі ХХ–ХХІ ст., а саме: а) завдяки високому рівню добробуту, досягнутому в розвинених країнах, у системі цінностей переважної частини населення домінуючим мотивом поведінки стало вдосконалення особистості, б) через розвиток нових форм виробництва, які потребують дедалі більшого обсягу інформації, зросла потреба у постійному підвищенні освітнього рівня та нагромадженні нових знань, внаслідок зміни соціальних пріоритетів володіння інформацією та здатність до продукування нових знань стають нині так само значимими, як наявність матеріального багатства в індустріальному суспільстві.

Проте, як свідчать міжнародні рейтинги конкурентоспроможності (рейтинги WEF), згідно з якими за рік Україна зайняла 82-у позицію серед 133 країн, опутившись одразу на 10 позицій порівняно з результатами попереднього дослідження, наша держава не реалізовує можливості навіть того потенціалу розвитку, на який ще можна сподіватися. Йдеться, передусім, про освіту, а також про здатність до інновацій тих факторів підвищення конкурентоздатності, які було визначено на підставі вказаних міжнародних спостережень.

Сучасний етап, відмінностями якої є надзвичайно інтенсивні та всеохоплюючі процеси інтелектуально-інноваційного розвитку, ставить перед країнами випробування не тільки в аспекті технологічної конкуренції, а й з погляду досконалості освітніх систем. Нині трансляційна функція освіти віддаляється на периферію, поступаючись місцем функції розвитку особистості – здатності індивіда до мислення, прийняття самостійних рішень, творчості. За свідченням науковців, стратегічний потенціал розвинених країн почав визначатися не загальною масовою освітою, а творчим потенціалом і рівнем науково-технічної та організаційно-політичної еліти [1, с. 65].

В умовах світових процесів переходу суспільства до постіндустріальної економіки підвищується рівень вимог до якості освіти. За твердженням експертів [5, с. 44], диспропорції між новим технологічним укладом і застарілою системою підготовки кадрів та, як наслідок, неадекватна якість трудових ресурсів в тому числі і аграрного профілю є основним обмеженням економічного зростання та послаблення конкуренції. У цьому контексті сьогодні зокрема розглядається доцільність реформування національної системи вищої освіти, аграрної в тому числі, відповідно до умов Болонського процесу та інтегрування її в європейський і світовий ринок освітніх послуг. Переконалим є той факт, що в першу десятку країн світу з найвищим загальним індексом конкурентоспроможності входять 7 країн-учасниць Болонського процесу, і вони ж знаходяться у першій десятці за індексом конкурентоспроможності вищої освіти.

В умовах глобалізації метою Євросоюзу є забезпечення конкурентоспроможності на світових ринках товарів та послуг, у тому числі конкурентоспроможності освітніх послуг, які надають вищі навчальні заклади ЄС. Цьому сприяють модернізація системи європейської освіти, підвищення якості освітніх послуг, а також маркетингова політика за кордоном. Остання здійснюється через спеціальні програми Єврокомісії, а також через діяльність країн-членів Євросоюзу щодо залучення іноземних студентів.

Теорія і практика свідчать про надзвичайну важливість науково-технологічного кадрового потенціалу для підвищення конкурентоспроможності підприємств. Л. Едвінссон зазначав, що будь-яку організацію можна розглядати як сукупність ідей. Компанія, яка є лідером у виробництві ідей, є лідером і на ринку [3, с. 39]. Гідним прикладом може бути американська практика державного регулювання в цій сфері. У США проблема освіти і підготовки кадрів, які відповідають потребам нової (постіндустріальної) економіки, – центральна у державній стратегії інноваційного розвитку. Про це свідчить програма зміцнення конкурентоспроможності, прийнята у 2006 р. (American Competitiveness Initiative). Вона заснована на тому, що основний інноваційний ресурс – це кадри науковців, інженерів, винахідників, кваліфікованих працівників, які здатні бути конкурентоспроможними у глобальній економіці.

Підвищення попиту на науково-технічний персонал є загальною тенденцією на світовому ринку праці, і в умовах розбудови постіндустріальної економіки вона тільки зростатиме. Отже, Україні, для якої кадри ще залишаються однією з небагатьох домінант конкурентності, нехтувати заходами щодо посилення вказаної переваги недоцільно. Потрібна дієва, фінансово підкріплена, організаційно узгоджена програма, за принциповим змістом схожа на ту, яку запровадив уряд США.

Ситуація, що нині склалася в науково-технологічному середовищі АПК України, потребує кадрового забезпечення, в першу чергу – стосовно підприємств, діяльність яких пов'язана з випуском високотехнологічної продукції. Спеціалісти відзначають, що кошти, витрачені на науково-дослідну роботу, становлять лише 20 % усіх витрат, а решта (80 %) зумовлюється необхідністю аналізу кон'юнктури, просуванням товару на ринок, підбором професійних менеджерів [7, с. 25]. У зв'язку з цим, як показують наукові дослідження, у країнах – технологічних лідерах спостерігається тенденція до трансформації науково-дослідних процесів у корпораціях. Відбувається такий процес: застосування замкнутої моделі, орієнтованої на переважне використання внутрішніх ресурсів компанії, поступово доповнюється і навіть поступається місцем відкритій моделі, заснованій на принципах залучення зовнішніх джерел інноваційного зростання. Тобто поширюється аутсорсинг, який здійснюється у двох напрямках. По-перше, передання певних функцій іншим суб'єктам економічних відносин використовується у випадках, коли є необхідність концентрування діяльності підприємства на стратегічно важливих напрямках та відокремлення менш значимих, або коли ефективність переданих процесів «на стороні» вища, ніж усередині компанії. По-друге, аутсорсинг застосовується тоді, коли компанія набуває нових ідей, знань, об'єктів інтелектуальної власності, ліній нових продуктів, технологій, створених іншими фірмами, та коли здійснюється відчуження окремих операцій або об'єктів власності, що перестали відповідати стратегічним спрямуванням діяльності компанії.

Отже, розв'язання окреслених проблем потребує кадрів нової генерації, здатних до сприйняття та впровадження інновацій. Але попит з боку працедавців на висококваліфікованих робітників і фахівців з якісним рівнем професійної підготовки є незадоволеним. Зупинимось на основних причинах цієї ситуації:

- 1) відсутність державної концепції підготовки інноваційних кадрів відповідно до потреб економіки;
- 2) пасивність самих роботодавців щодо забезпечення умов належної підготовки кадрів, підвищення їх професійного рівня;
- 3) відсутність бази накопичених якісних та прогресивних знань і механізму їх передавання малодосвідченим працівникам;
- 4) погіршення виконання економічної функції науки та освіти.

Зазначені питання набувають ще більшої ваги бо саме для сільського господарства характерним є зниження освітнього рівню працівників. Доведено існуючий прямий зв'язок між результатами праці та освіти працівників. Цій проблемі в свій час особливу увагу приділяв академік

С.Г. Струмилін. Він, вірогідно, вперше в світі висвітлив її і розрахував ефективність таких інвестицій в людський капітал, довівши ефективність загальноосвітнього навчання, встановивши, наприклад, що рік шкільної освіти дає приблизно в 2,6 рази більш високу кваліфікацію, ніж ж рік заводського стажу. Користь від зростання продуктивності праці перевищує відповідні затрати держави на шкільну освіту в 27,6 рази [4].

Згідно з розрахунками, проведеними в 1977 р. в 1961–1975 рр. приріст національного доходу в результаті підвищення продуктивності праці склав 80,1 %, із них за рахунок підвищення освітнього рівня та кваліфікації працівників – 37,1 % і підвищення технологічної озброєності праці – 43,0 %.

Інноваційний розвиток АПК потребує забезпечення аграрного сектора регіонів і висококваліфікованими, професійними кадрами управління. При цьому необхідними є нові принципи функціонування інфраструктури ринку освітніх послуг з правовими, фінансовими, матеріально-технічними і організаційними механізмами, які дозволять оперативно управляти кадровими процесами в умовах мінливої економічної ситуації.

Особливої актуальності сьогодні набуває питання інтеграції діяльності освітніх закладів вищої, середньої, додаткової професійної освіти і наукових закладів. Ці програми мають здійснити реальну інтеграцію освітньої діяльності з наукою і виробництвом, оптимізувати систему безперервної багаторівневої підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів, уніфікувати методичне забезпечення на всіх рівнях аграрної освіти, створити нові, більш сприятливі умови для підготовки наукових кадрів, сформулювати єдину ефективну інформаційно-консалтингову службу АПК області, розширити участь в міжнародних програмах і у використанні спеціальних наукових і освітніх грантів, створити ефективне виробництво наукоємкої продукції в сільськогосподарській, переробній та інших сферах АПК і, нарешті, ліквідувати розпорощення коштів, що витрачаються на підготовку кадрів і наукові дослідження та ін.

Необхідною умовою розвитку і ефективності аграрної освіти є її орієнтація на засвоєння тими хто навчається передових методів і технологій управління, умінь адаптувати їх до конкретних виробничих умов. Учбовим закладам слід постійно проводити роботу по оновленню навчальних програм, беручи до уваги досягнення сучасної техніки, технологій, економічних і соціальних наук, передової практики.

Позитивні моменти в діяльності учбових закладів – це значна база на майбутнє, реальну віддачу ми зможемо отримати при скоординованих діях органів виконавчої влади, учбових і навчальних закладів і безпосередньо підприємств і організацій.

Висновки. Таким чином, для формування якісної кадрової складової інноваційного розвитку підприємства варто:

- на загальнодержавному рівні: розробити концепцію підготовки інноваційних кадрів для підприємств аграрного сектора економіки;

- на рівні підприємств: розробити заходи щодо підвищення рівня інноваційної активності працівників через підвищення їх мотивації; створити сприятливі умови для (через різні види заохочень) стимулювання розвитку якісних рис, необхідних для впровадження інновацій; забезпечити безперервну підготовку кадрів, внутрішньофірмове навчання. Все це створить можливості для зростання зацікавленості в інноваційній діяльності, її активізації, підвищення ефективності праці, що сприятиме зміцненню конкурентної позиції конкретного підприємства та поліпшенню показників його фінансово-економічного стану.

Література

1. Бекетов Н. В. Инновационная экономика России : время перемен / Н. В. Бекетов, А. С. Денисова // Финансы и кредит. – 2008. – № 17 (35). – С. 63–72.
2. Гесць В. Характер перехідних процесів до економіки знань / В. Гесць // Економіка України. – 2004. – № 5. – С. 4–13.
3. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях / Эдвинссон Л. – М. : ИНФРА-М, 2005. – XX, 248 с.
4. Капустин С. И. Теоретик и практик народнохозяйственного планирования / С. И. Капустин // Экономическая наука современной России. – 2003. – № 3 – 151 с.
5. Кольчугина М. «Новой экономике» – новое образование / М. Кольчугина // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 12. – С. 42–53.
6. Лебедева Е. Инновационное развитие и образование / Е. Лебедева // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 12. – С. 45–54.
7. Мнееян М. Г. Инновационный вызов времени / М. Г. Мнееян. – М. : Издательский дом «Сумма технологий», 2002. – 200 с.

Надійшла 13.04.2011

УДК 339.371

Н. С. СТЕПАНЮК

Хмельницький національний університет

ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено дослідженню факторів, що впливають на ефективність управління асортиментом торговельного підприємства. Визначено економічні показники, що характеризують ефективність комерційної діяльності.

The article is devoted to research of factors, influencing on efficiency of management the assortment of point-of-sale enterprise. Economic indicators, characterizing efficiency of commercial activity, are certain.

Ключові слова: асортимент, асортиментна політика, торговельне підприємство.

Ефективність діяльності торговельного підприємства та культура обслуговування населення залежать від постійної наявності в продажі широкого і стійкого асортименту товарів. Загальні напрями формування асортименту товарів торговельними підприємствами визначаються їх асортиментною політикою.

Вивченню питань формування асортиментної політики, їхнього впливу на конкурентні позиції торговельного підприємства присвячені праці А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакової, Л.О. Лігоненко, Л.В. Балабановою, А.М. Германчук.

Однак в сучасній літературі недостатньо розроблені та обґрунтовані фактори, що формують асортиментну політику торговельного підприємства, вплив маркетингових інструментів на зміну асортиментної політики. Важливість і необхідність удосконалення теоретичних і практичних аспектів формування асортиментної політики торговельного підприємства обумовила актуальність теми даної статті.

В економічній літературі [4] дається наступне визначення асортиментної політики – це комплекс заходів щодо управління асортиментом товарів. Разом з тим, асортиментна політика в роздрібній торгівлі не зводиться лише до орієнтації магазинів на торгівлю окремими групами (комплексами) товарів. Вона включає загальні напрями формування асортименту товарів в роздрібній мережі міста, мікрорайону, торговельної організації, приватного підприємства чи фірми.

Кінцевою метою асортиментної політики є отримання прибутку та забезпечення високої ефективності роботи промислових і торговельних підприємств, які досягаються за рахунок максимально можливої відповідності обсягів і структури виробництва товарів народного споживання купівельному попиту населення.

Крім того, асортиментна політика є важливим складником загальної стратегії роздрібно торгівлі. Стратегія оптимізації асортименту може здійснюватися шляхом звуження його широти і зменшення

глибини: магазини скорочують асортимент до декількох товарних груп, а в межах груп, організовують продаж лише найбільш популярних і ходових товарів. Це дозволяє значно зменшити товарні запаси, збільшити швидкість обертання товарів і скоротити потребу в кредитах на закупівлю та реалізацію товарної маси.

Змінюваність складу продукції є наслідком цілеспрямованого чіткого управління цим процесом, що передбачає відносну стабільність асортименту за певні короткі проміжки часу, ретельне планування випуску продукції і суворий контроль за виконанням усіх асортиментних завдань і термінів випуску окремих видів продукції. Тому відхилення від планових завдань розцінюють як суттєвий недолік у роботі виробничих підрозділів, їхніх керівників та виконавців [1].

Сутність планування, формування і управління товарним асортиментом торговельного підприємства полягає в тому, щоб товаровиробник вчасно пропонував визначену сукупність товарів, які відповідають в цілому профілю його виробничої діяльності, найбільш повно задовольняють вимоги визначених категорій покупців.

Забезпечення необхідного рівня обслуговування покупців і зростання основних економічних показників діяльності торгового підприємства залежать від правильного формування асортименту товарів в магазині.

В період кризи фірмам, які займаються і роздрібною торгівлею, важко зорієнтуватися на потреби споживачів. Щоб товар не простоював на полицях магазинів, потрібно враховувати споживчі можливості покупців.

Відповідно до правила «80/20», 80% прибутку торговельна точка одержує від 20% асортиментного товару, інші 20% прибутку – з 80% асортименту. Якщо цей баланс порушується, якась частина асортиментів не тільки сама стає збитковою, але й заважає продажу основних 20% асортименту, в першу чергу, тим, що фізично займає дороге місце на полках і розсіює увагу покупця. Відповідно до цього правила фірмі потрібно звернути велику увагу на продукцію, яка користується найбільшим попитом [4].

В зв'язку з цим була проаналізована асортиментна структура ЗАТ «Фірма «БАКАЛІЯ», що знаходиться в місті Хмельницькому. Завдяки аналізу можна запропонувати деякі зміни. Наприклад, вивести з продажу ту продукцію, яка протягом аналізованих років трьох останніх років не користувалася великим попитом і не приносила майже ніяких змін у приріст прибутку. Сюди можна віднести консерви овочеві, консерви рибні та інші рибні продукти. Далі потрібно звертати увагу на товари, які краще продавалися. У сезонні періоди доречно було б продавати овочі та фрукти. У загальній структурі вони займають невелику частку, тому бажано збільшити цей показник.

Безперечно, не можна все пояснити тільки правилом «80/20». З одного боку, багато покупців надійним способом збереження своїх заощаджень вважають вкладення грошей у продукти тривалого зберігання. Відповідно, попит визначає збільшення обсягів продажу певної категорії продовольчих товарів.

Визначити найбільш ходові позиції в асортименті можна шляхом аналізу товарообігу в грошовому й натуральному вираженні. Інший, більш ефективний показник – частота замовлень даного товару, тобто відсоток замовлень, де цей товар присутній. Для точнішого аналізу варто виділити найбільш великих покупців і провести аналіз їх замовлень на предмет виявлення найбільш ходових позицій. Саме їх потреби найбільшою мірою повинні впливати на формування асортименту. Також можна використати інформацію агентів про запити покупців.

Однак, даний аналіз не включає аналіз зовнішніх факторів. Для більш точного результату необхідно провести аналітичну роботу з даними про продаж інших фірм або інформаційних агентств з виявлення впливів з боку зовнішніх факторів, політичної й економічної ситуації в регіоні. Також треба врахувати сезонність тих або інших товарів. Оперативне реагування на сезонний попит дозволяє підприємству одержати додатковий прибуток.

Таким чином, підприємство має потребу в певному товарі, який би приваблював покупців або низкою ціною, або ексклюзивністю продажу. Попит на такий товар повинен якнайменше залежати від сезонності. Якщо знайти такий товар на ринку складно, то підприємство може замовити товар зі своєю торговою маркою.

Рекламна діяльність є частиною асортиментної політики. Визначення ефективності реклами торгового підприємства дозволяє з'ясувати доцільність використання реклами, умови оптимальної її дії на потенційних покупців. Абсолютно точно визначити ефективність реклами часто неможливо. Проте, приблизні розрахунки необхідні, оскільки вони орієнтують на ступінь доцільності рекламної діяльності. Економічна ефективність може визначатися співвідношенням поставленою перед рекламою метою і тією сумою грошей, яка на ці цілі виділяється.

Реклама може проводитися не для отримання додаткового прибутку, а з метою уникнення збитків. У наш час при зростанні вартості орендної плати за приміщення, високих кредитних відсотках, великих податках може стояти наступне завдання перед рекламою – сприяти швидкому продажу всього товару, щоб уникнути збитків. Складається ситуація – прибутку від реклами немає, але поставлена перед рекламою мета досягнута.

Проте, як правило, отримання прибутку при проведенні реклами далеко не завжди представляється можливим. Таке завдання може і не ставитися. В умовах конкуренції, коли конкуренти себе рекламують,

підприємство також повинне нести витрати на рекламу. Інакше про нього ніхто не знатиме і воно може розоритися. Так само слід враховувати ефективність психологічної дії реклами, яку можна визначити за спостережень або експериментів. Метод спостереження є пасивним методом і застосовується при дослідженні дії окремих рекламних засобів на споживачів.

Спостерігач при цьому ніяк не впливає на потенційного покупця і веде спостереження за ним непомітно. Цей метод дозволяє оцінювати психологічну дію реклами в природному спілкуванні потенційного покупця з конкретним рекламним засобом.

Асортиментну політику слід оцінювати за допомогою економічних показників. Таким показником, на наш погляд, є ступінь оновлення товарного асортименту, тобто його поповнення новими продуктами і виробами. Цей показник може бути визначений як коефіцієнт оновлення. Він представляється важливим для роботи з непродовольчими товарами.

Визначення ефективності реклами торгового підприємства дозволяє з'ясувати доцільність використання реклами, умови оптимальної її дії на потенційних покупців. Ефективність рекламування можна розрахувати як відношення середньоденної кількості його відвідувачів в період рекламування до середньоденного числа відвідувачів до рекламування. Для отримання цих даних користуються методами спостережень та експерименту.

При проведенні спостережень необхідно дотримуватись відповідності даних. Наприклад, спостереження до і після реклами повинні проводитися в одні дні тижня, в однаковому режимі дня.

Метод експерименту використовується в умовах, штучно створених експериментаторами. Цей метод використовується, наприклад, при визначенні дії на покупців вітрин, упаковки, оголошень в різних рекламних засобах. Наприклад, один і той же товар поміщають в упаковку різної ємності, кольору, оформлення, і аналізують обсяг продажу даного товару в цих варіантах упаковки.

Метод опитувань трудомісткий, але дає високу достовірність. Він виявляє безпосередньо у самих покупців їх відношення до реклами в цілому і до її складових елементів. Результати опитувань дозволяють оцінити ефективність різних рекламних засобів.

Таким чином, дієва реклама є необхідною при роботі роздрібною торгівлі. Від неї у великій мірі залежать товарообіг і прибуток торговельного підприємства.

Література

1. Бланк И. А. Торговый менеджмент : [учеб. курс] / Бланк И. А. – К. : Эльга, Ника – Центр, 2004. – 488 с.
2. Брагина Л. А. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация : [учебный курс.] / Л. А. Брагина, Т. П. Данько. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 560 с.
3. Зрезарцев М. П. Товарознавство непродовольчих товарів : [навч. посіб.] / М. П. Зрезарцев ; Мін-во освіти і науки України. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 326 с.
4. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : [підручник] / Мазаракі А. А., Лігоненко Л. О., Ушакова Н. М. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
5. Оснач О. О. Товарознавство : [підручник] / Оснач О. О. – К. : Центр учбової літератури, 2005. – 304 с.

Надійшла 13.04.2011

ФУНКЦІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ

УДК 005.73:339.137.2 (043.2)

В. О. КРАВЧЕНКО, В. Г. НИКИФОРЕНКО

Одеський державний економічний університет

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК СТРАТЕГІЧНА КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА ПІДПРИЄМСТВА

В статті визначено та узагальнено наукові погляди щодо сутності корпоративної культури як стратегічної конкурентної переваги підприємства. Обґрунтована система заходів щодо розвитку корпоративної культури, реалізація якої забезпечить стійку конкурентну перевагу підприємства.

In article scientific views concerning essence of corporate culture as strategic competitive advantage of the enterprise are defined and generalised. The complex of actions for development of the corporate culture which realisation will provide stable competitive advantage of the enterprise is proved.

Ключові слова: корпоративна культура, конкурентоспроможність, конкурентна перевага, етика бізнесу, компетенції персоналу.

Вступ. Створення конкурентоспроможної організації, що має індивідуальність і загальні цінності, можливе лише в результаті послідовного формування й впровадження цільної системи поглядів, складовою якої є особиста внутрішня культура персоналу підприємства.

Корпоративна культура підприємства – це складне соціо-психологічно-економічне явище, що виявляється в його конкурентоспроможності й ефективності. Процес розвитку ОК передбачає аналіз тих чинників, які здійснюють на неї суттєвий вплив. Найкращі зусилля, які пов'язані зі змінами, удосконаленням культури можуть бути нівельовані за рахунок негативного впливу як зовнішніх, так і внутрішніх процесів.

Перевага підприємства на ринку – його конкурентоспроможність, передбачає досягнення конкурентних переваг в управлінні. З кінця ХХ століття все більш важливу роль в забезпеченні стійких конкурентних переваг стали грати невланні активи, інтелектуальний капітал організації. Серед найбільш значущих факторів конкурентоспроможності, які впливають на ефективність корпоративного управління, часто розглядають стратегію, необхідну для її реалізації організаційну структуру, якість продукції та послуг, фінансову стабільність, імідж, репутацію, кваліфікацію персоналу. До найменш важливих, дотепер, відносять організаційну корпоративну культуру, інформаційні технології, екологічну культуру. Разом з тим практики вважають, що в структурі інтелектуальних ресурсів все більше уваги приділяється організаційній культурі. В останні роки значущість корпоративної культури неухильно зростає. В той час як за кордоном в теорії та практиці корпоративного управління вже є розуміння, що «в культурі криється велика конкурентна сила», в Україні усвідомлення ролі, яку грає корпоративна культура як стратегічна конкурентна перевага організації приходить поступово і тільки в останні роки» [1, с. 270-271].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання корпоративної культури як складової конкурентоспроможності через свою високу теоретичну та практичну значущість викликає інтерес дослідників різних напрямків. Дослідження в області конкурентоспроможності та корпоративної культури має досить довгу історію. Появу самого терміну «корпоративна культура» та його детальне вивчення можна датувати 70-и рр. ХХ ст. Це обумовлено виникненням нових умов господарювання: динамізмом; зростаючою невизначеністю зовнішнього середовища, а тому адаптивності та формування конкурентних переваг; зростанням значущості освіти та кваліфікації персоналу; змінами мотивації робітників. З того часу ці питання активно розробляються вченими як дальнього, так й ближнього зарубіжжя: Г. Деслера, Г. Дейла, М. Карлофа, К. Камерона, Р. Куїні, Е. Капітонова, Р. Льюїса, Л. Михайлової, М.Портера, Т. Пітерса, А. Пригожина, Т. Соломанідіної, С. Хенді, Г. Хофстеда, Р. Холла, Е. Шейна та ін. Проблемам корпоративної культури та конкуренції присвячені праці вітчизняних вчених: Д. Богині, А. Воронкової, О. Грішньої, В. Данюка, Ю. Іванова, І. Мажури, А. Колота, С. Кузьміна, Н.Тернавської, Н. Чухрай та інших, але до нашого часу проблема є відкритою для розробок.

Якщо до недавнього часу вважалося, що в конкурентній боротьбі перемагає найсильніший, а зусилля керівників направлялись на те, щоб стати найкращим підприємством, то сьогодні конкурентні зусилля направляються на те, щоб стати унікальним підприємством.

Питання формування, застосування й подальшого розвитку корпоративної культури набувають великий науковий і практичний інтерес. Змінюються цінності, що затверджувалися раніше (жорстока дисципліна, безумовна слухняність, ієрархія, кар'єра, влада, централізація, результат будь-якою ціною). На зміну їм приходять інші цінності, а саме: самовизначення, участь, колектив, довіра, орієнтація на потреби клієнтів, розвиток особистості, творчість, децентралізація, інтелектуальний капітал, компетентність.

Виділення невіршених частин загальної проблеми. Зрозуміло, що корпоративна культура – складне та гнучке поняття. Вона відрізняється складністю і взаємозалежністю елементів, відносною цінністю прогнозів. Неухильно зростає роль корпоративної культури у загальній стратегії розвитку та конкурентоспроможності організації. Однак, дуже мало українських підприємств, які мають спеціальні

служби, що займаються формуванням і впровадженням корпоративних цінностей. Інші організації мають широке поле формування корпоративних цінностей, тому керівництву ще необхідно усвідомити значимість корпоративної культури, яку все частіше називають нематеріальною основою конкурентоспроможності, розвитку й успіху будь-якої організації. Створення конкурентоспроможної організації, що має індивідуальність і загальні цінності, можливе лише в результаті послідовного формування й впровадження цільної системи поглядів, складовою якої є особиста внутрішня культура персоналу. Отже, формування корпоративної культури повинне починатися з кожного співробітника.

Актуальність та значущість дослідження полягає в необхідності узагальнення підходів до сутнісних характеристик конкурентних переваг та визначення ролі корпоративної культури як стратегічної конкурентної переваги підприємства.

Виклад основного матеріалу. Кожне підприємство прагне захопити лідерство в конкурентній боротьбі своїми засобами. Залежно від результативності цих дій підприємство може здобути собі конкурентну перевагу, яка виступає основою забезпечення конкурентоспроможності, а також складовою частиною стратегічного потенціалу. Саме конкурентна перевага є заставою міцної конкурентної позиції підприємства й визначає характер його конкурентної стратегії.

У загальному розумінні конкурентна перевага – це ті характеристики, властивості товару або марки, які створюють для підприємства певну перевагу над своїми прямими конкурентами. Ці характеристики можуть бути будь-якими й відноситися як до самого товару, так і до додаткових послуг, форм виробництва й збуту. Отже, конкурентна перевага є відносним поняттям, що визначається порівняно з конкурентом, який займає певну позицію на ринку або в сегменті ринку. Отже, під конкурентною перевагою слід розуміти позитивні відмінності підприємства від конкурентів у деяких або в усіх видах діяльності, які забезпечують підвищення соціально-економічної ефективності в короткостроковому періоді й виживання в довгостроковому за рахунок постійного пошуку нових можливостей і швидкої адаптації до навколишнього середовища та умов конкурентної боротьби, що змінюються [2, с. 83].

Б. Карлоф зазначав, що конкурентна перевага – те, на що спрямовано всі стратегії у сфері бізнесу; конкурентні переваги формуються численними факторами: ефективним виробництвом, володінням патентами, рекламою, грамотним менеджментом, відношенням до споживачів [3, с.59]. Сутність конкурентної переваги з точки зору ресурсного підходу М. Портер розумів як, сукупність факторів, що визначають успіх або неуспіх підприємства в конкуренції; продуктивність використання ресурсів. Наведене визначення характеризує конкурентну перевагу як позитивну відмінність у продуктивності використання ресурсів [4, с.200]. М. Книш акцентує увагу на порівнянні підприємств з точки зору протидії силам конкуренції та зазначає, що фірма має конкурентну перевагу, коли вона краще своїх суперників переборює сили конкуренції й виконує роботу із залучення покупців [5, с.114]. З точки зору А. Шевченка, позитивним є посилення на інновації як найбільш вагоме джерело конкурентних переваг, які створюють для організації, що виробляє й/або реалізує даний продукт, певні переваги над конкурентами; будь-які інновації, що дають реальне збільшення бізнес-успіху [6, с.89]. Конкурентна перевага з позицій цілісно-компетентного підходу – це не тільки результат конструктивного мислення; можливість компанії випереджати своїх конкурентів; наслідок відмінностей в операційній ефективності, але й здатність приваблювати споживачів та зберігати їх відданість; нововведення, що дає реальний приріст бізнес-успіху; індикатор положення фірми в конкуренції; реалізована ключова компетенція. Отже І. Білецька спробувала поєднати всі існуючі підходи в одному визначенні, але дискусійним є подання конкурентної переваги як індикатора положення фірми [7, с.173]. З. Шершньова зазначає, що конкурентна перевага – це рівень компетенції щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спроможності, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо стратегічного та поточного планування), навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результуючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо [7, с.117].

Процес формування і розвитку конкурентних переваг протікає під впливом низки факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Зовнішніми слід вважати такі конкурентні переваги, які виникли в результаті впливу факторів навколишнього середовища: галузеві, макроекономічні, фактори світової економіки, зміни позицій конкурентів, дії уряду й ін. Так, зміна політики в таких сферах, як стандарти, охорона навколишнього середовища, вимоги до нових галузей і торговельні обмеження, розповсюджені фактори, що тягнуть за собою появу або зміну конкурентної переваги. Існуючі лідери ринку пристосувалися до певних «правил гри» з боку уряду, і коли правила ці раптом змінюються, вони можуть виявитися не в змозі відповісти на ці зміни. Внутрішні конкурентні переваги створюються у внутрішньому середовищі підприємства (технологія, організація виробництва, логістика, управління персоналом, якість продукції й ін.), і підприємство має всі можливості для активного управління процесами їх створення і розвитку.

В умовах безперервної адаптації суб'єктів господарювання до зовнішнього середовища особливу увагу слід приділяти внутрішньовиробничим факторам конкурентних переваг, а саме [7, с.84-85]:

- Основні ресурсні фактори: організація роботи з постачальниками; ефективність використання ресурсів (в тому числі позичкових і залучених фінансових ресурсів); кваліфікація персоналу; якісні характеристики матеріальних ресурсів, наявність внутрішніх джерел фінансування створення та розвитку

конкурентних переваг; можливість застосування ресурсозберігаючих технологій.

- Науково-технічні, до яких належать стан і рівень інноваційної діяльності підприємств, патентний захист товарів і технологій, доступ до ринку нових технологій. Однією з найважливіших науково-технічних факторів конкурентних переваг виступає рівень розвитку інноваційного потенціалу і стан інноваційної діяльності на підприємстві. Інноваційність у продукції, техніці, технології, менеджменті, організації виробництва й маркетингу дозволяє в більшості випадків зайняти домінуюче положення на ринку.

- Виробнича й організаційна структури підприємства мають сприяти швидкому і якісному функціонуванню виробничого процесу, передачі й переробці інформації й т. п., що вимагає й відповідної кваліфікації персоналу підприємств. Необхідно відзначити вплив таких факторів, як нормування праці, підвищення її продуктивності, організація контролю, рівень корпоративної та організаційної культури, вид організаційної структури управління. Ці фактори, а також рівень досвідченості й кваліфікованості персоналу, мотивація діяльності, існування заходів щодо підвищення кваліфікації працівників визначають управлінські конкурентні переваги.

- Група «управлінських» факторів: ефективність системи менеджменту підприємства, якість системи менеджменту якості продукції, якість інформаційної та нормативно-методичної бази управління, ефективність - маркетингової діяльності, управління персоналом, фінансового менеджменту, управління навколишнім середовищем. Одним з елементів системи менеджменту підприємства виступає система менеджменту якості (СМЯ).

- Фактори, пов'язані з маркетинговою діяльністю підприємства, які є визначальними для конкурентних переваг економічного характеру. До таких факторів належать якість продукції та послуг, якість мережі збуту продукції, рівень сервісного та післяпродажного обслуговування споживачів і технічної допомоги, оформлення й упакування продукції, гарантії споживачам, наявність засобів з дослідження конкурентів, пошуку нових ринків збуту, реклама, стейкхолдери й ін.

- Фактори соціально-психологічних конкурентних переваг – умови роботи, відносини в трудовому колективі, розміри оплати праці, відпусток, соціальні пільги, психологічні установки у колективі, стиль керівництва на підприємстві, рівень корпоративної культури й т. д.

Отже, і наявність, і основні параметри конкурентних переваг підприємства визначаються системним впливом множини різноспрямованих і діючих з різною силою факторів зовнішнього й внутрішнього середовища, причому для різних видів конкурентних переваг набір цих факторів буде різним. Системне врахування цих факторів необхідне у процесі прийняття управлінських рішень щодо підтримки, розвитку й формування конкурентних переваг.

Класифікуючи конкурентні переваги підприємства слід врахувати, що формування конкурентних переваг підприємства неможливе без врахування конкурентоспроможності зайнятого персоналу безпосередньо на підприємстві, а також в галузі, в регіоні й країні, у якій воно функціонує. Соціально-психологічні конкурентні переваги, ґрунтуються на психологічних перевагах споживачів і психологічних установок у колективі. Створення конкурентоспроможної організації, що має індивідуальність і загальні цінності, можливе лише в результаті послідовного формування й впровадження цільної системи поглядів, складовою якої є особиста внутрішня культура персоналу.

Культура організації має відповідати викликам зовнішнього середовища та корпоративної стратегії, щоб співробітники змогли створити організацію, яку складно перемогти в конкурентній боротьбі. Конкурентні переваги організації зв'язані не стільки з вже накопиченим багажем знань, скільки з її здібностями їх створювати та оновлювати. При цьому компетентність виступає як інструмент економічних вигід, які отримує організація, тобто ефект від знань як активів. Зростання компетенції персоналу забезпечує зростання прибутковості організації та її конкурентної переваги.

Сучасні керівники розглядають корпоративну культуру як потужний стратегічний чинник, що дозволяє орієнтувати всі підрозділи і окремих працівників на досягнення головної мети, що дає можливість мобілізувати ініціативу працівників, підвищувати їх особисту мотивацію. Ф. Котлер та Дж. А. Касліоне зазначають, що рішення впровадження профілактичних заходів стратегічних поведінкових моделей в умовах хаотичності дає можливість захистити підприємство від дедалі більш непередбачуваного середовища. Крім того, впровадження таких стратегічних поведінкових моделей започаткує тривалий та стабільний процес створення нової корпоративної культури, в якій усі підрозділи краще пристосовані до середовища і мають інструменти для довгострокового успіху в невизначеному майбутньому, захисту від загроз та використання нових можливостей. Такі організації матимуть сукупні знання та навички, щоб створити організаційну культуру з якостями, необхідними для досягнення стійкої конкурентної переваги підприємства у майбутньому [8, с.141-142].

Таким чином можна стверджувати, що корпоративна культура – це уміння як керівництва, так і персоналу працювати, професіоналізм на всіх рівнях і у всіх функціональних сферах. Це означає, що ефективність і конкурентоспроможність підприємства залежать головним чином від його культури, а, отже, про те, наскільки високий чи низький рівень культури, можна судити за рівнем економічної ефективності і конкурентоспроможності підприємства. Низька конкурентоспроможність і незначний економічний ефект свідчать про те, що принаймні, один зі структурних елементів корпоративної культури підприємства

слабкий, а якість виконання визначених йому функцій – низька. Отже, саме рівень культури підприємства і зумовлює рівень конкурентоспроможності [4, с. 250-251]. Відтак, сила корпоративна культура – це комплексна характеристика, що відбиває рівень якості виконання трудових функцій у всіх функціональних зонах підприємства, і в кінцевому підсумку визначає його ефективність та конкурентоспроможність. У даному випадку передбачається, що якість виконання функцій у різних сферах діяльності підприємства відображає ступінь відповідності фактичного рівня їхнього виконання необхідному, зумовленого існуючими на підприємстві і в зовнішньому середовищі умовами, а також плановими показниками.

В забезпеченні унікального конкурентоспроможного підприємства особливу роль грає корпоративна культура, яка відноситься до рідких та найбільш складних нематеріальних стратегічних ресурсів, які майже неможливо скопіювати. Кожне підприємство має свої конкурентні переваги, які відрізняють його від інших підприємств, оскільки вони є результатом взаємодії різних факторів та унікальних людей – персоналу підприємства. Корпоративна культура є зв'язуючою ланкою, яка об'єднує співробітників підприємства. Результатом такої взаємодії являється синергетичний ефект, який забезпечує успіх підприємству, його конкурентну перевагу. Синергію неможливо копіювати, сааме тому корпоративна культура – це незамінний стратегічний актив, дія якого забезпечує стійку конкурентну перевагу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Ефективна корпоративна культура може бути цінним стратегічним ресурсом підприємства, що пов'язаний з конкурентною перевагою, тільки якщо вона відповідає умовам зовнішнього оточення та спроможна адаптуватися до його змін. Таким чином, корпоративна культура відбиває унікальність, неповторність і в кінцевому рахунку конкурентні переваги кожного підприємства – це система прийнятих в організації цінностей, принципів, норм поведінки, які розділяють усі співробітники. Унікальна корпоративна культура як результат сумісної діяльності співробітників, які пов'язані місією, загальними цінностями, правилами, досвідом, корпоративними знаннями, це передусім, джерело нових ідей, конкурентоспроможних товарів (послуг), що дозволяє підприємству довгий час зберігати конкурентні переваги. Отже, корпоративна культура – один з найбільш значущих стратегічних ресурсів, тому саме вона забезпечує підприємству стійку конкурентну перевагу. У подальшому слід визначити доцільність періодичного моніторингу щодо визначення установок співробітників стосовно праці та підтримки ефективної корпоративної культури. На підставі отриманого переліку конкретизованих установок повинні розроблятися заходи щодо проведення соціалізації, мотиваційної політики, особливостей побудови кар'єрного росту, навчання персоналу.

Література

1. Управление знаниями в корпорациях / [Мильнер Б. З., Румянцева З. П., Смирнова В. Г. та ін.] ; под ред. Б. З.Мильнера. – М. : Дело, 2006. – 599 с.
2. Управління конкурентоспроможністю підприємства / [Іванов Ю. Б., Кизим М. О., Тищенко О. М. та ін.]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 319 с.
3. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлоф ; [пер. с англ.]. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
3. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; [пер. с англ.]. – М. : Альбина Бизнес Бук, 2006. – 454 с.
4. Кныш М. И. Конкурентные стратегии : [учеб. пособ.] / Книш М. И. – СПб., 2000. – 284 с.
5. Шевченко Л. С. Конкурентное управление : [учеб. пособ.] / Шевченко Л. С. – Харьков : Эспада, 2004. – 520 с.
6. Белецкая И. И. Современный механизм формирования конкурентных преимуществ в свете эволюции их теории / И. И. Белецкая // Прометей. – 2005. – № 1. – С. 167–172.
7. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : [підручник] / Шершньова З. Є. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
8. Котлер Ф. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності / Ф. Котлер, Дж. А. Касліоне ; [пер. з англ., під ред. Т. В. Співаковської, С. В. Співаковського]. – К. : Хімджест, ПЛАСКЕ, 2009. – 208 с.
9. Корпорації: управління та культура : монографія / [Воронкова А. Е., Баб'ян М. М., Коренев Е. Н. та ін.] ; за заг. ред. А.Е.Воронкової. – Дрогобич : Вимір, 2006. – 376 с.

Надійшла 15.04.2011

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ЛОГІСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Проаналізовано світовий досвід ведення логістичної діяльності і напрями розвитку вітчизняного ринку логістичних послуг в аспекті аутсорсингу, з'ясовано сутність моделей поведінки підприємств при організації ланцюгів поставок і роль логістичного обслуговування в них. Досліджено взаємозв'язки між бізнес-моделями у такому договірному об'єднанні, як ланцюг поставок; з'ясовано сутність бізнес-моделей у логістичному обслуговуванні щодо ланцюгів поставок, проаналізовано світовий досвід ведення логістичної діяльності і напрями розвитку вітчизняного ринку логістичних послуг.

World experience of conducting logistical activity and direction of development of the domestic market of logistical services in aspect to outsourcing is analysed, the essence of models of behaviour of the enterprises is found out at the organization of circuits of deliveries and a role of logistical service in them. Interrelations between business-models in such contractual association, as a circuit of deliveries are investigated; the essence of business-models in logistical service concerning circuits of deliveries is found out, world experience of conducting logistical activity and a direction of development of the domestic market of logistical services is analysed.

Ключові слова: логістика, логістичне обслуговування, аутсорсинг логістичних послуг, логістичні посередники.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Загострення конкуренції на світових ринках змушує впроваджувати логістику в практичну діяльність підприємств. Актуальність впровадження логістики підтверджується ще й зростанням її ролі у формуванні валового внутрішнього продукту в розвинутих країнах, у скороченні часу перебування сировини і матеріалів на підприємстві у фазах виробництва та дистрибуції.

Сучасна ринкова кон'юнктура свідчить про такі зміни, як зниження стабільності ринків, прагнення до диференціації продукції на пізнішій стадії виробництва, прагнення до виробництва найрізноманітніших товарів на основі однотипних комплектуючих, тобто використання переваг масового виробництва на стадії виготовлення комплектуючих.

Досягнення кінцевих цілей логістики, таких як мінімізація загальних витрат, прискорення матеріального потоку, мінімізація загального рівня запасів, оптимізація рівня обслуговування споживача, істотно залежить від повноти реалізації принципів сучасної концепції логістики:

- аспекти логістичних процесів повинні бути системно зв'язані зі всіма функціональними сферами підприємства;
- підприємства повинні турбуватися про тісне партнерство з іншими учасниками ланцюга поставок;
- концепція логістики мусить ґрунтуватись на реаліях ринку і пристосовуватись до змін в оточенні;
- оптимальний рівень обслуговування зумовлює досягнення відповідної рентабельності і конкурентних переваг на ринку.

Що ж до практичних аспектів, то вітчизняним гравцям ринку логістичне обслуговування дозволяє досягнути успіху з урахуванням таких вимог як:

- оброблення великої кількості середніх і дрібних товаропотоків на вході та виході;
- робота з великими і дрібними замовленнями, що містять великий асортимент позицій;
- зберігання та обслуговування запасів великої номенклатури, адаптація конфігурації стелажної системи під потреби конкретного замовника;
- відвантаження в стислі терміни великої кількості замовлень в транспортні засоби будь-якого формату.

Відтак оптимізація логістичних процесів, зокрема через їхнє доручення спеціалізованим логістичним посередникам, що у фаховій літературі позначається як аутсорсинг, на сьогодні є актуальним. Тому спостерігається підвищення вимог до кваліфікації сучасного логістичного посередника (оператора, провайдера логістичних послуг), що генерує вміння побудувати оптимальну логістичну схему (модель поведінки) отримання споживачем товару в ланцюзі поставок, чому й присвячена дана праця.

Формулювання цілей статті

Цілі статті:

- з'ясувати сутність моделей поведінки підприємств при організації ланцюгів поставок і роль логістичного обслуговування в них;
- проаналізувати світовий досвід ведення логістичної діяльності і напрями розвитку вітчизняного ринку логістичних послуг в аспекті аутсорсингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Логістичне обслуговування на підприємстві може складати його ключову компетенцію або підлягати процесу аутсорсингу. Основний вплив на прийняття рішення про аутсорсинг логістичної діяльності і його діапазон має стратегія розвитку підприємства. Динамічне ринкове середовище змушує логістичних посередників до впровадження інноваційних рішень в ланцюгах поставок; в свою чергу, зростання ефективності і якості логістичних послуг операторів схиляє виробничі чи торговельні

підприємства до аутсорсингу. Тому його суб'єкти намагаються постійно удосконалювати та зміцнювати ті функціональні галузі, які безпосередньо чи опосередковано здатні забезпечити підприємству максимум конкурентних переваг. Однією з таких галузей є логістика, а одним з можливих напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства особливо у сфері логістики є логістичний аутсорсинг. Отже, логістичний аутсорсинг (від англ. *outsourcing* – використання зовнішніх джерел) – це виконання сторонньою організацією завдань або бізнес-процесів пов'язаних з перевезенням, оформленням і зберіганням вантажу, таких, що зазвичай не є частиною основної діяльності підприємству, але необхідних для повноцінного функціонування бізнесу [2–5].

Логістичний аутсорсинг в першу чергу потрібен підприємствам, які знаходяться на етапі інтенсивного розвитку та росту, в яких затрати часу на організацію зовнішньої логістики стають істотнішими. Переваги аутсорсингу в сфері логістики можна подати так:

1) Економія ресурсів, а саме економію часу, так як пошук відповідного складу і кращих шляхів доставки менеджерами займе значно більше часу, ніж у фахівців спеціалізованого підприємства. По-друге, спеціалізоване підприємство володіє повною і достовірною інформацією відносно митних правил, має в своєму розпорядженні дані про наявність складських приміщень і можливості переміщення товару між ними. Таким чином буде заощаджено не лише час, але і фінансові кошти, адже, як правило, логістичні центри мають власні склади або орендують їх за особливими умовами довгострокової оренди, що недоступно фірмам, які знайшли приміщення власними силами на короткий термін.

2) Додаткові гарантії і відповідальність (диверсифікація ризику) – дотримання термінів і турбота про збереження вантажу та відповідальність за результат, позбавлення від необхідності контролювати процес. Це також означає, що забезпечується найбільш зручний і ефективний маршрут перевезення товару. При цьому його безпека гарантується страхуванням, а всі пересування відстежуються.

3) Рациональне використання капіталу – заощадивши на устаткуванні, складському зберіганні, оплаті праці складських працівників, можна істотно збільшити віддачу від вкладених коштів.

4) Зниження собівартості в ланцюзі поставок – комплексне надання послуг дозволяє економити значну частину ресурсів.

5) Гнучкість та підвищення якості послуг для кінцевого споживача [1–2].

Очевидно, вплив на прийняття рішення про аутсорсинг логістичної діяльності і його діапазон має стратегія розвитку підприємства, а також специфіка галузі. Важливо відмітити, що, наприклад, у західноєвропейських країнах до сфери аутсорсингу належить транспортування, складування і IT системи. Натомість в Північній Америці значно більшим є аутсорсинг в сфері митних послуг, страхування, аудиту, обслуговування платежів, консалтингу в сфері ланцюгів поставок, тобто процесів, які зазвичай визначаються як «офісні». Загалом діапазон сфери аутсорсингу розширюється разом з впровадженням нових послуг логістичними операторами.

Отже, узагальнення літературних джерел [1–7] дає підставу стверджувати, що в науковій і спеціальній літературі питання поведінки підприємства у логістичному обслуговуванні піднімалося, зокрема через дослідження аутсорсингу, але висвітлено недостатньо, що й формує доцільність статті.

Виклад основного матеріалу

Логістичний посередник (оператор, провайдер логістичних послуг) в Україні відповідно до ЗУ "Про транспортно-експедиторську діяльність" має назву експедитора, що за дорученням і за рахунок клієнта виконує чи організовує виконання транспортно-експедиторських послуг, визначених договором транспортного експедирування.

Експедитори за дорученням клієнтів [1]:

- забезпечують оптимізацію руху матеріальних потоків від вантажовідправника до вантажоодержувача з метою досягнення мінімального рівня витрат;
- забезпечують оптимальне транспортне обслуговування, а також організовують мультимодальні перевезення вантажів;
- фрахтують національні, іноземні судна та залучають інші транспортні засоби і забезпечують їх подачу в порти, на залізничні станції, склади, термінали або інші об'єкти для своєчасного відправлення вантажів;
- здійснюють роботи, пов'язані з прийманням, накопиченням, подрібненням, доробкою, сортуванням, складуванням, зберіганням, перевезенням вантажів, ведуть облік і здійснюють оформлення товарно-транспортної документації та її розсилання за належністю;
- здійснюють охорону і страхування вантажів та своєї відповідальності.

На сьогодні експедитори організовують дві третини перевезень вантажів у світі, під час яких вони виконують усі необхідні для здійснення перевезення операції. Тенденція до виділення логістичної діяльності призвела до розвитку діяльності логістичних операторів, що визначаються як 3PL, а надалі також 4PL і 5PL [2, с. 52]. Нагадаємо, світовий досвід впровадження моделей аутсорсингу в логістичному обслуговуванні визначає, що дефініція 1PL (англ. *party logistics*) означає, що логістична послуга виконується власними засобами. 2PL (англ. *second-party logistics*) – є управлінням традиційними логістичними функціями, такими як транспортування і складування. Ці послуги надаються зовнішніми постачальниками,

такими як перевізні організації, які надають перевантажувальні або складські послуги у відносно вузькому діапазоні. Головною причиною використання постачальників послуг типу 2PL є прямування до зниження операційних витрат і уникнення капітальних інвестицій. Разом зі зростаючим попитом на комплексні рішення, багато підприємств 2PL еволюціонувало в 3PL через додавання нових логістичних можливостей у діяльності.

3PL (англ. third-party logistics) означає користування зовнішніми організаціями для виконання логістичних функцій, які можуть стосуватися цілого логістичного процесу або тільки обраних функцій. Постачальник послуг типу 3PL пропонує послуги, які загалом вимагають використання його власного обладнання, засобів транспорту та інших засобів. Виступає він як «третя сторона» між виробником і остаточним клієнтом. 3PL має більш індивідуальну пропозицію, яка охоплює ширше коло функцій/послуг, а співпраця має довгостроковий характер. Співпраця з фірмою 3PL може бути також визначена як логістичний альянс або стратегічний альянс, що не обмежується тільки логістичним обслуговуванням, але й охоплює обмін інформацією, поділ ризиків і користей, виникаючих зі стратегічного періоду угоди.

4PL (англ. fourth-party logistics, supply chain logistics, lead logistics provider – LLP) або логістика ланцюга поставок є еволюцією концепції 3PL з метою забезпечення послуг вищої якості, пристосування до специфічних вимог клієнтів і зростаючої еластичності. Підприємства, що відносяться до 4PL, управляють і проводять ускладнені логістичні операції, які охоплюють цілий ланцюг поставок від початку до кінця. Ключовим чинником, який генерував розвиток постачальників 4PL, стала необхідність управління інформацією в рамках ланцюга поставок. Постачальники 4PL часто виникають з підприємств 3PL, але їхня діяльність має значно ширший діапазон у сфері інформаційних послуг і управління бізнес-процесами. 4PL координує реалізацію логістичних процесів вздовж ланцюга поставок, почавши від постачальників сировини і до кінцевих покупців, а не тільки на певному його відрізку, як має це місце у випадку 3PL. В моделі 4PL принципово настає підвищення 3PL до рангу координатора переміщення товарів, а не тільки фізичного оператора переміщення товарів [6]. Постачальник послуг 4PL є інтегратором логістичних послуг, відповідальним за укладання угод зі всіма постачальниками 2PL і 3PL. Споживач, який користується послугами 4PL, має контакт тільки з одним оператором, а той натомість управляє і інтегрує процеси у цілому ланцюзі поставок.

Модель аутсорсингу 5PL є наступним кроком в розвитку інтеграції логістики. Суб'єкти 5PL (англ. fifth-party logistics) є надавачами інтегрованих логістичних послуг. Вони здатні розвивати і впроваджувати еластичні ланцюги поставок мережевого характеру, щоб задовольнити потреби всіх партнерів, в тому числі постачальників, виробників, перевізників і споживачів. Надавачі послуг 5PL управляють ланцюгом поставок на стратегічному рівні. Постачальниками типу 5PL вважаються такі посередники 3PL і 4PL, які самі управляють всіма ланками в ланцюзі поставок для е-торгівлі. Організації 5PL є віртуальними, тому що не володіючи активами, зосереджуються на отриманні необхідних вмінь управління і координації діяльності інших надавачів послуг через спеціалізовані інформаційні рішення. Головними завданнями суб'єктів 5PL є моніторинг і реінжиніринг ланцюга поставок, функції 4PL (інтеграція і контроль транспортування, завантаження, складування тощо), а також налагодження інтегрованих ІТ-систем з метою забезпечення відстеження і контролю ланцюга поставок в реальному часі. Завданням 5PL є пристосування окремих ланцюгів поставок до дій в спільній мережі, яка управляється на стратегічному рівні одним суб'єктом. Ключем до успіху в цій галузі є ІТ-технології та інтеграція ІТ-систем.

Послуги, передані логістичним операторам на глобальних ринках представлені так: транспортування; складування; митний огляд і страхування; експедирування; консолідація вантажів; cross-docking; логістика повернення; етикетування і пакування; управління процесом транспортування; аудит і обслуговування платежів; консультування зі сфери ланцюга поставок, ведене 3PL; обслуговування замовлень; послуги 4PL; обслуговування клієнта.

Послуги, які надають вітчизняні логістичні посередники, можна розділити на основні групи: зберігання і складське оброблення вантажів і товарів (наприклад одягу, перепакування продукції); транспортне обслуговування, митні операції (оформлення, зберігання), аутсорсинг архівних послуг [7].

До прикладу, зберігання і складське оброблення вантажів компанії «Комора-С», що позиціонує себе як 3PL – найбільш потужний напрямок роботи. Операції, які проводяться на складах, включають зберігання габаритних і не габаритних товарів на палетах; вантажно-розвантажувальні роботи; кросс-докінг; сортування товарів; маркування товарів; передпродажна підготовка товару; ремонт і відновлення упаковки товару; можливість партійного, безпартійного і серійного обліку; формування товарних партій (комплектація); відстежування товару за терміном придатності; пакування вантажів; інвентаризація; надання інформації за потребою клієнта за допомогою сучасної системи управління складськими процесами.

Новим напрямом у сфері управління інформацією і документацією, який реалізований вітчизняним логістичним оператором, є аутсорсинг архівних послуг. Комплекс послуг включає в себе позаофісне зберігання документів; конфіденційне знищення інформації; створення електронного архіву; палітурні роботи, систематизація та оформлення архівних справ; архівна упаковка (архівний короб і папка). Позаофісне зберігання документів уможливується завдяки застосуванню системи штрих-кодування на

рівні коробка, папки, документа, доставки документів, системи он-лайн доступу до керування документами, оптимальними умовами зберігання.

Використання логістичного аутсорсингу потенційно забезпечуватиме позитивні якісні і кількісні зміни вітчизняним підприємствам. Проте практика свідчить, що логістичний аутсорсинг в Україні стримується певними чинниками, а саме: взаємна недовіра учасників ринку та ризики використання; непрозорість ринку і незацікавленість в пошуку кращих рішень; відсутність якісної пропозиції; слабкий розвиток логістичної інфраструктури країни, що не дозволяє реалізувати нові логістичні технології. У загальному обсязі логістичних операцій частка аутсорсингу в Україні значно нижча, ніж в країнах Європи і США. Загалом, проблема багатьох, насамперед малих вітчизняних підприємств, полягає у невмінні виокремити логістичні витрати так, щоб порівняти їх з зовнішньою пропозицією, і тоді приймати рішення про ефективність логістичного аутсорсингу.

Висновки та перспективи подальших досліджень

1. Для успіху на ринку підприємство (логістичний посередник) повинно постійно знаходитися у пошуках шляхів і способів як внутрішньої оптимізації і покращань, так і найбільш оптимальних логістичних рішень спільно зі своїми замовниками, що ведуть до синергічного ефекту і зміцнення партнерства у ланцюгу поставок. Уможлиблюється це завдяки забезпеченню високого рівня оборотності запасів, швидкому і безпомилковому збиранню замовлень та їх доставки споживачеві, ефективному використанню складських площ, підтриманню оптимального рівня складських запасів та їх своєчасному поповненню.

2. Очевидно, ринок логістичних послуг має значний потенціал розвитку, що виникає з вміння пристосовування логістичних підприємств до динамічних умов і впровадження сучасних рішень, які забезпечують вищу додану вартість клієнтам, ніж функціонування у власній сфері. Тенденція до спеціалізації багатьох видів логістичної діяльності зумовлює необхідність існування єдиного інтегратора, який гарантує якість виконання процесів, мінімізуючи рівень сукупних витрат.

3. В Україні потрібно долати проблеми, що перешкоджають впровадженню аутсорсингу, підприємствам необхідно звернути увагу на приклад закордонних успіхів та корисність аутсорсингу. Прогнозовано, у найближчому майбутньому посиляться тенденції перерозподілу попиту на користь великих і середніх, а також вузькоспеціалізованих компаній, що призведе до підвищення вимог до якості і надійності послуг; підвищиться попит на комплексні послуги, що призведе до об'єднання експедиторів і складських операторів, розширивши сфери їхньої діяльності; укріпляться позиції логістичні оператори, які здатні забезпечити системний підхід до клієнтів і організувати обслуговування на всій території країни.

Література

1. Закон України від 1 липня 2004 р. № 1955-ІУ "Про транспортно-експедиторську діяльність" зі змінами і доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Brdulak H. Outsourcing – strategiczny wybór metody funkcjonowania na rynku / H. Brdulak // "Echa Spedolu". – № 2 (24). – 2004. – S. 27-35.
3. <http://www.ukrlogist.com/article/operacionnyj-menedzhment/autsorsing-v-logistike/556>
4. Михайлов Д. М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса / Михайлов Д. М. – М. : КНОРУС, 2006. – 256 с.
5. Герасименко Р. Г. Организационно-экономические аспекты использования аутсорсинга в транспортно-логистических технологиях : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. / Герасименко Р. Г. – М. : ГУУ, 2007. – 18 с.
6. Семесько В. М. Аутсорсинг і перспективи розвитку транспортної логістики / В. М. Семесько // Економіка та держава. – 2006. – № 1. – С. 57–59.
7. Дідківський С. Логістичні послуги компанії «Комора-С» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.komora-s.kiev.ua/ukr/uslugi>

Надійшла 18.04.2011

ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В КОНТЕКСТІ ПРИЙНЯТОГО ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

В статті розглядаються сутність податкового контролю як невід'ємної частини податкового менеджменту, необхідність та особливості його проведення в сучасних умовах. Розглядаються основні причини порушень, відповідальність, види покарань та характеристика різних заходів щодо їх усунення в Україні.

The article deals with the essence of tax control, as an integral part of tax management, the necessity and features of its realization in the current conditions. The main causes of breaches, liability, penalties and characteristics of various measures for elimination in Ukraine are considered.

Ключові слова: податковий контроль, Податковий кодекс, методи проведення податкових перевірок, заходи щодо протидії порушень податкового законодавства.

Вступ

Податкова система є головним джерелом наповнення Державного бюджету будь-якої країни і тому сплата податкових платежів є головним чинником, який визначає ефективність діяльності державних органів. Фінансові надходження залежать, в першу чергу, від законслухняності та дисципліни платників податків. Але при цьому невід'ємною частиною податкового менеджменту залишається контроль податкових платежів, який повинен здійснюватись постійно на протязі всього податкового періоду. Проблемою податкового контролю займаються багато вчених та фахівців, до яких відносяться В.Л. Андрющенко, О.В. Жигаленко, В.П. Завгородній, А.Я. Кизима, А.І. Крисоватий, П.В. Мельник, Е.Д.Соколова та інші.

Основний розділ. Складовою частиною економічної та фінансової політики держави є податкова політика. Вона повинна мати таку ж мету та завдання, що і економічна та постійно пристосовуватись то їх змін, доповнювати та бути гнучкою. Однією з частин податкової політики як на рівні держави, так і підприємства є податковий менеджмент. Він складається з інформаційної бази, яку повинна відповідати сучасним вимогам і бути корисною для проведення аналізу податкових платежів, їх плануванню, здійснення податкового контролю та економічного регулювання існуючої податкової системи.

Податковий контроль є важливою частиною податкового менеджменту. Його головна мета – забезпечення своєчасної сплати податкових платежів платниками податків і в повному обсязі. Поняття податкового контролю відрізняється від терміну податковий моніторинг. Якщо друге визначає постійне відслідковування ситуації, яка складається за стягненням податкових платежів, надходженням їх та наповненням Державного бюджету, то перше визначає проведення перевірок платників податкових платежів стосовно сплати та прийняття відповідних заходів до порушників податкового законодавства. Слово контроль в перекладі з латинської мови контроль складається з двох слів. Перша частина цього слова, “contra”, означає протидію, протилежність йому; друга частина слова, “role”, означає ступінь впливу або участі в чомусь, що є небажаним в даній ситуації [1, с. 605].

В загальному вигляді податковий контроль являє собою сукупність способів та методів, які запропонують органи управління при проведенні догляду та перевірок за станом податкової системи. Податкова система за своєю суттю є такою, що потребує постійного контролю з боку державних структур. Необхідність постійного податкового контролю пояснюється багатьма чинниками, які умовно можливо поділити на об'єктивні та суб'єктивні. До об'єктивних можливо віднести наступні:

- Постійні нестабільні умови господарювання, які відбуваються в ринковій системі. Економічні умови на рівні держави змінюються під впливом загальноекономічних та внутрішніх чинників, але при цьому податкова система повинна залишатись адекватною фінансовій системі і постійно пристосовуватись до неї.

- Зміни та не завжди визначеність економічної політики держави, часта зміна її спрямованості та відсутність економічної стратегії держави на достатньо тривалий час (хоча б на 5–10 років).

- Прийняття Податкового Кодексу України в грудні 2010 року спрямовано на стабільність податкового законодавства, але в ньому є багато недостатньо виважених визначень. Тому він потребує подальшої доробки та доопрацювання.

- До прийнятого Податковому Кодексу повинна бути затверджена і відповідна підзаконна нормативна база, яка, на жаль, в більшості випадків зараз відсутня.

До суб'єктивних можливо віднести наступні:

- Незрозумілість окремих положень прийнятого Податкового Кодексу призводить до ненавмисних помилок при розрахунку податкових платежів їх платниками.

- Низька дисципліна платників податкових платежів. В більшості випадків платники ухиляються від сплати податкових платежів, приховують свої доходи, зменшують базу оподаткування, показують в

податковій звітності недостовірну інформацію та інше.

- Низька компетенція як платників податкових платежів, так і деяких робітників податкових органів.
- На жаль, велика кількість підприємств працює в умовах тіньового бізнесу, що також сприяє ухиленню від сплати податкових платежів.

Проблема проведення податкового контролю висвітлюється і в прийнятому Податковому Кодексі. Так ці питання розглядаються в розділі II. В главі 1 визначаються контролюючі органи та органи стягнення податкових платежів. Згідно з положенням цієї глави до контролюючих органів відносяться органи державної податкової служби та митні органи. По деяким податковим платежам (наприклад при сплаті податку на додану вартість, акцизного податку та мита) порядок контролю встановлюється спільними рішеннями керівництва цих органів. Тобто практично весь контроль зосереджений в податкових органах. В той же час в главі 5 визначається, що не мають право брати безпосередню участь у проведенні перевірок органи Служби безпеки України, внутрішніх справ, податкової міліції, прокуратури та їх посадові особи. З одного боку, це в визначеному ступені упорядковує проведення податкового контролю на підприємствах, але з іншого боку, скорочує кількість органів перевірок (наприклад, по боротьбі з організованою злочинністю в складі Міністерства внутрішніх справ, органів фінансового контролю і в том числі контрольно-ревізійних управлінь та інше).

На наш погляд крім силових структур до проведення перевірок можуть залучатися і різні інші органи. До них можливо віднести так звані уповноважені органи – наприклад, ті, хто отримує податкові платежі – пенсійний фонд. З прийнятого Податкового кодексу винесені в окремий Закон України Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. По своїй суті він залишається податковим платежем і методика проведення перевірок на повноту та своєчасність сплати його ідентична перевіркам інших податкових платежів. Крім того сплата цього податкового платежу пов'язана з різними фінансовими показниками (наприклад прибуток підприємства, питома вага фонду оплати праці в витратах підприємства та інше). Інша категорія органів, які також можливо визначити як перевіряючі є так звані умовно незалежні. До них відносяться аудиторські фірми і компанії, а також національний та акціонерно-комерційні банки. Перші з них працюють на підставі госпрозрахункових відносин, не підпорядковуються будь-якій структурі (навіть державній) і проводять незалежну об'єктивну перевірку стану бухгалтерського обліку на підприємстві і відповідно повноти сплати та вірності застосування методики розрахунку податкових платежів. Банки здійснюють такі перевірки при отриманні відповідних платіжних документів про сплату відповідного податкового платежу.

В прийнятому Податковому Кодексі не визначається можливість залучення до перевірок інших, крім податкова інспекція, органів. Найбільш ефективні перевірки проводять аудиторські компанії та окремі сертифіковані аудитори. З урахуванням їх незалежності від будь-яких структур, вони можуть дати об'єктивну оцінку стану не тільки бухгалтерського обліку на підприємстві, а і вірність застосування різних методик нарахування податкових платежів та визначити різні помилки та недоліки. Ці органи можуть використовувати для здійснення контролю за сплатою податкових платежів як державні органи (наприклад, податкові, фінансові структури), так і керівництво та окремі структури підприємства (наприклад ревізійна комісія та інші).

Ця ж глава визначається види контролю, який здійснюється. До таких відносяться ведення обліку платників податків, інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності органів державної податкової служби, перевірок та звірки відповідно до Податкового кодексу. На жаль, не визначаються інші різні види контролю, в тому числі і такі, які мають широке розповсюдження в інших країнах світу (наприклад, непрямий контроль платників податків, що особливо ефективно в умовах низької податкової дисципліни платників податкових платежів).

Глава 8 визначає три види перевірок, які можуть проводитись.

Перший – камеральна перевірка. Вона проводиться в приміщенні органу податкової служби виходячи з тієї інформації, яка отримана податковими органами від платників податкових платежів.

Другий – документальна перевірка. Вона проводиться згідно з планом графіком, який затверджується податковим органом і проводиться за місцезнаходженням платника податкових платежів. Вона може бути також і невиїзною і проводитись в приміщенні державної податкової служби. По цьому виду перевірки визначається строк проведення – для великих підприємств не більш 30 робочих днів, для суб'єктів малого бізнесу не більше 10 робочих днів, для інших підприємств – 20 робочих днів. Передбачається також при появі особистих умов термін продовження таких перевірок.

Третій – фактична перевірка. Вона здійснюється за місцем фактичного провадження платником податку своєї діяльності, розташування господарських або інших об'єктів права власності такого платника. Така перевірка проводиться без попередження платника податкового платежу на підставі рішення, яке приймає керівник органу податкової служби на підставі різних обставин.

При виявленні порушення податкового законодавства наступає три види відповідальності: фінансова, адміністративна та кримінальна. Але в Податковому кодексі визначається притягнення порушників тільки при фінансовій відповідальності і не визначено притягнення при двох інших порушеннях. По них також

можуть бути застосованими матеріальні стягнення аж до конфіскації власного майна та арешт порушника при кримінальній відповідальності.

В цілому прийнятий та введений в дію Податковий кодекс України в більшості носить односторонній характер, що особливо помітно по розділу відповідальності. Вона визначається тільки до порушників – платників податкових платежів. Але зустрічаються і, достатньо часто, порушення з боку державних податкових органів. Крім перевищення своїх службових повноважень (що найбільш характерно), до них можливо віднести і затримку з поверненням ПДВ, невірно нараховані податкові платежі та стягнення при цьому штрафів та інших матеріальних засобів та інше. При цьому практично порушник не несе за це матеріальну відповідальність. Якщо суд і виносить рішення по відшкодуванню втрат, які понесли платники податків з-за неправомірних дій податкових органів, то сума відшкодування, як правило, визначається як сплата майбутніх податкових платежів, або відшкодування здійснюється за рахунок державного або місцевих бюджетів. Конкретно посадова особа ніякої матеріальної відповідальності не несе.

Підвищення якості перевірок, які проводять податкові органи, сприятиме застосування електронно-обчислювальної техніки та перехід на електронні розрахунки. При проведенні цих заходів суттєво підвищується якість розрахунків, точність їх проведення, а також об'єктивність проведення контролю. Для платників податкових платежів скорочуються строки на проведення розрахунків, заповнення податкової звітності та часу передання її в податкові органи. Для податкових органів відповідно час її отримання та початок обробки та проведення камеральної перевірки.

Але контроль має за мету не тільки вияв існуючих недоліків, а їх попередження. Для цього проводяться різні профілактичні заходи, які спрямовані на попередження порушень в сфері нарахування та сплати податкових платежів. При податкових інспекціях повинні утворюватись різні консалтингові структури, які проводять консультації та роз'яснення існуючих методик проведення розрахунків податкових платежів, надають допомогу при заповненні відповідної податкової звітності, визначають особливості дії окремих положень Податкового кодексу. Як засіб попередження можливе висвітлення змін, які відбуваються в податковому законодавстві в періодичні печаті, в різних додаткових публікаціях тощо. В них висвітлюються найбільш характерні помилки, які роблять платники податкових платежів при розрахунку та сплаті, а також рішення арбітражних органів по цим питанням.

Висновки

Виходячи з вищенаведеного можливо визначити напрямки удосконалення податкового контролю в Україні та зменшення кількості порушень податкового законодавства.

1. Податковий контроль не повинен бути головною метою діяльності органів податкової служби. Між платниками податків та податковими органами повинні складатися партнерські стосунки. Головною умовою при цьому є досконале законодавство та однакове трактування всіх положень його з обох боків.

2. Подальший розвиток інституту надання консалтингових послуг в першу чергу в самих податкових інспекціях, проведення круглих столів, широка інформованість платників податкових платежів про зміни в податковому законодавстві.

3. Формування податкової культури платників податкових платежів та їх дисципліни.

4. Розробка та затвердження форм податкової звітності, її стабільність по всім податковим платежам. Поступовий перехід на форми електронної звітності та відмова від тієї, яка здійснюється на паперових носіях. Це дозволить суттєво зменшити витрати часу платників податкових платежів щодо здавання звітності в податкові органи, підвищить її якість та зменшить витрати в самих податкових органах на їх обробку. Це також підвищить швидкість та якість роботи як платників податкових платежів, так і податкових органів.

5. Підвищення якості проведення аналізу податкової звітності різними методами та ранній вияв порушень діючого законодавства з боку платників податкових платежів.

6. Підвищення якості проведення перевірок сплати податкових платежів та застосування нових методів, в тому числі непрямих, перехресні перевірки, стикувальні та інше. Потрібно більше застосовувати для перевірок комп'ютерної та іншу електронно-обчислювальну техніку.

Література

1. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М. : ООО “АТЕМП”, 2006. – 944 с.
2. Податковий Кодекс України. – К. : Видавництво “Преса України”, 2010. – 400 с.

Надійшла 18.04.2011

ІННОВАЦІЇ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуті теоретичні аспекти інноваційного розвитку. Наведені погляди різних авторів щодо співвідношень термінів «інновація», «нововведення», «новація», узагальнені різні підходи до визначення категорії «інновація» та запропонований власний варіант трактовки. Також виділені основні групи чинників, що впливають на інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств.

In the articles considered theoretical aspects of innovative development. The looks of different authors in relation to correlations of terms are resulted, the different going near determination of category «innovation» is generalized and the own variant of interpretation is offered. The basic groups of factors which influence on innovative investment development of enterprises are also selected.

Ключові слова: інновація, категорія, поняття, нововведення, новація, інвестиція, чинник, інноваційно-інвестиційний розвиток.

Вступ. Інновація – це винятково важлива для сьогодення економічна категорія. Вчені, підприємці, посадові особи на різних рівнях розуміють, що без інноваційної складової неможливе ефективне функціонування та сталий розвиток будь-якої організації. Для того, щоб реалізувати раціональну інноваційну діяльність на практиці, спочатку необхідно розглянути теоретичні аспекти категорії. Це необхідно для того, щоб мати потрібні інструменти дослідження. На цьому етапі дослідники стикаються з рядом проблем. Однією з них є значна популяризація категорії «інновація». Останнім часом ми чуємо це слово по радіо, у телевізійних новинах, на конференціях, навіть на вулиці; знаходимо у книгах, журналах, газетах технічного, економічного, соціального, культурного напрямку. Поняття стало модним і часто вживаним. Але не можна сказати, що це позитивно, так як не кожен, хто вживає слова «інновація», «інноваційний розвиток», дійсно знає його справжнє значення.

Розглядом питань та аналізом проблем, пов'язаних з інноваціями, інноваційною діяльністю, інноваційним розвитком як на мікро- так і на макrorівні займаються багато науковців в Україні та за її межами. Серед них Й. Шумпетер, П. Друкер, М. Туган-Барановський, О. І. Волков, К. А. Бармута, Л. І. Федулова, О. М. Шкільнюк, Л. М. Гохберг, І. А. Кузнецова та інші.

Постановка завдання. Метою статті є спроба розібратися у значеннях категорій «інновація», «новація» та «нововведення», проаналізувати походження терміну «інновація» та запропонувати авторський варіант визначення, а також виділити основні чинники інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств.

Результати дослідження. На сьогодні існує неймовірно велика кількість різноаспектних визначень категорії «інновація», кожне має свої переваги та недоліки. З лінгвістичної точки зору, термін походить від англійського слова «innovation», що в перекладі означає інновація або нововведення. За таким змістом він використовується світовою практикою [1, с. 33]. Волков О. І. з колективом авторів трохи інакше трактують термін. Вони вважають, що «innovation» в перекладі з англійської означає «введення новації» [2, с. 53], тобто створене нове слово за допомогою англійського союзу «in»–«в». Це, на наш погляд, більш слушне зауваження.

Г. А. Родіна наголошує на думці, що поняття інновація (від латинського слова novatio (за іншими даними від лат. innovato), – оновлення, зміна) є прикладом омонімії, коли єдине слово має декілька різних значень. Тому поняття «інновація» часто змішується з поняттям «винахід» (це створення нової розробки або покращення старої), асоціюється з поняттями «зміна» та «креативність» [3, с. 88].

Під час аналізу літературних джерел, ми звернули увагу на те, що в теорії інноваційного розвитку постає проблема співвідношення понять «інновація», «новація» та «нововведення». Вчені відносяться до цих понять з різних точок зору. Можна умовно поділити їх на 2 групи: науковці, що вважають поняття інновація, новація та нововведення синонімами, і ті, що вважають їх різними категоріями. Висловлювання вчених, які вважають, що перелічені поняття є ідентичними, ми наводити не будемо, тому що зрозумілим є те, що дану проблему вони не виокремлюють, а в роботах просто вживають ці слова як взаємозамінючі. Серед них погляди Каховича Ю. О., який вважає, що треба розрізняти новинку (новацію) та нововведення (інновацію) [1, с. 34]. Тобто, на його думку інновація та нововведення – це одне й те саме.

Розглянемо погляди вчених, які вважають, що дані терміни мають різне змістовне значення. Так, Г. А. Родіна підкреслює те, що сьогодні дуже поширене ототожнення інновації з нововведенням у сфері виробництва, управління, організації праці, заснованими на застосуванні досягнень науки і техніки. Лінгвісти ставлять знак рівняння між інновацією та новоутворенням [3, с. 88]. Автор не погоджується з тим, що інновація та новоутворення є ідентичними поняттями, але не обґрунтовує своїх поглядів. Більш докладно пояснюється різниця між термінами «новація» та «інновація». Виражається думка, що літера «і» вказує на те, що одного нововведення замало, необхідно поєднати його з інвестиціями, які доведуть його до практичної реалізації, тобто до нового вдосконаленого продукту, що реалізується на ринку, або до нового

технологічного процесу, який буде використовуватися у практичній діяльності [3, с. 89]. Ми не погоджуємося з думкою автора стосовно того, що літера «і» вказує на присутність поняття інвестицій. Тоді виходить, що поняття інноваційно-інвестиційний розвиток є тавтологічним. І чому назва терміну «інновація», а не «іновація», звідки з'явилася ще одна літера «н»? Ми схилиємося до погляду, що «in» – це англійський союз «в», про що було зазначено вище.

К. А. Бармута у своїй статті зазначає, що поряд з терміном «інновація» у вітчизняній літературі використовуються такі терміни, як «новшество», «нововведення», «новація». Зазначається, що ці поняття необхідно розмежовувати. Новшества (новації) можуть бути зафіксовані у головах людей, на паперових або електронних носіях. Інформація про новшества міститься у науковій і технічній літературі, у нормативних і методичних документах, у звітах маркетингових досліджень тощо. Термін «нововведення» означає, що новшество використовується. Тільки з моменту, прийняття до розповсюдження нововведення отримує нову якість – стає інновацією. Тому часто говорять, що інновація – кінцевий результат впровадження новшества з метою зміни об'єкту управління та отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого ефекту. Поняття інновації застосовується до усіх новшеств у організаційній, виробничій та інших сферах діяльності, до будь-яких удосконалень, що забезпечують зниження витрат. Новшество стає інновацією, як правило у вигляді товару, послуги, методу [4, с. 34].

О. М. Шкільнюк виражає думку дещо схожу на думку К. А. Бармути, тобто новація, нововведення та інновація – три різні категорії. За її словами, новації створюються в результаті наукової та науково-дослідної технічної діяльності наукових організацій; виникнення їх відбувається в 3 етапи: фундаментальні дослідження, пошукові дослідження, дослідно-конструкторські роботи. Процес переходу новації в інновацію вимагає витрат різних ресурсів, основними з яких є інвестиції та час. Таким чином, до нововведень входять об'єкти промислової власності і пов'язаний з ними продукт інтелектуальної діяльності, що є предметом нововведення. Це результат інтелектуальної діяльності закінчених наукових досліджень і розробок, які мають новизну і попит, залучаються до економічного обігу. Нововведення пов'язано з виробництвом інтелектуального продукту (наукове відкриття; винахід; зразки нової продукції, техніки, матеріалів, отримані в процесі НДДКР, оригінальні науково-дослідні послуги; ноу-хау; нові технології), захищено у відповідній юридичній формі, може бути продано законним власником стільки разів, скільки знайдеться на нього покупців. Тобто це оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень, розробок чи експериментальних робіт у якій-небудь сфері діяльності з підвищення її ефективності [5, с. 46]. Нововведення – такий товар, до якого безпосередньо не можна доторкнутись і фізично виміряти, ним неможливо скористатись без певного мінімуму наукових знань. Вкладення коштів у розробку нововведення – тільки половина справи. Найважливішим є перетворення його на форму інновації (необхідно завершити інноваційну діяльність та одержати позитивний результат). Для розробки важливо здійснити маркетингові дослідження, НДДКР, організаційно-технічну підготовку виробництва й оформлення результатів. Отже, інновації як результат запровадження нововведень можуть здійснюватись в самій інноваційній організації. Інновації не можуть продаватися, продаються нововведення для перетворення їх на інновації у сфері споживання [5, с. 46]. На нашу думку, позиція автора є дуже цікавою, добре обгрунтованою. Розглядається процес від прийняття ідеї до розповсюдження продукту як своєрідний перехід «новація → нововведення → інновація».

Трохи іншу думку виражають автори підручника «Економіка та організація інноваційної діяльності». Вони також вважають, що необхідно розмежовувати поняття «новація» та «інновація», «нововведення» та «інновація», але при цьому терміни «новація» та «нововведення» не протиставляють і різниці між ними не пояснюють. Основують свої думки на тому, що інновація це «введення новації». Під новацією розуміють новий порядок, новий процес, новий метод, нову продукцію або технологію [2, с. 53].

Таким чином, вважаємо за необхідне ще раз підтвердити справедливості висловлювання: «скільки людей, стільки й думок». На нашу думку, варто розрізняти поняття новація, нововведення та інновація, так як кожне з них має свої специфічні аспекти. Тому найбільше нам імпонують погляди К. А. Бармути та О. М. Шкільнюк.

Далі доцільно буде проаналізувати різні трактовки категорії «інновація». Це є завданням не з легких. Кількість літератури, пов'язаної з інноваціями, безмежно велика. Майже 32 роки тому був зроблений огляд більш ніж 4000 наукових робіт, присвячених тільки технічним інноваціям [6]. З тих пір кількість робіт значно збільшилася, зважаючи на зацікавленість вчених даною темою. Аналізуючи статтю К. А. Бармути та дані підручника «Економіка та організація інноваційної діяльності», можна підкреслити декілька підходів визначення терміну. Так, К. А. Бармута виділяє такі підходи: інновація як результат, як процес, як нова споживча вартість, як процес інвестування [4, с. 33]. О. І. Волков та колектив авторів розрізняють визначення за 3-а ознаками: інновація як зміна стану, як процес та як результат наукової праці і вважають найбільш доцільною останню ознаку [2, с. 54]. Узагальнюючи вищевказані підходи можна запропонувати свій, трансформований варіант. Отже, різні автори тлумачать інновацію як:

- 1) зміну стану об'єкту (Й. Шумпетер Ю. В. Яковець, Ф. Валента, Л. Водачек, О. Водачкова);
- 2) результат науково-технічної діяльності (А. Левінсон, С. Бешелев, Ф. Гурвич, Х. Барнет, О. І. Волков, К. А. Бармута, Л. І. Федулова, О. М. Шкільнюк);

- 3) нову споживчу вартість;
- 4) процес створення та поширення новацій (Б. Твісс, А. Койре, П. Пінінгс, В. Раппопорт, Б. Санта, В. Кабаков, Д. Гвішиані, В. Макаров, В. Г. Мединський);
- 5) процес інвестування у розробки;
- 6) систему (Й. Шумпетер, Н. Лапін, Г. Г. Азгальдов);
- 7) як таку, що іншими ознаками не підпадає під вищезазначені категорії (П. Друкер, Н. Дінофріо, В. С. Загорський, О. Д. Вовчак, Л. М. Гохберг, І. А. Кузнецова, Ф. Висоцький).

Ми вважаємо, що кожна група має право на життя, однобічний погляд не відображав би поняття так повно. А коли до інновації відносяться як до зміни стану, до результату, до процесу та системи, можна розглянути поняття всебічно, з різних аспектів. Слід відмітити, що нам найбільше імпонують трактовки П. Друкера, Н. Дінофріо, В. Г. Мединського, Д. М. Гвішиані, К. А. Бармути, О. М. Шкільнюк, Л. Ухваткіна. Вважаємо за необхідне запропонувати власне авторське визначення категорії. Отже, інновація (комерціалізоване нововведення) – це кінцевий результат трансформації ідеї у принципово новий або покращений продукт (технологію, спосіб, послугу), що використовується у господарській діяльності та супроводжується підвищенням ефективності діючої системи.

Підкреслимо, що інноваційний розвиток економіки – це зростання її показників, забезпечений за рахунок реалізації інноваційних проєктів та впровадження нововведень [7, с. 35]. В економічній літературі наведено багато способів групування чинників інноваційно-інвестиційного розвитку. На нашу думку, для всебічного огляду доцільно виділити 8 основних груп чинників (рис. 1). Розглядати їх необхідно на рівні держави, регіону та галузі промисловості (тобто на макрорівні) та на рівні підприємства (на мікрорівні).

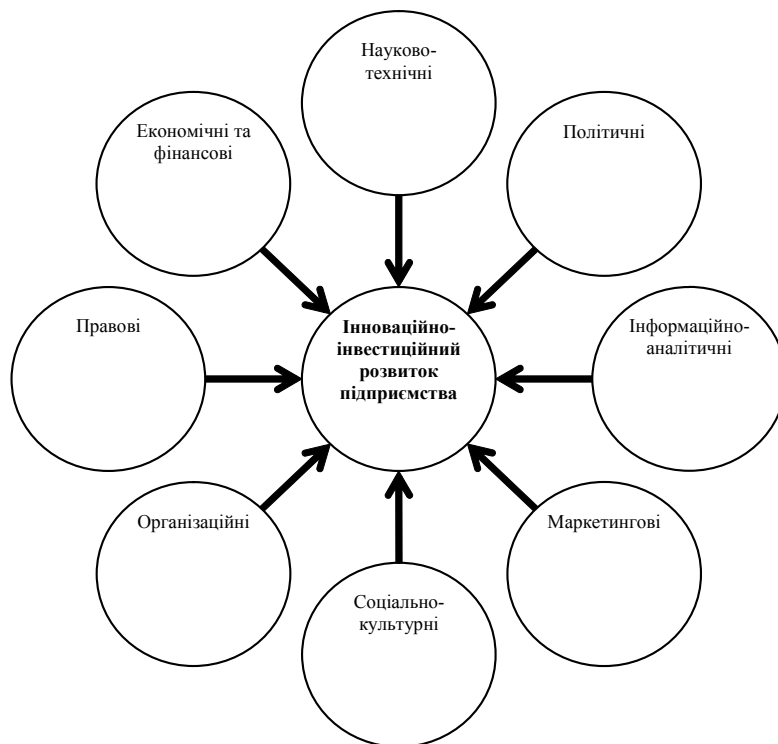


Рис. 1. Групи чинників інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства (авторська розробка)

Висновки. Таким чином, у статті були розглянуті деякі теоретичні аспекти інноваційного розвитку. Наведені дані щодо походження терміну «інновація», підкреслена важливість проблеми співвідношення категорій «інновація», «новація» та «нововведення». Також запропонований авторський варіант визначення терміну «інновація» та виділені 8 основних груп чинників, що впливають на інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств. Надалі необхідно запропонувати механізм впровадження теоретичних розробок на практиці. Для цього важливо проаналізувати стан та перспективи інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств машинобудівної галузі промисловості. Ці та інші питання будуть предметом подальших розробок.

Література

1. Кахович Ю. О. Інновація та інноваційна діяльність: сутність і визначення / Ю. О. Кахович // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 3. – С. 32–35.
2. Волков О. І. Економіка та організація інноваційної діяльності : [підруч.] / О. І. Волков, М. П.

Денисенко, А. П. Гречан. – [3-є вид.]. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 662 с.

3. Родина Г. А. Социальные инновации: эффективность справедливости или справедливость эффективности? / Г. А. Родина // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. – 2009. – № 4. – С. 87–94.

4. Бармута К. А. Теоретические основы формирования инноваций / К. А. Бармута, С. А. Гавриленко // Вопросы экономических наук. – 2008. – № 6. – С. 33–35.

5. Шкільнюк О. М. Інновації, їх суть та значення для економічного розвитку держави / О. М. Шкільнюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 11. – С. 43–48.

6. Kelly P., Kranzberg M. Technological Innovation: A Critical View of Correct Knowledge. / P. Kelly, M. Kranzberg, - San Francisco University Press, 1978.

7. Федулова Л. І. Інноваційна економіка : [підруч.] / Федулова Л. І. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.

Надійшла 10.04.2011

УДК 658

Г. С. ОВЧАРЕНКО, О. А. РУДКІВСЬКИЙ

Житомирський державний технологічний університет

УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ СИСТЕМИ SCM

Розкрито сутність поняття «логістичний ланцюг поставок», розглянуто етапи управління ланцюгами постачання та можливості підвищення його ефективності.

The essence of the "supply chain logistics" is exposed, the stages of supply chain management and opportunities for enhancing its effectiveness are considered.

Ключові слова: ланцюг постачання, управління ланцюгами постачання, SCM, ефективність.

Постановка проблеми. Зростаючі вимоги і потреби клієнтів, прогресуюча глобалізація і все більш сильний тиск з боку ринкових суперників схиляють сучасні підприємства до інтеграції в рамках ланцюгів поставок. Таке рішення призводить до більшої спеціалізації в результаті поділу завдань між окремими членами ланцюга, зменшення операційних витрат, розподілу ризику, користі та інформації, пов'язаної зі здійснюваними діями, а також інтеграції дій і результативної кооперації з метою більш досконалого обслуговування кінцевого клієнта і здобуття конкурентної переваги. По мірі зміни моделі конкурування – з суперництва між поодинокими фірмами до суперництва між цілими ланцюгами поставок – традиційні стосунки між постачальниками і споживачами замінює укладання і утримання довгострокових партнерських зв'язків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління ланцюгами поставок за останнє десятиліття знайшли доволі широке відображення в економічній літературі. Значну увагу їхньому вивченню з позицій логістики приділяють такі відомі зарубіжні вчені, як Бауерсокс Д., Кристофер М., Уотерс Д., Сток Дж. і Ламберт Д. Серед вітчизняних вчених варто, насамперед, відзначити праці Крикавського Є.В., Ніколайчука В.Е., Окландера А.М., Чухрай Н.І.

Зокрема, на думку М. Кристофера: "...сьогодні підприємство не може вже функціонувати як окремий і незалежний господарський суб'єкт, що конкурує з іншими організаціями цього типу..." [1, с. 25]. Вчений вказує на входження світових ринків у нову еру – еру "конкуренції ланцюгів поставок".

Автори Джеймс Р. Сток та Дуглас М. Ламберт стверджують, що управління ланцюгом поставок – це інтеграція бізнес-процесів, починаючи з кінцевого користувача та всіх постачальників товарів, послуг і інформації, додаючи цінність для споживача та інших зацікавлених осіб [2, с. 52]. Д. Уотерс надає наступне твердження щодо поняття "ланцюг поставок" – "...ланцюг поставок складається із сукупності видів діяльності і організацій, через які матеріали проходять під час свого переміщення від постачальника початкового рівня до кінцевого споживача..." [3, с. 69].

"...Вагомим внеском у мотивацію формування логістичних поставок є очікування "матеріалізації" потенціалу зовнішніх чинників загальнопідприємницького характеру, до яких відносимо базові мегатенденції сучасності, серед яких глобалізація, індивідуалізація, інформатизація та екологізація..." – зазначає Є.В. Крикавський [4, с. 154].

У працях Н.І. Чухрай можна побачити твердження: "... формування ланцюга поставок передбачає комплексне забезпечення цього процесу, яке має маркетинговий, логістичний та інформаційно-комунікаційний вимір, а налагодження діяльності сучасних ланцюгів поставок ґрунтується на виявленні та ліквідації "вузького місця" у ланцюгу поставок..." [5, с. 94].

Постановка завдання. Основними завданнями статті є: вивчення поняття логістичного ланцюга поставок, процесу управління ним, а також логістичних рішень щодо оптимізації та підвищення ефективності управління ланцюгами постачання.

Викладення основного матеріалу дослідження. В сучасній науковій літературі немає єдиного та

універсального визначення поняття "ланцюг поставок". Можна швидше говорити про принаймні кілька інтерпретацій цього поняття, які характеризуються взаємозамінністю та взаємодоповнюваністю.

Деякі вчені трактують ідею ланцюга поставок як інтегративну філософію, прийняту для управління глобальним переміщенням у каналі дистрибуції, від постачальника до кінцевого клієнта.

Ланцюг поставок розглядається також як стратегічна концепція, яка охоплює ідентифікацію, а також управління усією системою процесів, які додають вартість до доставлених продуктів (процесів, які створюють додану вартість). Ланцюг поставок пов'язується з інтегрованим управлінням переміщеннями товарів та інформації, які реалізуються від первинного постачальника до кінцевого клієнта. Він охоплює будь-які логістичні дії і процедури, перетворення матеріалів і послуг, необхідні для виготовлення продукту або пропонування послуги.

Ланцюг поставок іноді ототожнюється з фізичною мережею, яка проходить від початкового постачальника до клієнта. Вона охоплює як аспекти, зв'язані з розвитком продукту, постачанням, виробництвом, фізичною дистрибуцією і післяпродажними послугами, так і аспекти, зв'язані з поставками, реалізованими зовнішніми надавачами пропозицій [6, с. 12].

Логістичний ланцюг можна також трактувати як інтегрований процес, який характеризується певною структурою часткових процесів, що охоплюють зокрема [2, с. 52]:

- реалізацію замовлень;
- обслуговування клієнта;
- складування і управління запасами;
- підготовку реалізації продукту;
- узгодження цілей і формування систем переміщень.

Ланцюг поставок можна також визначити як мережу взаємно пов'язаних між собою організацій, залучених у різні процеси і дії, метою яких є доставка кінцевому споживачу повної пропозиції продуктів та послуг [1, с. 23].

Ланцюг поставок характеризують два основні виміри:

- предметний, в якому він складається з сировини, допоміжних матеріалів і коопераційних елементів, які купуються на ринку постачання і скеровуються до виробничого процесу, а також з готових виробів, які передаються зі сфери виробництва до місць продажу;
- суб'єктний, в якому він охоплює підприємства, які взаємодіють між собою і становлять його окремі ланки.

До переваг ланцюгів постачання можна віднести [3, с. 24]:

- збільшують об'єм вигод, що одержує споживач;
- долають географічну невідповідність між виробником та споживачем;
- долають невідповідність між попитом та пропозицією;
- виробники здійснюють операції у вигідних для них місцях, незалежно від місця розташування замовників;
- виробники мають змогу економити на масштабах, концентруючи виробництво у великих спорудах;
- виробники не зберігають значних запасів готової продукції, оскільки передають цю продукцію по ланцюгах поставки ближче до замовника.

Планування, організація та контроль ланцюгів постачання забезпечуються системою "управління ланцюгами постачання" (Supply Chain Management, SCM).

Управління ланцюгами постачання включає в себе наступні етапи:

1. PLAN (Планування). У рамках цього процесу з'ясовуються джерела поставок, відбувається узагальнення і розстановка пріоритетів у споживчому попиті, плануються запаси, визначаються вимоги до системи дистрибуції, а також обсяги виробництва, поставок сировини / матеріалів і готової продукції.

2. SOURCE (Закупівля). У даній категорії виявляються ключові елементи управління постачанням, проводиться оцінка та вибір постачальників, перевірка якості поставок, укладання контрактів з постачальниками. Також сюди відносяться процеси, пов'язані з отриманням матеріалів, як то: придбання, отримання, транспортування, контроль, постановка на зберігання до оприбуткування і прибуткування. Важливо зауважити, що дії з управління поставками товарів і послуг повинні відповідати планованому або поточному попиту.

3. MAKE (Виробництво). До цього процесу відносяться виробництво, виконання і керування структурними елементами make, що передбачають контроль за технологічними змінами, управлінням виробничими потужностями (обладнанням, будівлями і т.п.), виробничими циклами, якістю виробництва, графіком виробничих змін і т.д. Визначаються також і специфічні процедури виробництва: власне виробничі процедури та цикли, контроль якості, упаковка, зберігання і випуск продукції. Усі складові процесу переробки вхідного продукту в готову продукцію повинні відповідати планованому або поточному попиту.

4. DELIVER (Доставка). Даний процес складається з управління замовленнями, складом і транспортуванням. Управління замовленнями включає створення і реєстрацію замовлень, формування вартості, вибір конфігурації товару, а також створення і ведення клієнтської бази, поряд з підтриманням

бази даних по товарах і цінах. Управління складом припускає набір дій з підбору та комплектації, упаковки, створення спеціальної упаковки / ярлика для клієнта і відвантаження товарів. Інфраструктура управління транспортуванням і доставкою визначається правилами управління каналами і замовленнями, регулюванням товаропотоками для доставки та управлінням якістю доставки.

5. RETURN (Повернення). У контексті цього процесу визначаються структурні елементи повернень товару (дефектних, зайвих, що вимагають ремонту) як від make до source, так і від deliver: визначення стану продукту, його розміщення, запит на авторизацію повернення, складання графіку повернень, направлення на знищення і переробку. До цих процесів також включають певні елементи післяпродажного обслуговування.

SCM процеси можна також підрозділити на дві великі групи: Supply Chain Planning (SCP) і Supply Chain Execution (SCE). SCP включає в себе стратегічне планування ланцюжка поставок або бізнес-процесів в окремих її ланках. SCE – реалізацію планів і оперативне управління ланками ланцюжка поставок, такими як транспорт або складське господарство.

Оптимізація управління ланцюгом постачань покликана вирішити наступні задачі:

1) скорочення циклу планування і збільшення горизонту планування за рахунок отримання надійної і своєчасної інформації;

2) оптимізація витрат за рахунок можливості визначення стратегічних контрагентів, оптимального вибору закупаваних виробів і їх постачальників, підтримки взаємодії з ними в режимі реального часу;

3) зниження виробничих витрат через оптимізацію потоків продукції і оперативну організацію обміну інформацією між контрагентами;

4) зниження складських витрат за рахунок приведення обсягів виробництва у відповідність з попитом. Це завдання відповідає концепції управління постачанням Just-In-Time ("точно вчасно");

5) підвищення якості обслуговування споживачів досягається за рахунок оперативності та гнучкості процесу постачання [7].

Метою SCM є максимізація загальної вартості, що створюється ланцюгом постачання. Дана величина визначається як різниця між тим, що клієнт готовий заплатити за продукт і витратами, які в сукупності виникають у ланцюгу постачання. Для більшості ланцюгів постачання цей показник може бути названий "прибутковість ланцюга постачання", що визначається як різниця між доходом, одержаним від клієнта, та сукупними витратами у ланцюгу постачання.

Усі методи та інструменти SCM для підвищення прибутку компанії направлені на досягнення двох основних ефектів:

- збільшення доходу від продажу продукції за рахунок підвищення рівня сервісу, точності постачання і прогнозування попиту;

- скорочення витрат за рахунок зниження рівня запасів, скорочення накладних та транзакційних витрат у закупівлях, складуванні та збуті, а також покращення використання виробничих і логістичних потужностей [8, с. 45].

Основні економічні ефекти SCM представлені в таблиці 1.1.

Таблиця 1

Ефективність управління ланцюгами постачання

Напрямок підвищення ефективності	Джерела підвищення економічної ефективності
Збільшення кількості замовлень і підвищення стабільності попиту	Підвищення точності планування за рахунок єдиних інформаційних каналів, синхронізації бізнес-процесів, спільного прогнозування попиту, скорочення терміну виходу нових виробів на ринок
Зниження страхових запасів («заміна запасів точною інформацією»)	Підвищення якості оперативного управління за рахунок неперервного моніторингу усього ланцюга постачання, своєчасного виявлення відхилень і порушень у ланцюгу постачання
Зниження ризиків і підвищення надійності планів і поставок	Скорочення частини витрат на маркетинг і логістику за рахунок ліквідації бізнес-процесів, пов'язаних з невизначеністю у закупівлях, складуванні та збуті
Зниження накладних і транзакційних витрат	

Джерело: [9, с. 18]

Впровадження концепції управління ланцюгами постачання пов'язане з розвитком нових організаційно-функціональних схем взаємодії підприємств. Реалізовані проекти з впровадження управління ланцюгами постачання показали можливість зниження рівня запасів до 60%, скорочення терміну виробництва за рахунок узгодження процесних ланцюгів до 50%, підвищення прибутку за рахунок оптимізації процесу створення вартості і зниження транзакційних витрат до 30%, підвищення якості продукції до 30%, збільшення обороту і частки ринку за рахунок підвищення гнучкості і швидкості реакції та зміни стосунків з клієнтами до 55%.

До кількісних показників оцінки ефективності управління ланцюгами постачання відносять точність поставок, термін поставок, час виробничого циклу, логістичні витрати, запаси, надійність поставок, вартість бізнесу; до якісних – рівень сервісу, об'єм продажів, швидкість реакції, конкурентоспроможність, гнучкість та прозорість бізнесу, якість управління.

Цілі, які ставляться перед управлінням ланцюгами постачання (наприклад, рівень сервісу чи прибуток), є так званою потенційною ефективністю. Реальна ж ефективність реалізується через стійкість ланцюгів постачання. Тому, поряд з економічною ефективністю ланцюгів постачання, велике значення для комплексної оцінки ефективності ланцюгів постачання є забезпечення стійкості ланцюгів постачання.

Як показує практика, спостерігається значне зниження економічних ефектів управління ланцюгами постачання (до 30% річного обороту) внаслідок таких дій, як пошкодження чи крадіжка вантажів, колапси транспортних систем, порушення у фінансових потоках, а також недостатньої координації в ланцюгах постачання (коливання попиту, невідповідність об'ємів виробництва та закупівель і т.д.). Сучасною тенденцією розуміння ефективності ланцюгів постачання є проектування таких ланцюгів постачання, які б характеризувались високим рівнем економічної ефективності та необхідним рівнем стійкості [8, с. 46–47].

На даний час одним з надзвичайно популярних рішень, що використовуються з метою покращення ефективності у ланцюгу поставок, є аутсорсинг. Його застосування дає змогу фірмі, яка бере участь у ланцюгу поставок, перенести відповідальність за виконання власних завдань на зовнішнього надавача послуг, який зможе реалізувати їх ефективніше, швидше, з мінімальними витратами.

На стратегічному рівні аутсорсинг дає змогу підприємству сфокусувати свою увагу на основному бізнесі.

Тактичні переваги аутсорсингу полягають в наступному: фірма дотримується ліміту штатних одиниць; аутсорсинг дає змогу працювати за гнучким графіком; значною є економія у офісному просторі і пов'язаними з цим витратами; надається гарантія професійної відповідальності аутсорсингової компанії; завдання аутсорсингу можна ускладнити або спростити відповідно до поточних вимог [10, с. 52–53].

Діапазон аутсорсингу у сфері логістики ланцюга поставок може бути вузьким, обмеженим закупівлею деяких функцій, таких як транспорт або складування, або широким, який охоплює комплексні угоди, що стосуються управління цілим ланцюгом поставок. Його характер може бути, у свою чергу, традиційним і стосуватися просто контрагування послуг, виконуваних до цих пір всередині організації, для такої самої їх реалізації зовнішнім надавачем послуг, або інноваційним, який полягає в отриманні завдяки аутсорсингу сучасних інструментів логістичного управління, що дозволяють здійснити покращення логістичної ефективності функцій одержувача послуги.

Отже, до найістотніших правил ефективного управління ланцюгом поставок можна зарахувати [3, с. 25–26]:

- ланцюг поставок, що трактується як єдине ціле, не як множина окремих сегментів, відповідальних за окремі сфери, зв'язані з такими процесами, як, зокрема, постачання, виготовлення, дистрибуція, продаж тощо;
- управління ланцюгом поставок вимагає стратегічного прийняття рішень і цим, переважно, є зумовлене;
- управління ланцюгом поставок пов'язується з відмінним поглядом на проблему запасів, які використовуються як кінцевий, а не як основний механізм врівноваження коливань попиту і пропозиції;
- управління ланцюгом поставок вимагає нового підходу до систем, а саме їхньої інтеграції, а не лише поєднання.

Отже, SCM являє собою процес організації планування, виконання та контролю потоків сировини, матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції, а також забезпечення ефективного і швидкого сервісу за рахунок отримання оперативної інформації про переміщення товару. За допомогою SCM вирішуються завдання координації, планування та управління процесами постачання, виробництва, складування і доставки товарів і послуг.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Формування ринкової економіки в Україні, пошук і удосконалення нових форм господарювання зумовлюють актуальність проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств. Значну роль у підвищенні конкурентоспроможності відіграє можливість швидкого реагування на потреби клієнтів, що можливе за чіткого управління ланцюга поставок. Для успішного управління ланцюгами поставок необхідне виконання ряду основних потреб: наявність необхідної логістичної інфраструктури, наявність висококваліфікованих кадрів, підтримка керівництва, наявність лідера у команді, співпраця в логістичному ланцюзі повинна формуватись на партнерських стосунках.

Управління ланцюгом поставок являє собою комплексний і системний підхід, який потребує одночасного розгляду і обліку багатьох операцій з постачання та збуту. Тому виникає потреба у подальшому дослідженні проблем, що стосуються формування та управління ланцюга поставок, окреслення перспектив подальшого розвитку.

Література

1. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер ; под. общ. ред. В. С. Лукинского – СПб. : Питер, 2004. – 316 с.
2. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Дж. Р. Сток, Д. М. Ламберт ; [пер. с 4-го англ. изд.]. – М. : ИНФРА-М, 2005, XXXII. – 797 с.

3. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Уотерс Д. ; [пер. с англ.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.
4. Крикавський Є. В. Логістичне управління : [підручник] / Уотерс Д. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2005. – 684 с.
5. Чухрай Н.І. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики : [монографія] / Н. І. Чухрай, О. Б. Гірна. – Львів : "Інтелект-Захід", 2007. – 232 с.
6. Logistyka dystrybucji / [za red. Rutkowskiego K.]. – Warszawa, 2000. – 323 с.
7. <http://www.hetnet.ru/business/solutions/20/>
8. Иванов Д. А. Управление цепями поставок / Иванов Д. А. – СПб. : Издательство СПбГПУ, 2009. – 660 с.
9. Иванов Д. А. Логистика. Стратегическая кооперация / Иванов Д. А. – М. : Вершина, 2006. – 176 с.
10. Чухрай Н. І. Логістичне обслуговування : [підручник] / Чухрай Н. І. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2006. – 292 с.

Надійшла 10.04.2011

УДК 37.036:159.954

Я. В. ПОЛИНЦЕВА, О. С. НОВІКОВА
Хмельницький національний університет

МОТИВАЦІЙНІ ФАКТОРИ ТВОРЧОЇ ПРАЦІ ТА КРЕАТИВНОСТІ В ІННОВАЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Стаття дає змогу визначити та проаналізувати фактори мотивації творчої праці колективу в інноваційному середовищі, визначити бар'єри творчості, розкрити сутність таких актуальних понять, як творчість та креативність.

The article enables to determine and analyse the factors motivating the creative team working in an innovative environment, barriers to creativity, elucidate such important concept as creativity.

Ключові слова: творчість, креативність, творчий потенціал, фактори мотивації творчої праці, інноваційне середовище, бар'єри творчості.

Актуальність теми дослідження. В умовах світової економічної кризи економіка України має багато проблем. На сьогоднішній день у світовому господарстві формується новий погляд на фактори економічного зростання. Досвід розвинених країн показав, що основа стійкого економічного зростання забезпечується рівнем розвитку і динамізмом інноваційної сфери і відбувається на базі використання знань та інновацій як найважливіших економічних ресурсів. Саме інновації призводять до формування нових галузей і виробництв, а їх ініціатором є творчість та креативність персоналу підприємства. Активізація людського фактора і прискорення науково-технічного прогресу – це взаємозалежні проблеми збалансованості та динамічного розвитку факторів виробництва. Сучасні технології мають ряд особливостей: вони вузькоспеціалізовані, швидко застарівають, вимагають постійного удосконалювання, їх неможливо впроваджувати лише за допомогою документації, без людини-носія ноу-хау.

Так, найрозвинутіші країни світу, такі як Японія, США, Великобританія, Німеччина, Франція, вже давно зрозуміли, що необхідною умовою прогресу науки і техніки є розвиток і максимальне розкриття творчого потенціалу власних працівників. Вони звертають на це особливу увагу і отримують відповідні результати. Ці країни приваблюють талановитих людей з усього світу як об'єкти інноваційної та творчої діяльності, розуміючи важливість людського капіталу та знаходячи необхідні мотиватори для їх роботи.

На жаль, в Україні ще недостатньо звертають увагу на людський капітал, а особливо на творчий потенціал, немає визнання людини як об'єкта капітальних вкладень, об'єкта творчої діяльності. У вітчизняних підприємств немає розуміння того, що капітальні вкладення в людину є такими ж прибутковими, як й інвестиції у будь-який інший фактор виробництва, а в інноваційній сфері навіть в кілька разів більше. Теоретично доведено і підтверджено практикою вітчизняних і іноземних підприємств те, що інноваційний розвиток є вирішальним у збільшенні економічного потенціалу окремих підприємств (особливо в ринкових умовах) і економік держав у цілому. Його забезпечення є неможливим без творчої праці персоналу. Тому питання про те, як задіяти творчий потенціал колективу є особливо актуальним.

Мотивація творчої праці та креативності має значні відмінності порівняно з мотивацією праці взагалі. Виявлення особливостей мотивації творчої праці та врахування їх у діяльності вітчизняних підприємств надасть змогу збільшити їх інноваційний потенціал, який є ядром структури потенціалу, що входить до складу і розвиває кожну з його частин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковці багато уваги приділяють аспектам формування та використання трудового потенціалу в процесі виробничої діяльності. Це знайшло відображення в працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Афонін А.С., Гриньов В.Ф., Василенко В.О., Шматко В.Г., Краснокутська Н.В., Єгоршин А.П., Сміт А., Струмлілін С. Г., Тейлор Ф., Фрідмен М. та ін. Проте питання підвищення творчого потенціалу колективу, важливість залучення креативних менеджерів в сучасних

організаціях, можливі фактори мотивації творчої праці та креативності залишаються недостатньо дослідженими як у теоретичному, так і в практичному аспектах.

Метою статті є аналіз основних особливостей мотивації творчої праці, виявлення факторів та розгляд ключових відмінностей у поняттях „творчість” та „креативність”. Для цього поставлені наступні цілі: доведення необхідності мотивації творчої праці колективу, розгляд особливостей мотивації з боку підприємства та удосконалення мотивації персоналу шляхом оптимізації співвідношення складності завдання і можливостей працівника.

Виклад основного матеріалу. Термін „креативність” походить від латинського слова „creatura”, що означає створення, творіння. Не випадково, говорячи про креативність людини, в першу чергу, мається на увазі творча особистість, нестандартно і оригінально мисляча. У це поняття входять і такі якості, як гнучкість, здатність до навчання, самостійність, прагнення знаходити вихід з безвихідних ситуацій тощо. Креативність стає все актуальнішою не лише для працівників творчих професій, а й для менеджерів. Вся справа в швидкому темпі і багатоплановості сучасного життя, які вимагають уміння гнучко і творчо реагувати на зміни, що відбуваються. Сьогодні жодна компанія не може дозволити собі розслабитися: конкуренція надзвичайно жорстока. Саме тому роботодавці так зацікавлені в людях, які здатні нестандартно мислити, знаходити нові ідеї та підходи до управління [1].

Багато хто думає, що „творчість” і „креативність” – синоніми. Це помилкова думка. Творчий процес ґрунтується на натхненні автора, його здібностях, традиціях, яким слідує автор. Якщо ж говорити про креативний процес, то головною його складовою стає прагматичний елемент, тобто початкове розуміння того, навіщо потрібно щось створювати, для кого потрібно щось створювати, як потрібно щось створювати і, власне, що саме потрібно створювати. Знання відповідей на ці питання і побудова роботи за відповідними принципами забезпечує максимальний ефект представлення результату роботи оточуючим людям. Як правило, художники, композитори, письменники та всі інші творчі люди не ставлять собі цих питань і творять, керуючись власними настроями й емоціями. Тому творчість зовсім не є креативністю.

Творчість завжди первинна і фундаментальна. Проте в креативному продукті вона підпорядкована прагматичній меті. Креативність поза творчістю неможлива. Креативність – це тільки технологія організації творчого процесу, яка безплідна сама по собі, як і б завдання перед нею не ставилися [2].

Тому постає питання: чи є креативність вродженою якістю або її розвиток залежить від виховання чи навчання? Чому дії однієї людини – це постійне джерело нових ідей, підходів, рішень, інша ж людина навпаки відрізняється стандартністю у всьому: думках, діях, рішеннях? Дійсно, креативність багато в чому залежить від вроджених якостей, однак розвиток у людини творчого мислення в основному визначається тим, в якому середовищі відбувалося становлення людини, наскільки це середовище стимулювало творчість, підтримувало і розвивало індивідуальність людини. Існує статистика, що в період між 6 і 7 роками креативність зменшується на 50%, а до зрілого віку – ще на 30%. Наше джерело живої творчої енергії поступово „заносять піски” здорового глузду, раціоналізму, стереотипів. Питання в тому, щоб зняти бар’єри і дозволити йому знову вільно текти в наше життя [3].

В сучасних умовах, коли нові технології, товари, послуги, стратегії стають вирішальними перевагами в конкурентній боротьбі на сучасному ринку, традиційні підходи все менш ефективні. Те, що було за надбання ще вчора, не спрацьовує сьогодні і може стати причиною краху завтра. У таких умовах перемагає не той, хто робить все правильно, а той, хто сам створює нові правила, йде нехотаним шляхом. Тому не дивно, що креативність, здатність генерувати яскраві ідеї і знаходити несподівані рішення, стає все популярнішою на ринку праці. Чим же відрізняється креативний менеджер? В першу чергу, відсутністю страху перед стереотипами. Він сміливо руйнує усталені традиції і впроваджує інноваційні рішення. Такий підхід до повсякденної діяльності дозволяє компанії не тільки перебувати „на плаву”, але й обходити своїх конкурентів. Тому креативний керівник не бореться зі змінами, а передбачає їх, приймаючи нестандартні рішення і виводячи, тим самим, компанію на передові позиції [4].

Однак залучити в організацію талановитих працівників – це ще далеко не все. Ситуація, коли творчі здібності персоналу залишаються поза увагою і практично не використовуються, на жаль, все ще дуже розповсюджене явище. Тобто на словах всі організації, звичайно ж, підтримують за творче ставлення до праці. А ось на ділі ситуація трохи інша. Керівникові доводиться робити непростий вибір: що принести в жертву – творчий політ або високу керованість? Створити в організації чітку систему управління, яка одночасно стимулює творчість, дійсно дуже непросто, але це варта справа. Творче ставлення до роботи здатне стати найпотужнішим джерелом, що живить розвиток компанії. Так, робітники компанії „Toyota”, наприклад, щорічно пропонують близько 2 млн. ідей (що складає 35 ідей на одного службовця), але найважливіше те, що більше 85% з них втілюються в життя [5]. На нашу думку, причиною такого явища є відповідна внутрішня мотивація та стимулювання з боку керівництва.

Дуже багато в організації залежить від самого керівника та обраного ним стилю управління. Він може як стимулювати ініціативу співробітників, так і придушувати її ще в зародку. Найбільш згубний для творчості авторитарний стиль управління, оскільки він змушує персонал працювати в умовах жорстких обмежень. Як правило, авторитарний керівник буває готовий реалізувати тільки свої власні ідеї, а підлеглим відводиться роль технічних виконавців. Спроби авторитарного лідера налагодити творчий процес

звичними для нього силовими методами призводять до протилежного результату. Різні розпорядження на зразок „кожен менеджер зобов'язаний давати три ідеї в місяць”, хоч і змушують людей більше замислюватися про роботу, але не здатні викликати ентузіазм і натхнення. Якщо авторитарний лідер спробує безпосередньо брати участь у творчому процесі, він може повністю паралізувати креативні здібності своїх підлеглих. В ситуації оцінки та жорсткої критики жодна людина не зможе та й не захоче розкриватися. Найбільше сприяє розкриттю творчого потенціалу працівників демократичний стиль управління, оскільки він передбачає делегування відповідальності і значний ступінь свободи і в той же час встановлює певні рамки, що визначають узгодженість спільних зусиль, дозволяє контролювати процес, забезпечує чіткість адміністрування. Керівник, що обирає демократичний стиль управління, підтримує творчу ініціативу, сприяє організації креативного процесу, а часто і сам служить надихаючим прикладом для своїх співробітників.

До сукупності мотивів, що спонукають людину до творчої праці, належать особисті потреби, інтереси і прагнення працівників, характер і зміст творчої праці; відповідність завдань особистим можливостям; можливість і висока ймовірність кар'єрного зростання; забезпечення розвитку інтелектуальних, професійних, фізичних, технічних, особистісних, духовних, моральних чи соціальних можливостей і здібностей; збільшення заробітку, визнання і схвалення добре виконаної роботи; стосунки між ініціаторами, організаторами творчої праці, керівниками і персоналом; відповідальність і самостійність у роботі. Їх структура має істотні відмінності у працівників різного віку. Творчий потенціал людини реалізується при певному рівні її активності, однак виконувати її можуть як люди з підвищеними здібностями (талантом), так і з середніми. Для творчої праці важливою є інтуїція людини, яка являє собою спресований значний обсяг логічної, етичної чи сенсорної інформації. Вважається, що для забезпечення творчої праці персоналу відповідно до вимог ринку необхідними є: оцінка можливостей мотивації творчої праці; аналіз досвіду і вивчення творчої діяльності людини; організація творчого процесу; розробка алгоритмів і програм, здатних моделювати і стимулювати творчий процес; практичне застосування і експертна оцінка якості творчих результатів, а також сфери їх використання; виявлення і освоєння нових галузей творчої активності [6, с. 212].

Матеріальне стимулювання може підірвати процесуально-змістовну мотивацію. Якщо творча праця є внутрішньомотивованою, тобто інтерес до процесу та змісту праці є визначальним (людині просто подобається її виконувати), то у випадку, якщо її розпочати за це постійно платити, творча праця стане для неї лише засобом заробітку. Особливо схильними до самомотивованої творчої праці є люди з достатнім заробітком і без безпосередньої мотивації творчої праці. При цьому часто вони прагнуть завдяки творчій праці відчувати свою компетентність, просунути по службі, розвинути свої розумові чи інші можливості тощо (хоча все це є перспективою підвищення заробітку в майбутньому). У той самий час для незабезпеченої людини більш важливою є матеріальна мотивація. Незабезпечені, схильні до творчої праці люди робитимуть те, за що отримують матеріальну винагороду (і не обов'язково це буде творча праця), хоча при відчутті перспективи збільшення заробітку завдяки творчій праці теж можуть виконувати її без матеріального стимулювання [7, с. 21].

Отже, для мотивування творчої праці слід більш широко застосовувати неекономічні методи мотивування. Серед них виділяють морально психологічні (схвалення, підтримка, визнання заслуг, повага і довіра), а також організаційні (участь у справах організації, мотивування перспективою, делегування завдань і повноважень, мотивування збагаченням змісту праці). Таким чином, в основу сучасного підходу до стимулювання творчої діяльності у виробничій сфері можна віднести такі завдання керівників організацій, як максимальна активізація творчих здібностей кожної особистості та спрямування цієї активності у русло досягнення конкретних інноваційних і економічних результатів [8, с. 37].

Для того, щоб співробітники могли у повній мірі розкрити свої таланти і направити їх на користь справи, в організації повинно бути створене особливе творче середовище, основними характеристиками якого є відкритість новому, підтримка інновацій; довіра і співробітництво на всіх рівнях; демократичний стиль управління; організація навчання та професійного спілкування. Для розквіту творчості важливо забезпечити постійний приплив в організації нових знань, інформації, вражень. Слід сказати, що справа це вдячна – креативні співробітники із задоволенням навчаються, стажуються, відвідують конференції та інші заходи. Спілкування з колегами допомагає їм розсовувати рамки власних уявлень, вловлювати нові тенденції, генерувати нові ідеї [4].

Новим ідеям потрібна організаційна підтримка. Перш за все, вони не повинні губитися. Якщо генератору ідеї доводиться пробиватися через стіну нерозуміння, а пропозиції нескінченно довго лежать на столі у начальника в кабінеті, і надій побачити їх реалізованими дуже мало, то й охочих долати всі перешкоди навряд чи буде багато. Те ж саме відбудеться і в тих випадках, про які говорять, що ініціатива карається, а ініціатор нововведень призначається відповідальним за їх впровадження. При цьому часто допомоги йому не надається ніякої, ресурсів виділяється недостатньо, а от за помилки, пов'язані з новими рішеннями, карають по повній програмі. Говорячи про розвиток креативності, мабуть, в першу чергу, варто сказати про бар'єри, що перешкоджають прояву творчості [5].

У творчій праці дуже важливим є співвідношення складності завдання і можливостей працівника.

Якщо складність не відповідає можливостям, то працівник відчуває нудьгу, тривогу чи стрес. При відповідності складності завдання можливостям працівник може повністю розчинитися в предметі діяльності, повністю сконцентрувати увагу на творчій праці, виконуючи її навіть на дозвіллі, і відчувати при цьому своєрідний стан радості, натхнення, захоплення від самої діяльності [8, с. 35].

Негативний вплив на креативність здійснює і атмосфера змагання. Для отримання найбільш успішного результату необхідна командна діяльність і співпраця. Якщо команда йде до однієї мети, вона швидше досягне успіху, ніж коли кожен буде працювати індивідуально. Тому, якщо в команді, наприклад, два креативних співробітника, краще спрямувати їх діяльність в різні напрямки. І обов'язково заохотити роботу кожного з них. Одним з найбільш поширених бар'єрів для творчості є, як не дивно, офіси, що не забезпечують основних фізіологічних умов, необхідних для прояву креативності, – достатність простору, гарне освітлення, свіже повітря, зручні меблі. Типова офісна гамма – біло-сіро-чорна – творчість також не стимулює, адже його надихають зовсім інші кольори – жовтий, помаранчевий, синій і фіолетовий. Творчий безлад є невід'ємною складовою творчої роботи, з цим доводиться миритися, але щоб фірма не зникла одного разу під купами паперів, менеджери з персоналу вигадали Дні чистого столу, або ж використовують варіант золотого середини, коли встановлюються розумні обмеження при загальних послабленнях дрес-коду.

У низці компаній до зовнішнього вигляду персоналу пред'являють жорсткі вимоги цілком обгрунтовано: навряд чи у клієнтів викличе довіру співробітник банку або консалтингової фірми, що самовиражається в одязі. Тому в ситуаціях, коли життя компанії підпорядковане суворому дотриманню регламентів, спеціально організовану творчу роботу доцільно виносити за рамки звичайного розпорядку роботи, щоб була можливість створити неформальну атмосферу. Зробити це можна, приміром, на виїзних сесіях, зустрічах „без краваток”, під час спеціальних „креативних днів” тощо [5].

Висновок. Таким чином можна зробити висновок про те, що підвищення показників творчих здібностей персоналу дає компанії можливість легко і швидко освоїти специфіку діяльності в інноваційному середовищі, що дозволяє забезпечити його стійке функціонування в довгостроковій перспективі. Керівники повинні розуміти, що креативність, як і будь-яку якість характеру, можна розвивати і стимулювати. У кожному з нас закладено потенційні здібності, які можна розкрити. Для цього потрібний сприятливий психологічний клімат у колективі, адже людина може працювати творчо тільки там, де добре себе почуває, їй потрібно якомога більше свободи і самостійності. Необхідно максимально задіяти знання і навички співробітників, надати їм можливість самореалізації. Не можна забувати про навчання персоналу. Для розвитку креативності постійно потрібна нова інформація, яку можна отримати на конференціях, тренінгах і семінарах. Вдалі пропозиції та ідеї обов'язково повинні заохочуватись. Роботодавець повинен чітко усвідомлювати, що креативність співробітників багато в чому дозволяє компанії залишатися конкурентоспроможною, і це в інноваційному середовищі є ключовим фактором. І тому завдання керівників зводиться до того, щоб створити умови, в яких би в найбільшій мірі міг розкритися творчий потенціал працівника та виникла б стійка потреба в напруженій і результативній праці. При цьому керівнику важливо брати до уваги ситуації, в яких здійснюється стимулювання до креативної праці, враховувати не тільки особисті здібності працівників, а і їх особисті мотиви: потреби, інтереси, пріоритети. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є пошук інших шляхів та способів прямого і непрямого стимулювання до творчості та виявлення таких мотиваційних факторів, які характерні для працівників інноваційних організацій.

Література

1. http://polbu.ru/vagin_creative/ch09_all.html
2. http://www.artflasher.com/services_kreativ_02.html
3. <http://www.adv-energy.com.ua/infos/v/34>
4. <http://www.klubok.net/article2017.html>
5. <http://www.psyforce.ru/89/>
6. Адаманова З. О. Система мотивации инновационной деятельности в ЕС и применение ее в условиях Украины / З. О. Адаманова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький, 2005. – № 2, Т. 1. – С. 212–214.
7. Денисенко М. П. Сучасний стан інноваційного потенціалу підприємств легкої промисловості / М. П. Денисенко, С. В. Вовчок // Проблеми науки. – 2008. – № 2. – С. 21–29.
8. Савчук О. В. Функція мотивації в управлінні розвитком інноваційного потенціалу підприємства / О. В. Савчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький, 2007. – № 6, Т. 2. – С. 89–93.

Надійшла 18.04.2011

ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНИХ ПІДХОДІВ У РОЗБУДОВІ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті відображено результати досліджень у сфері інноваційного розвитку економіки, зокрема тих, що стосуються кластерних підходів при формуванні інноваційної інфраструктури. Автор акцентує увагу на теоретичному обґрунтуванні доцільності створення інноваційних кластерів. Запропоновано нові підходи до формування державної кластерної політики та схему взаємодії держави й підприємств в межах кластерного утворення.

In the article the results of researches are represented in the field of innovative development of economy, in particular those which touch cluster approaches at forming of innovative infrastructure. An author accents attention on the theoretical ground of expedience of creation of innovative clusters. New approaches to forming of public cluster policy and chart of co-operation of the state and enterprises are offered within the limits of cluster.

Ключові слова: кластерний підхід, інноваційна інфраструктура, інноваційні кластери, кластерна політика.

Вступ. Системний перехід економіки України до інноваційної моделі розвитку потребує потужної інфраструктури. Існуючий інноваційний потенціал країни можливо реалізувати лише за умови докорінного, різновекторного інфраструктурного реформування. Успіх таких перетворень залежить від модернізації організаційно-економічних та фінансових механізмів управління інноваційними процесами, створення адекватних умов для формування резерву активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Практика інноваційного реформування високорозвинених країн свідчить, що ключовою детермінантою у розбудові інноваційної інфраструктури економіки є застосування кластерних підходів.

Багаточисленні спроби інноваційних змін вітчизняної економіки мають низьку ефективність, оскільки переважна їх більшість запроваджується на загальноекономічній, ресурсо-орієнтованій основі, без врахування територіальної специфіки та економічного потенціалу регіонів, тому посилення регіональної інтеграції, створення нових форм кластерної міжфірмової взаємодії та державних органів влади надасть необхідні імпульси для розвитку інноваційної діяльності. Зважаючи на вищевказане, актуальність дослідження важко заперечити.

Проблемам кластерного розвитку економіки та інноваційних кластерів в цілому в різний час були присвячені роботи науковців: О. Богми, М. Войнаренка [1], В. Дубицького, С. Мочерного, А. Мельник, С. Соколенко [2] та інших фахівців у площині кластеризації. Значний внесок в дослідження кластерної міжфірмової взаємодії, зокрема питань, що стосуються їх організаційного та фінансового забезпечення, зробили зарубіжні вчені: М. Портер, Є. Дахмен, Д. Сольє, М. Тодаро, І. Толенадо, П. Фішер.

Незважаючи на глибину окресленої проблематики, науковий інтерес до кластерних підходів і їх впливу на інноваційну інфраструктуру економіки в теорії та практиці має дещо фрагментарний аналіз та вибірковий підхід щодо висвітлення окремих аспектів розвитку кластерів, зокрема тих, що стосуються державної політики у сфері кластеризації. Деструктивна посткризова ситуація в Україні, особливості її адміністративно-територіального розмежування та виробничо-науковий потенціал залишають ці питання відкритими і такими, що потребують уточнень. Внаслідок цього виникає об'єктивна потреба в проведенні теоретичних узагальнень у вирішенні проблем застосування кластерних підходів в системі формування, модернізації, реформування та управління інноваційними економіко-організаційними одиницями.

Необхідність більш ґрунтовного дослідження теоретичних і практичних питань щодо кластерних підходів, зростаючі потреби пошуку нових альтернативних форм їх впровадження, забезпечення активізації відтворювального розвитку, інноваційно-інвестиційної, фінансово-господарської діяльності на усіх рівнях стали визначальними при формуванні цілей роботи.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних аспектів застосування кластерних підходів при розбудові інноваційної інфраструктури економіки й критичному осмисленні векторів їх подальшого розвитку.

Основний розділ. Реформування національної економіки на інноваційних засадах є об'єктивною умовою зростання конкурентоспроможності України на світовому ринку. Відповідно до практики розвитку найбільш ефективних і стійких економічних систем, певного вітчизняного досвіду для прискореного переходу до інноваційної моделі економічних відносин варто зміцнювати та нагромаджувати інфраструктуру інноваційного типу, шляхом ефективного стимулювання інтеграційних процесів у сфері науки й виробництва, тобто застосування кластерних підходів.

В загальному розумінні кластерний підхід – це реалізація інтеграційних процесів у сфері виробництва, започаткування нових форм економічної активності, які функціонують на високому рівні агрегації, що забезпечує ефективність управління, цілеспрямоване використання сукупного виробничого потенціалу та організаційно-економічного ресурсу всіх учасників кластерного утворення. Таким чином, даний підхід ґрунтується на функціонуванні нових організаційно-правових форм – кластерів.

На нашу думку, кластерний підхід – достатньо багатогранне явище, тому слід сконцентрувати увагу

на трактуванні цього поняття з управлінської точки зору та з позицій фінансової архітектури кластерного утворення. В контексті управління міжфірмовою взаємодією, кластерний підхід варто розглядати як систему форм, методів і способів прийняття ефективних управлінських рішень з метою інтеграції виробничо-господарських одиниць в межах єдиного ланцюга «держава – наука – виробництво» для активізації інноваційної діяльності. З позицій формування фінансової архітектури, кластерний підхід – це інтеграція форм і методів фінансового забезпечення, виробничого, фінансового, соціального капіталу територіально близьких виробничих одиниць з метою врівноваження економічних інтересів учасників кластеру.

Таким чином, теоретичне дослідження сутності кластерного підходу засвідчує його повноцінну ефективність в концепції інноваційного розвитку, а використання інтегрованих форм в управлінні інноваційними кластерами спонукатиме до поширення технологічних інновацій, зростання інноваційної активності національних виробничо-господарських одиниць та їх конкурентоспроможності. Об'єктивною умовою вітчизняних кластерних ініціатив в сфері інноваційного розвитку варто виділити інфраструктурне та фінансове забезпечення: наявність технопарків, бізнес-інкубаторів, венчурних фондів, страхових компаній, інститутів спільного інвестування. Попри це, їх питома вага в інноваційній складовій національної економіки є латентною, що змушує ефект синергізму від інтеграції та координації інноваційних структур в єдиному кластерному ланцюзі.

Тому, вкрай важливим є усвідомлення необхідності розробки механізму державної фінансової політики спрямованої на підтримку та регулювання кластерних відносин, адже формування ефективної системи державного менеджменту дасть змогу своєчасно й адекватно відреагувати на зміни макроекономічних індикаторів й адаптувати інноваційний процес в функціональному центрі кластеру. З огляду на це, спробуємо систематизувати форми державної політики із застосуванням кластерного підходу, враховуючи ступінь фінансового впливу й участі держави в кластері та розвитку регіону. Отже, державна кластерна політика може мати такі базові моделі:

1. Каталітична. Передбачає обмежене державне фінансування інноваційного кластерного проекту.
2. Розширеної підтримки. За такої кластерної політики держава виступає не тільки як каталізатор утворення кластеру, а й додатково фінансує розвиток інноваційної інфраструктури регіону, інвестує в розвиток фундаментальної та прикладної науки в кластерному об'єднанні.
3. Директивна кластерна політика. Передбачає докорінне реформування економіки через механізм її кластеризації та реалізацію інвестиційно-інноваційних програм розвитку.
4. Політика кластерного протекціонізму. При здійсненні такої кластерної політики держава постійно забезпечує фінансову архітектуру кластеру, впливає на управлінські рішення та має право контролю за розвитком та функціонуванням кластеру.

В Україні кластерні ініціативи можуть ґрунтуватись на вищевказаних базових моделях кластерної політики, але, на нашу думку, для розбудови інноваційної інфраструктури необхідно ґрунтуватись на ліберальній політиці кластерної інтервенції, яка ґрунтується не на державному втручанні в господарську діяльність кластеру, а на його управлінській та фінансовій координації (підтримку спеціалізації кластеру, надання державних трансфертів і дотацій, застосування пільгового оподаткування). Такий кластерний підхід націлений на підвищення інноваційного потенціалу через інтеграцію ресурсних та інфраструктурних можливостей і вимагає збалансування державної кластерної політики та адекватного інфраструктурного забезпечення підприємств-учасників кластеру. Взаємодію держави та учасників кластеру пропонуємо розглянути на рис. 1.



Рис. 1. Схема взаємодії держави та інноваційного кластеру

Отже, резюмуючи все вищезазначене, ми встановили, що інтенсифікація розбудови інноваційної інфраструктури на засадах кластерного підходу має ґрунтуватись на впровадженні системних реформ в інноваційній сфері, зокрема через механізми реалізації державної кластерної політики та створення високоагрегованих інтегрованих виробничих структур.

Застосування інноваційної моделі розвитку економіки свідчить, що її невід'ємним елементом є кластер. Кластеризація виконує функцію прискорювача інноваційного розвитку і здатна не тільки вивести економіку країни на вищий рівень, а й забезпечити прорив вітчизняних технологій на світові ринки, але лише за умови активної підтримки з боку державного сектору через реальні механізми управління.

Цілеспрямовані зусилля держави щодо створення кластерної інноваційної інфраструктури, яка, захищаючи інтелектуальну власність, полегшує процес дифузії нововведень та їх комерціалізації, забезпечує координацію і підтримку державою пріоритетних науково-технічних досліджень, а також активна інноваційна діяльність підприємців-учасників кластеру, які в інноваціях вбачають найефективніший спосіб збільшення підприємницького доходу, створили б в державі умови для накопичення і розвитку інноваційної діяльності і забезпечили б країні конкурентоспроможність в багатьох сферах науково-технічної і виробничої діяльності.

Література

1. Войнаренко М. П. Кластери як центри економічного зростання регіонів за умов кризи / М. П. Войнаренко // Матеріали Міжнарод. науч.-практ. конф. [«Развитие инновационных кластеров в современных условиях реструктуризации экономики»], (Севастополь, 30.05–2.06.2009 г.) / ТПП Украины, МФСР. – Севастополь : СТПП, 2009. – С. 16–29.
2. Соколенко С. Промышленная и территориальная кластеризация как средство реструктуризации / С. Соколенко // Социальные аспекты и финансирование индустриальной реструктуризации : материалы конф., 26–27 октября 2003 г. – М. : Региональный форум, 2003.
3. Посібник кластерного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy-mk.gov.ua/download/books/ClusterHandbookUkr.pdf>

Надійшла 13.04.2011

УДК 330.322.5

А. А. СВИНЦИЦКИЙ

Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт, г. Ставрополь

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Рассмотренные критерии оценки эффективности инвестиционных программ, а также модель отбора проектов в программу социально-экономического развития для получения эффекта от использования потенциала системы.

The paper deals with some criteria of effectiveness evaluation of investment programmes, as well as the model of projects selection in the programme of social and economic development to obtain the effect of using systems.

Ключевые слова: эффективность, реализация, программа, модель, стратегия, потенциал.

Эффективность использования потенциала традиционно определяется через расчет эффективности про-грамм развития. Оценка эффективности инвестиционных программ является проблемой изучения экономистов на протяжении долгого времени.

Эффективность государственной поддержки в настоящее время традиционно рассматривается по формализованным критериям корпоративной, региональной и бюджетной эффективности. Корпоративная эффективность — отношение валовой прибыли к освоенным инвестициям по проекту. Региональная эффективность — отношение получаемой при реализации проекта добавленной стоимости к валовому региональному продукту. Этот критерий показывает вклад проекта в прирост региональных ресурсов, которые могут быть использованы на конечное потребление и накопление.

Бюджетная эффективность – отношение суммарных налоговых и неналоговых поступлений в бюджетную систему, возникающих в результате реализации инвестиционного проекта, к величине инвестиций по проекту. По-добные подходы к оценке эффективности программ социально-экономического развития основаны на расчете оперативного эффекта, проявляющегося в основном в момент реализации и эксплуатации инвестиционных проектов.

Государственная поддержка может также оцениваться в долгосрочном аспекте. Интересен подход к оценке стратегического чистого дисконтированного дохода, представленного как сумма традиционного NPV и как стоимость заключенных в программе доходных опционов. В этой методологии целевую программу рассматривают как опцион call. Под опционом понимается право участника целевой программы приобрести за определенное время и по определенной цене лежащий в его основе базовый актив (сырье,

материалы, другие различные биржевые товары, а также фьючерсы на них). Оценка опциона проводится по основе расчета настоящей стоимости потока денежных средств и инвестиций на начало реализации программы, которые рассматриваются как случайные величины относительно риск-нейтральных вероятностей.

Подобный подход является финансовым инструментом индикативного управления, отражающим интересы государственных организаций в решении социальных проблем при бюджетном финансировании развития промышленности. Однако, при этом он требует обусловленности инвестиций соглашениями фиксирующими размеры и цены будущих активов, генерируемых проектами, и, что самое главное, о способе их использования. Это налагает дополнительные обязательства, как на предприятия, так и на государство.

Интересы других субъектов инвестиционного процесса отражаются несколькими группами подходов. Первый подход основан на получении финансового дохода - прибыли. При этом отмечалось, что при определенных условиях интересы предпринимателей ведут к реализации интересов (роста совокупного благосостояния) общества в целом. В качестве критерия «прибыли» в литературе используются понятия валовой дисконтированной прибыли, определяющий чистый дисконтированный доход NPV за срок использования инвестиций, а также экономической добавленной стоимости EVA. На уровне компании текущая величина экономической добавленной стоимости равна рыночной добавленной стоимости MVA. Когда рассматривается отдельный проект, то текущее значение будущей экономической добавленной стоимости равно чистой дисконтированной стоимости проекта NPV. EVA - измеритель движения, который явным образом учитывает цену и размер инвестированного капитала, тогда как NPV дает оценку активов. В этом его преимущество как критерия эффективности над показателем движения средств.

Критерий оценки проектов при формировании целевых программ, то есть максимизация благосостояния собственников, включает ожидаемые будущие поступления и расходы, связанные с реализацией проекта в рамках целевой программы. Если принимается каждый такой проект, удовлетворяющий этому критерию, то стоимость программы будет максимальной.

В качестве другого подхода выступают затраты ресурсов или минимизация расходов связанных с осуществлением проекта. Так в работах В.В.Новожилова показана возможность использования критерия приведенных затрат вместо критерия сравнительной эффективности. Эта идея была развита Х.Фишилем, который использовал при разработке программ критерия настоящей стоимости потока затрат в течение срока жизни проекта. Д. Дин предложил в качестве критерия использовать конечное состояние инвестора с учетом внутреннего процента.

Третьим подходом является максимизация объемов производства. Известной моделью управления экономическим потенциалом является регулирование уровня использования потенциала в зависимости от степени удовлетворения потребностей с минимальными затратами ресурсов и максимальным ростом конечного продукта с помощью модели типа:

$$\sum_{i=1}^n J_0 = \max \sum_{i=1}^n (\sum_{j=1}^n a_{ij} \chi) + c_i$$

при условии $\sum_{j=1}^n a_{ij} \chi < Q_i, X_i > 0, C_i = \max$

где C_i – конечный продукт, Q_i – норма расхода i -го материала, продукта на единицу выпускаемой продукции в j -й отрасли, X_i – объем выпуска продукции в j -й отрасли, Q – лимит ресурсов, которые имеются в наличии [19].

Существуют также подходы, предусматривающие включение в критерии отборов проектов для формирования программ множества критериев экономического, социального, политического и другого характера.

Рассмотренные критерии оценки эффективности инвестиционных программ, отражая интересы разных сторон, участвующих в инвестиционном процессе, вместе с тем не отвечают на вопрос об их интегральном эффекте, а также роли государства в его формировании.

Программа отбора проектов в программы развития должна быть направлена на достижение комплексной уточняемой цели через процедуру поэтапного формирования эффекта и должна быть направлена как на преобразование текущего состояния экономики, так и на преобразование потенциала.

В качестве критерия управляемости экономического процесса предлагается обеспечение баланса интересов участников регионального экономического процесса. Под балансом интересов понимается возможность выбора наиболее эффективного варианта развития экономического процесса, на каждом его шаге удовлетворяющая интересы всех участников. Основной задачей обеспечения баланса интересов будет такая организация инвестиций, при которой на каждом этапе процесса будет возможным установление единых целей и критериев выбора как для всех участников в отдельности, так и обобщенных критериев. Изменение цели и критериев инвестиций у участников инвестиционного процесса происходит из-за смены текущих и стратегических потребностей участников.

Стратегические потребности участника обусловлены долгосрочными целями развития экономической системы и укрепления своего места в ней. В отношении баланса интересов стратегические

потребности более просто поддаются регулированию, так как во многом они совпадают, исходя из одинаковой логики долгосрочного развития всех элементов экономической системы и экономических законов, действующих на участников инвестиционного процесса. Регулирование баланса интересов облегчается также тем, что в стратегическом плане на первое место выходят такие показатели оценки эффективности инвестиций для каждого из участников, которые не приводят к конфликту между ними. Хотя и в этом случае могут быть коренные расхождения в оценке эффективности инвестиций и выборе варианта развития инвестиционного процесса. Важным моментом стратегического выбора является также то, что срок его реализации обычно превышает срок активной деятельности конкретных физических лиц участников инвестиционных процессов, как бы снимая с них ответственность за точность достижения результатов инвестиционного процесса, что позволяет легче относиться к процедуре принятия управленческого решения.

Текущие потребности участников обусловлены краткосрочными целями, что приводит к более жесткому регулированию процесса достижения баланса интересов всех участников. Обычно такая процедура связана с уступками всех или части участников для достижения общего согласия.

В качестве основных потребностей участников можно выделить финансовые, экономические, социальные, политические, экологические и другие потребности. Каждая из данных потребностей в большей или меньшей степени присуща каждому из участников, однако, вес их в общей структуре потребностей для каждого участника разный. Именно соотношение долей потребностей определяет текущий и стратегический интерес каждого участника, который перерастает в инвестиционную политику и стратегию предприятия. Соответственно и модель оценки процесса требует своего расширения участников процесса.

Как было указано выше, рост потенциала определен в нашем исследовании как цель функционирования социально-экономической системы, однако при этом должны соблюдаться темпы роста социальных критериев (нормативов), что ставит задачу установления критериев по социальной привлекательности региона.

Модель отбора проектов в программу СЭР для получения эффекта от использования потенциала системы представлена на таблице 1 и состоит из следующих шагов.

Таблица 1

Модель системы использования экономического потенциала

Интегральный эффект развития системы		
Социальная привлекательность $S = \max(\geq S_n)$	Эффективность развития $EF = \max (>Efk)$	Инвестиционная привлекательность $IPr = \max$
↑		
Эффект потенциала		
Экономический потенциал $+ \Delta EP = \max$	Социальный потенциал $+ \Delta SP = \max$	
↑		
Стратегический эффект (истинные накопленные сбережения региона)		
Ресурсные потери $\Delta R < Rk(\min)$	Экологические потери $\Delta E < Ek(\min)$	Социальные потери $\Delta S < Sk(\min)$
↑		
Системный эффект		
Валовой региональный продукт	Региональный чистый доход $\min NPVr > NPVk$	Региональная добавленная стоимость $Vr = \max$
↑		
Эффект развития		
Чистый доход от программы развития $NPV = \max$		
↑		
Ресурсные затраты $\Delta R = < Rc$	Экологические затраты $\Delta E = < Ec$	Социальные затраты $\Delta S = < Sc$
↑		
Экономический потенциал EP		Социальный потенциал SP

1 шаг. Получение эффекта от реализации программы развития. На данном этапе основной целевой функцией является максимизация чистого дохода от программы развития, т.е. совокупности реализуемых проектов при минимизации или соблюдении ограничений на ресурсные, экологические и социальные затраты на реализацию проектов. Максимизация чистого дохода от реализации проектов учитывает, прежде

всего, интересы ключевых инвесторов, инициирующих данный проект.

2 шаг. Получение системного эффекта. Системный эффект будет складываться из максимизации валового регионального продукта, максимизации региональной добавленной стоимости при соблюдении ограничения на то, чтобы региональный чистый доход был не менее заданной проектной величины.

На прирост валового регионального продукта влияют две группы факторов:

- экстенсивные факторы, связанные с ростом объемов инвестиций в регион;
- интенсивные факторы, связанные с ростом отдачи от имеющегося и будущего потенциала.

При этом региональный чистый доход складывается из прибыли бюджета от инвестированных средств, сгенерированных проектом налогов и заработной платы, т.е. он учитывает социальный и бюджетный эффект.

Дело в том, что при незначительных возможностях бюджета для финансирования инвестиций, а также предлагая низкую процентную ставку по бюджетным кредитам, государство изначально предполагает получение не прямого экономического эффекта. Косвенный экономический эффект для региона на самом деле будет прямым, однако он не учитывает возникающих при этом потерь стратегических возможностей региона от хозяйственной деятельности.

3 шаг. Получение стратегического эффекта. Стратегический эффект будет складываться из выявления по-терь по ресурсной, экологической и социальной составляющей и их вычитания из общего эффекта. Стратегический эффект аналогичен индикатору истинных сбережений, рассчитываемому Всемирным банком. Однако, в данном подходе предлагается установить критерии потребления ресурсов через их невозвратные потери в проектах. Эти потери будут отражать скорость расхода ресурсов экономикой и будут во многом определяться следующим этапом, то есть могут изменяться в сторону увеличения при соблюдении эффекта роста потенциала системы в целом.

4 шаг. Выявление эффекта роста потенциала. В основу роста потенциала в данной работе заложена стратегическая эффективность (прибыльность) проектов и их направленность на рост базового цикла. Оценка стратегического влияния проектов на потенциал будет рассмотрена ниже.

5 шаг. Расчет интегрального значения эффекта. Интегральный эффект отражает долгосрочную привлекательность системы для бизнеса и жизни, а также достижение определенного критерия эффективности.

При применении экспертного метода интегральный эффект определяется как сумма эффектов развития, системного, стратегического и эффекта потенциала, выраженная в баллах (шкалу оценки можно предложить от -10 до 10):

$$K_i = K_{\text{Эр}} + K_{\text{СЭ}} + K_{\text{СтрЭ}} + K_{\text{ЭП}}$$

В долгосрочном плане интегральный эффект можно оценить двумя моделями. Первая модель отражает достижение целевых критериев развития потенциала социально-экономической системы и может быть сформулирована следующим образом.

Стратегическая прибыль субъектов стремиться к максимуму

$$\sum_{i=1}^n \Delta SP_i = \max$$

при условии ограничений на запасы ресурсов одной группы (заменяемых в условиях инновационного развития) $R_i \geq R_{0i}$ и развитии ресурсов в каждой группе $\Delta R_i \geq 0$;

ограничений на стоимостную оценку ресурсов каждого вида для бизнеса $CR_i \geq CR_{i0}$ и росте их стоимости $\Delta CR_i \geq 0$;

ограничений по оценке времени бизнеса $T + \Delta T_p + \Delta T_d \geq T_{\text{п}}$ более чем прогнозный период.

Данная модель, дополняя процедуру отбора проектов, позволяет оценить эффективность и качество программ использования потенциала.

Второй моделью оценки интегрального эффекта является оценка потерь интересов субъектов в отборе проектов и реализации программ развития потенциала. Программа социально-экономического развития (СЭР) помимо получения интегрального эффекта должна быть скомпонована таким

образом, чтобы уменьшить риски возможных потерь (ущерба) для экономического потенциала в будущие периоды.

Для этого можно воспользоваться известную методологию Value-at-Risk (VaR). В дальнейшем данная модель будет использована для оценки степени деградации потенциала при формировании сегодняшнего инвестиционного портфеля.

Рассматривая основные задачи управления использованием потенциала можно разделить их на две большие группы:

- повышения эффективности использования имеющегося потенциала социально-экономических систем региона;

- рост потенциала.

Обе этих задачи решаются комбинацией двух групп факторов:

- снятие ограничений на использование имеющегося потенциала;
- развитие потенциала системы.

Сущность рассмотренной методологии управления потенциалом является получение возможности обеспечения роста потенциала. Очевидно, что обеспечение неограниченного во времени роста потенциала требует разработки соответствующей концепции устранения ограничений и, прежде всего, ресурсных. Как было отмечено выше в качестве первого подхода к моделированию потенциала возможно использование ресурсно-запасной модели, трактующей потенциал территории как наличие запасов ресурсов, которые могут быть вовлечены в бизнес сегодняшний и будущий, а также процессы, ограничивающие и стимулирующие данное вовлечение. В следующей главе раскроем проблему роста потенциала через ресурсно-запасное моделирование.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Информация - это экономическая категория, определяющая цель, методы и инструменты развития социально-экономической системы, в тоже время информация является экономическим процессом, позволяющим уточнять возможности использования потенциала. Если соблюдается зависимость информации от степени деловой активности, то может быть определена и обратная зависимость инвестиционной привлекательности территориально-отраслевой системы от наличия и количества информации о ней.

2. Управление информацией будет означать в то же время и управление потенциалом. Задача управления внешними ресурсами состоит в их поиске, определении и прикреплении к социально-экономической системе. Задача управления внутренними ресурсами состоит в их стабилизации (определенности) во времени.

3. Экономический потенциал, являясь в каждый момент времени эксплуатируемым, инвестиционным или резервным потенциалом, имеет следующие свойства: нестабильность состояния; неопределенность; динамичность развития. Цель управления потенциалом будет придание ему стабильного и определенного во времени характера, а также его развитие в заданном направлении.

4. Методику выявления потенциала предлагается построить на выявлении четырех уровней интересов субъектов к территориально-отраслевой социально-экономической системе: финансовые, материальные, геополитические, социальные. Процесс выявления потенциала заключается в поэтапном анализе информации по поводу определенных интересов субъектов экономического процесса.

5. Целью оценки потенциала является возможность уловить необходимые структурные изменения в потенциале социально-экономической системы. Проблема оценки методологически разбивается на три аспекта:

- оценка потенциала как показателя, характеризующего привлекательность и уровень развития территории, учитывающая, в числе прочих, системные факторы, включающие в себя организационные возможности социально-экономических систем региона;

- оценка эффективности использования имеющегося потенциала, через систему коэффициентов, позволяющих оценить отличие использования потенциала в регионе от мировых тенденций;

- оценка эффективности изменения инвестиционного потенциала в ходе инвестиционного процесса, через эффективность использования территориальных ресурсов во времени, т.е. оценки прямого и косвенного экономического эффекта от использования инвестиционного потенциала.

6. Процесс присвоения потенциала субъектом региона состоит в конкуренции, закреплении прав и представления потенциала для использования.

7. Рассматривая основные задачи управления использованием потенциала можно разделить их на две большие группы:

- повышения эффективности использования имеющегося потенциала социально-экономических систем региона;

- рост потенциала.

Обе этих задачи решаются комбинацией двух групп факторов:

- снятие ограничений на использование имеющегося потенциала;

- развитие потенциала системы.

8. В качестве критерия управляемости экономического процесса предлагается обеспечение баланса интересов участников регионального экономического процесса. Под балансом интересов понимается возможность выбора наиболее эффективного варианта развития экономического процесса, на каждом его шаге удовлетворяющая интересы всех участников.

Литература

1. Баутин В. М. Социально-экономические факторы стимулирования трудовой активности работников сельского хозяйства (теория и практика) / Баутин В. М. – М. : РУ ВНИИМ, 2005. – 149 с.
2. Боев В. Р. Экономические рычаги ускорения научно-технического прогресса / В. Р. Боев, А. Г. Зельднер. – М. : Агропромиздат, 2000. – 62 с.

УДК 811.133

Т. Г. СКУРИХИНА

ФГОУ ВПО Сибирская академия государственной службы, г. Новосибирск

ПРОЕКТНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ОБУЧЕНИЯ НА ОСНОВЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАСЕЛЕНИЯ, ВЛАСТИ, БИЗНЕСА И ОБРАЗОВАНИЯ

Модернизация современного образования требует использования в учебном процессе такой технологии активного обучения, как проектная технология. В статье представлены основные положения проектной технологии обучения на основе взаимодействия населения, власти, бизнеса и образования.

Modernization of modern formation demands use in educational process of such technology of active training, as design technology. In article substantive provisions of design technology of training on the basis of interaction of the population, the power, business and formation are presented.

Ключевые слова: инновационная активность, компетенции инновационного человека, проектная технология обучения, студенческая проектная команда.

Современные тенденции развития инновационной деятельности в России далеко не в полной мере отвечают ожиданиям, связанным с формированием экономики инновационного типа, обеспечением динамичного устойчивого роста, повышением конкурентоспособности продукции и качества жизни населения. Инновационное предпринимательство в РФ как особый вид предпринимательской деятельности, предоставляющий клиентам новые решения их проблем, а также выявляющий новые инновационные возможности для собственного бизнеса, т.е. решения внутренних проблем, не получило широкого распространения. Восприимчивость предпринимательства к нововведениям, особенно технологического характера, продолжает оставаться низкой.

Уровень инновационной активности предпринимательства зависит от различных как внешних (налоговая система, низкая доступность кредитов, неразвитость инновационной инфраструктуры и др.), так и внутренних (недостаток финансовых средств, высокий уровень износа основных фондов, недостаточную квалификацию персонала и др.) факторов. Автор предлагает в соответствии с общеметодологической моделью роста «бочка Либиха» из указанного перечня определить факторы минимума роста инновационной активности предпринимательства в РФ. Следует отметить, что уровень инновационной активности предпринимательства зависит от преодоления минимально представленного в данный конкретный момент фактора роста. В другой период времени ограничивающим рост инновационной активности предпринимательства может быть другой фактор минимума. Кроме того, автор считает, что одновременно на уровень инновационной активности предпринимательства может действовать не один фактор минимума, а некоторая их совокупность.

В настоящее время в РФ к одному из факторов минимума роста инновационной активности предпринимательства следует отнести недостаточный уровень профессиональных компетенций у работников и организаторов предпринимательской деятельности. Усугубляется проблема еще и тем, что ключевые для инновационного предпринимательства личные компетенции – мобильность, желание обучаться в течение всей жизни, склонность к предпринимательству и принятию риска – не являются характерными особенностями значимой части населения страны.

В Стратегии инновационного развития России до 2020 г. (далее Стратегия) в качестве ключевых компетенций инновационного сообщества указаны:

- способность и готовность к непрерывному образованию, постоянному совершенствованию, переобучению и самообучению, профессиональной мобильности, стремление к новому;
- способность к критическому мышлению;
- способность и готовность к разумному риску, креативность и предприимчивость, умение работать самостоятельно и готовность к работе в команде, готовность к работе в высококонкурентной среде;
- широкое владение иностранными языками как коммуникационными инструментами эффективного участия в процессах глобализации, включая способность к свободному бытовому, деловому и профессиональному общению на английском языке.

Наращивание таких компетенций – длительный и сложный процесс, включающий в себя необходимость адаптации для этих целей не просто отдельных направлений социально-экономической политики (в первую очередь, политики в сфере образования), но и общественной среды в целом. В Стратегии представлен широкий комплекс мер со стороны органов государственной власти и местного самоуправления по модернизации общественной среды, реализация которых позволит создать как условия, так и мотивацию для формирования у населения России компетенций, необходимых для инновационного предпринимательства.

Важнейшей задачей современной системы образования является разработка и переориентация действующих образовательных программ и технологий на получение населением возможности России компетенций, необходимых для инновационного предпринимательства, включая аналитическое и критическое мышление, стремление к новому, способность к постоянному самообучению, готовность к разумному риску, креативность и предприимчивость, готовность к работе в высококонкурентной среде. Ориентированность новой образовательной парадигмы на формирование ключевых компетенций, смещение акцента со знаниецентричного подхода к обучению на интерактивный личностно-деятельностный подход, необходимость формирования у выпускника вуза проектно-ориентированного сознания, способного к активному выстраиванию будущего, все это потребовало внедрения в учебный процесс технологий активного обучения.

Технология активного обучения, представляющая собой «совокупность педагогических приемов организации учебного процесса и создание условий, мотивирующих учащихся к самостоятельному и творческому усвоению учебной информации в процессе познавательной деятельности», позволяет обеспечить реализацию компетентностного подхода в образовании. Модернизация современного образования требует использования в учебном процессе такой технологии активного обучения, как проектное обучение. Автор под проектированием в контексте образования понимают целенаправленную учебную деятельность, совершаемую в специально организованных условиях, обеспечивающих студенту возможность действовать самостоятельно от поиска проблемы, организации и планирования деятельности по ее решению до предъявления найденного способа ее решения для публичной оценки. Процесс проектного обучения студентов включает:

1. Проведение теоретических занятий (лекции, тренинги и пр.).
2. Формирование студенческих проектных команд.
3. Определение студенческой проектной командой проблемной области.
4. Закрепление за студенческой проектной командой тьютора.
5. Самостоятельная организация и планирование деятельности студенческой проектной команды по решению проблемы.
6. Разработка студенческой проектной командой проекта.
7. Тьюторское сопровождение деятельности студенческой проектной командой.
8. Публичная презентация, защита и оценка проекта, разработанного студенческой проектной командой.

Разработанная автором проектная технология обучения, базируется на модели взаимодействия населения, власти, бизнеса и образования (рис. 1).

В качестве компонентов «входа» выступают цели и задачи деятельности органов государственной власти и местного самоуправления, предприятий малого и среднего бизнеса, группы населения конкретного муниципального образования. Выполнение задач и достижение целей деятельности указанных субъектов ставит перед ними различного рода проблемы, решение которых в данный период времени по разным причинам затруднено. На «выходе» – проекты (коммерческие, коммерческие с социальной направленностью, социальные) – обоснованные и детально проработанные варианты решения проблем.



* органы государственной власти и местного самоуправления, предприятия малого и среднего бизнеса, группы населения конкретного муниципального образования

Рис. 1. Проектная технология обучения на основе модели взаимодействия

Центральное место в системе занимает проблема, которая является ведущим мотивационным фактором, а поэтому должна быть реальной и актуальной. Предприятиям/органам власти/группам населения, которые формулируют проблемы, следует демонстрировать живой интерес в их разрешении. Доступ к ресурсам и коммуникационным системам предполагает наличие кабинета проектной деятельности с подключенным Интернетом, свободное пользование ресурсами библиотеки и электронными архивами, аудиторного фонда для работы, как в большой группе, так и в малых группах, аудиовизуальное оборудование, телефон, современное программное обеспечение и др.

Преподаватели в данной модели не являются лекторами, а превращаются в тьюторов студенческих проектных групп. Тьютор помогает студенческой проектной команде выстроить работу над проектом, представить последовательность работы, а также помогает овладеть специальными формами работы над проектом.

Предприятия/органы власти/группы населения, выступающие партнерами, не только ставят задачу для разрешения, но и должны быть открыты к постоянному сотрудничеству со студентами и куратором от вуза.

Студенческая проектная команда должна обладать высокой мотивацией к участию, иметь серьезную заинтересованность в активных формах обучения и желание развивать навыки и умения, необходимые для реализации проекта, т. е. стремиться:

- нести ответственность за собственный образовательный процесс;
- решать проблемы внутригруппового и межгруппового общения;
- интенсивно трудиться и развивать в себе навыки командной работы.

Рекомендуемый размер студенческой проектной команды – по 5–7 человек. Обычно в процессе работы каждый студент специализируется в определенном направлении для решения задач, связанных с финансами, маркетингом, управлением персоналом, организационной структурой и другими вопросами. Большое значение при выполнении проекта придается командной работе. У студентов развиваются навыки планирования совместной работы, умение слушать друг друга, лидерские качества.

Завершается работа над проектом защитой, которая проходит в форме публичной презентации проекта. Оценка проекта складывается из баллов, полученных за внешний вид; ораторские навыки; умение отвечать на вопросы; соблюдение регламента выступления; уровень подготовки электронной презентации и другого иллюстративного материала; стиль оформления аннотации и отчета по проекту; содержание аннотации и отчета по проекту. После защиты проекта студенты заполняют анкеты, в которых оценивают полезность проектной технологии обучения, базирующейся на модели взаимодействия, приобретенные навыки, собственный вклад в работу группы, вклад других участников, а также определяют собственные слабые стороны и оценивают не использованные резервы.

Представленная модель в своей основе имеет принцип активного обучения, в данном случае это процесс построения отношений между студентами, населением, предприятиями и органами власти для выполнения определенных действий. Студенты оказываются в принципиально новых условиях получения знаний и выработки необходимых навыков. Процесс обучения, таким образом, становится более социализированным. Модель основана на активных действиях по разрешению обозначенных и возникающих проблем, а не на простом накоплении знаний по предмету. Студенты получают возможность использовать полученные знания, информацию, определенные умения и навыки при решении тех или иных задач.

Апробация технологии проектной обучения студентов на основе модели взаимодействия была начата в июне 2010 г. В целях участия СибАГС в Сибирском проекте «Малая Родина» была сформирована экспериментальная проектная команда из студентов, обучающихся на разных курсах и по разным специальностям. В качестве объекта приложения деятельности студенческой проектной команды был выбран Ордынский район Новосибирской области. Перед студентами была поставлена задача – выполнить экспертную оценку программы развития Ордынского района, а также предложить конкретные проекты по ее реализации, определить новые точки экономического роста территории.

Взаимодействуя с администрацией района, предприятиями малого и среднего бизнеса, населением студенческая проектная команда выполнила экспертную оценку программы развития Ордынского района, определила системообразующее и перспективное направление в экономике района – туризм и рекреация, выявила угрозы развитию конкретного туристического предприятия и предложила обоснованное и детально проработанное решение проблемы (проект). Результаты деятельности студенческой проектной команды были одобрены администрацией Ордынского района и владельцем базы отдыха «Оазис», а проект «Новый формат отдыха и туризма в Ордынском районе Новосибирской области (на примере базы отдыха «Оазис»)» был представлен на конкурс инновационных проектов в рамках Международного молодежного инновационного форума Interra 2010 в Номинации «Прорыв в будущее» и получил диплом второй степени.

В 2011 г. на базе Научно-образовательного центра СибАГС были сформированы несколько проектных команд из студентов, обучающихся на разных курсах и по разным специальностям. В качестве объекта приложения деятельности студенческих проектных команд выбран Ордынский район Новосибирской области. Перед студентами была поставлена задача – разработать проекты, направленные на

решение социально-экономических проблем Ордынского района. Команды должны посредством взаимодействия с администрацией Ордынского района, предприятиями малого и среднего бизнеса, населением выявить имеющиеся проблемы и предложить обоснованные и детально проработанные решения этих проблем (проекты).

Совместная работа студентов и представителей района позволили командам определить наиболее острые социально-экономические проблемы Ордынского района и предложить два комплексных проекта по их преодолению:

1. Комплексный проект по формированию экономической и юридической грамотности у представителей малого бизнеса и молодежи Ордынского района.
2. Комплексный проект по созданию зоны отдыха (свободного доступа) для жителей Ордынского района.

Апробация проектной технологии обучения, базирующейся на модели взаимодействия, показала, что предложенная технология обучения позволяет решать актуальные и соответствующие требованиям времени проблемы образования:

- обеспечивает возможность осуществлять обучение в обстановке максимально приближенной к реальной жизни;
- позволяет увязать теоретический материал с практической деятельностью и вовлечь студентов в активный самостоятельный познавательный процесс;
- обеспечивает формирование и развитие профессиональных и ключевых компетенций.

К преимуществам предложенной проектной технологии обучения следует отнести, то что она позволяет формировать такие ключевые компетенции инновационного человека, как способность к критическому мышлению; способность и готовность разумному риску, креативность и предприимчивость, умение работать самостоятельно и готовность к работе в команде, готовность к работе в высококонкурентной среде.

Литература

1. Панфилова А. П. Инновационные педагогические технологии. Активное обучение : [учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по спец. "Педагогика и психология" и "Педагогика"] / Панфилова А. П. – М. : Академия, 2009. – 191 с.
2. Вербицкий А. А. Активное обучение в высшей школе: контекстный подход / Вербицкий А. А. – М. : Высш. шк., 1991. – 204 с.
3. Гунин В. Н. Инновационная активность предприятий: сущность, содержание, формы : [монография] / Гунин В. Н. – М. : М-во образования Рос. Федерации. Гос. ун-т упр., 2000. – 102 с.
4. Инновационное развитие : экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / [под общ. ред. Б. З. Мильнера]. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 624 с.

Надійшла 13.04.2011

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ

УДК 658(075.8)

В. М. КОЗАЧЕНКО, О. В. РОМАНЕНКО

Київський національний університет технологій та дизайну

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Розглянуті і узагальнені теоретичні положення про формування і використання основного капіталу та основних фондів підприємства. Проаналізовано вітчизняний та міжнародний досвід підвищення ефективності використання основних виробничих фондів, визначені напрями вирішення зазначених проблем.

The paper deals with common theoretical concepts about formation use of basic capital founds of an enterprise. Domestic and international experience of the use of the basic production founds effectiveness improvement has been considered.

Ключові слова: капітал, основні фонди підприємства, ефективність.

Вступ. Ефективне використання виробничих фондів було й залишається актуальною проблемою як для економічної теорії так і практики господарювання минулого і сучасності. Це обумовлено тим, що питання реалізації основних фондів стають основою фінансової стратегії будь-якого підприємства, галузі, економіки країни в цілому. Об'єктивною основою такої турботи є те що, з одного боку, існує великий знос основних фондів на підприємствах більшості видів економічної діяльності, а з іншого боку, дуже мляво проводиться модернізація та оновлення застарілого устаткування, машин та обладнання на підприємствах різних форм власності. Нажаль, як і в минули радянські часи, господарський механізм залишається слабко орієнтованим на ресурсозбереження та підвищення ефективності використання виробничих фондів.

Зміна економічних систем, яка пройшла з початку 90-х років минулого століття, перехід від командно-адміністративної економіки на ринкову, нажал, не приніс чогось нового в цієї площині. Так, знос основних фондів на підприємствах України за офіційними даними складає: гірnodобувна промисловість – 45,9%, оброблювальна – 55,3%, енергетика – 57,9%, будівництво – 55,8%. Знос основних фондів підприємств України складає від 50% до 60% [1]. За оцінками деяких економічних експертів ця цифра досягає 70%. Невеликі позитиви, які намітилися у останній час в процесі оздоровлення економічного життя, не дають суттєвих результатів та мало впливають на підвищення ефективності використання засобів виробництва.

Основний розділ. В економічній науці існує визначення капіталу як категорії, що виражає не стільки технічні чи організаційні, скільки соціально-економічні відносини, тобто капітал як такий що може існувати лише за певних соціально-економічних умов. На цю сторону капіталу робив акцент К. Маркс в своїй роботі «Капітал» [2]. Такими умовами є: високорозвинене товарне виробництво; наявність мотивації діяльності виробника на отримання прибутку; зосередження у приватної власності значної частки засобів виробництва; відсутність власних засобів виробництва у найманих працівників. Це трактування капіталу може бути визначене як соціально-економічне.

Але треба зазначити, що є й інші погляди на сутність капіталу, зокрема так званий предметно-функціональний і грошовий підходи. Наприклад, Дж. С. Мілль уявляв капітал як попередньо накопичений запас продуктів минулої праці, який забезпечує необхідні для виробничої діяльності будівлі, споруди, матеріали на час виробничого процесу [3]; А. Маршалл – як сукупність речей, без яких не можливий процес виробництва [4]; Ж. Б. Сей значно поширив погляд на капітал як на один з виробничих факторів, що поряд з працею, землею приносить доход. Узагальнюючи сказане, можна зазначити, що з точки зору підприємця капітал є сумою вартісної оцінки майна і коштів підприємця, які він може використати на господарські потреби для отримання прибутку.

Категорія «капітал» виникла ще в період становлення товарного господарства, яке є основою ринкової економіки. Але поруч з категорією «капітал» існує поняття «виробничі фонди», яке стало вживатися широко в умовах командно-адміністративної системи як антипод категорії «капітал». Це було обумовлено тим, що панування державної власності виключає можливість експлуатації, бо кожний робітник є одночасно і співвласником засобів виробництва. Слід зауважити, що ті зміни, які відбулися в сучасному суспільстві, (а саме: перехід від командно-адміністративної системи до ринкової, поширення акціонерних форм капіталу, при якому велика кількість працівників стає власниками або співвласниками матеріальних засобів, беруть участь у привласненні прибутку), дозволяють перейти до вживання категорії «капітал», проте в сучасній економічній літературі частіше вживається категорія «фонди». Тому, розглядаючи сутність фондів підприємства, маємо всі підстави вважати, що в сучасних ринкових умовах вони набувають ознаки капіталу. Не випадково в програмах вищих ці категорії ототожнюються і розглядаються поруч в таких темах, як, наприклад, «Капітал і виробничі фонди підприємства».

Матеріально-речовинне відтворення праці людей та певних засобів виробництва в процесі їх взаємодії утворює виробничі фонди підприємства, які поділяють на основні та оборотні. Відповідно до

Положення бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затвердженого наказами Міністерства фінансів України [5], до основних фондів віднесені матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік). Отже, це найбільш поширене трактування поняття «основні фонди».

Для подальшого аналізу нам потрібно пам'ятати, що в процесі використання основні виробничі фонди підлягають спрацюванню, тому розрізняють фізичний та моральний їх знос. Фізичний знос – втрата основними виробничими фондами первісної споживчої вартості, через яку вони поступово втрачають свою дієздатність, а моральний знос представляє собою передчасне знецінювання фондів (до закінчення строку їх фізичної служби).

Оскільки, основні фонди – це засоби праці, що беруть участь у виробництві тривалий час (більше 365 днів), і не змінюють своєї речовинної форми, то вони переносять свою вартість на щойно виготовлений продукт частинами, по мірі їх зносу (шляхом амортизаційних відрахувань). Ці відрахування перераховуються на спеціальні рахунки підприємств у банках, і складають його амортизаційний фонд. Кошти такого фонду повинні використовуватися для придбання нової техніки, реконструкції, модернізації, капітального ремонту, тобто для їх оновлення. Ось тут і встає питання ефективності використання основних фондів взагалі і амортизаційних фондів зокрема. Саме аналіз використання основних фондів в Україні та окремих країнах світу стає предметом нашого подальшого аналізу.

В теоретичному плані розроблені показники, які використовують при оцінці ефективності основних виробничих фондів підприємства. Їх поділяють на дві групи показників:

- узагальнюючі;
- конкретні.

До узагальнюючих показників ефективності використання основних виробничих фондів відносять: фондовіддачу; фондоозброєність праці; рентабельність основних фондів; коефіцієнт введення основних виробничих фондів; коефіцієнт вибуття основних виробничих фондів.

До конкретних показників відносять: коефіцієнт інтенсивного використання обладнання; коефіцієнт екстенсивного використання обладнання; коефіцієнт інтегрального використання обладнання; резерв виробничої потужності; коефіцієнт змінності роботи устаткування; напруженість використання устаткування; напруженість використання виробничих площ.

Задача даного дослідження не передбачає наведення всіх формул за якими проводяться розрахунки названих показників. Бажаючи можуть знайти їх у будь яких підручниках і посібниках з економіки підприємства. Але, за даними проведених розрахунків, можна констатувати, що в Україні на ефективність економічної діяльності промислових підприємств суттєвий вплив здійснює технічний стан основних фондів.

На початку XXI століття знос основних фондів на підприємствах більшості видів економічної діяльності в Україні досяг критичного рівня, внаслідок чого є неможливим зростання економічних і соціальних показників розвитку країни, знижується конкурентоспроможність вітчизняної продукції, збільшується енерго- та матеріаломісткість виробництва, падає рентабельність операційної діяльності підприємств. Підтверджується стійка закономірність: динаміка індексів зносу основних фондів та показників рентабельності знаходяться у зворотній залежності, тобто, значне підвищення зносу основних фондів сприяє тенденції зниження рентабельності [6]. Спроби оновлення основних фондів є вкрай незадовільними. На даний момент об'єми основних фондів, які вибувають з використання внаслідок їх морального і фізичного зносу, значно перевищують об'єми нових фондів, які вводяться в експлуатацію. Для оновлення вартості існуючих основних засобів економіка України вимагає близько 600 млрд грн інвестицій. Враховуючи те, що Україні необхідні не лише відремонтовані, але й нові основні фонди, дозволять забезпечити користувачів новою технікою і технологіями, поповнювати парк машин, устаткування і транспортних засобів високопродуктивними зразками, вказана сума має бути збільшена у декілька разів. Єдиний спосіб вирішення цієї проблеми – шукати джерела інвестицій.

Що гальмує процес надходження інвестицій в Україну? Це недосконалість законодавчого забезпечення; недостатня інтеграція в міжнародне законодавче поле; несприятливий податковий клімат; відсутність прискореної податкової амортизації по лізингових активах, які відносяться до основних фондів; недостатня фінансова стійкість лізингодавців, а також недостатня кваліфікованість кадрів і низький рівень обізнаності в питаннях лізингу серед представників малого і середнього бізнесу.

Корисним буде проаналізувати досвід інших країн світу в цієї царині. У розвинутих країнах світу не чекають, поки основні фонди повністю фізично зносяться. Під впливом внутрішньої, особливо міжнародної конкурентної боротьби підприємці та держава переважно орієнтуються на моральне зношення. Середня норма амортизації для устаткування в 90-х роках у США становила 15%, принципово нова технологія в промисловості з'являється приблизно через 3-4 роки, крім того, витрати на утримання основних засобів визнаються та відносяться на вартість основних засобів, якщо виконується одна з трьох умов:

- 1) збільшується термін корисного використання основних засобів;
- 2) збільшується потужність та кількість одиниць продукції, що випускається даним засобом;

3) покращується якість продукції, що виробляється на даних засобах виробництва.

В США для стимулювання розвитку активної частини основних фондів використовується податковий інвестиційний кредит, який вираховується із суми обчисленого податку на прибуток та йде на придбання нових машин та устаткування. Інвестиційна знижка скорочує податкові платежі на 19,5 – 49,7%, але держава виправдано йде на таке скорочення.

Приблизно така система існує і в інших країнах. Так, наприклад, у Швеції використовується державна система податкових пільг на інвестиційні резерви, що передбачає резервування інвестиційних коштів у розмірі 40% комерційних доходів, які не підлягають оподаткуванню [7].

Суттєвою відмінністю в країнах світу є порядок та методика нарахування амортизації. В більшості країн базою для амортизації є первісна вартість. Необхідність приведення первісної вартості до відновленої виникає в умовах інфляції. При цьому застосовують різні методи, в основному методи перевідних коефіцієнтів, для чого розробляються таблиці порівняльної вартості основних засобів, які придбані в різні періоди. Наприклад, у Великобританії для нарахування амортизації використовується первісна вартість, або оціночна, і дозволяється на період освоєння основного капіталу проводити капіталізацію позикових коштів.

У Франції відображаються матеріальні активи за вартістю придбання або за собівартістю виробництва, де ще до вартості придбання додають витрати на транспортування, обслуговування і зберігання, страхування, а також митні збори. Ці засоби можуть бути переоцінені, що дозволить знизити вплив явищ інфляції. Фірмі доведеться платити додаткові високі податки якщо такої оцінки не робити в рамках спеціального податкового закону.

В Швейцарії основний капітал в звичайних умовах не обліковується за вартістю, яка перевищує його собівартість. Дозволяється здійснювати його переоцінку на основі закону про бухгалтерську справу, це дає змогу взаємно погасити списання інших статей капіталу, коли для такого зустрічного погашення є підстави.

В Італії первісна вартість основних засобів включає основні витрати і витрати по встановленню основних засобів для їх подальшої експлуатації. Також застосовуються коефіцієнти переоцінки відповідно до поточних цін при переоцінці основних засобів.

Суттєвою особливістю оцінки основних засобів відповідно до Міжнародної системи фінансової звітності є той факт, що балансова вартість основних засобів може бути зменшена відповідними державними грантами. Одним із інструментів вирішення проблеми оновлення морально та технічно застарілого устаткування промислових підприємств в період економічних труднощів та низької платоспроможності, який часто використовується в економіці країн світу є фінансовий лізинг. Він дозволяє орендареві гнучко вирішувати свої виробничі завдання через тимчасове використання, а не придбання особливо дорогої, з найбільшим ризиком морального старіння техніки, обладнання та машин. Лізинг відкриває доступ до найпередовішої техніки і дає можливість розв'язати протиріччя між необхідністю використання такої техніки та її моральним старінням.

Таким чином, з ціллю стимулювання інтенсивного оновлення засобів виробництва доцільно користуватись досвідом економічно розвинутих країн, як США, Великобританії, Німеччини, Франції та інших, які використовують амортизаційне законодавство своїх країн, що передбачає прискорені норми амортизації обладнання.

Висновки

1. Підвищення ефективності використання виробничих фондів залишається задачею для багатьох країн світу, але для України вона посідає центральне місце в період переходу до ринкових відношень. Від рішення цієї проблеми залежить місце підприємства в промисловому виробництві, його фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку.

2. Неспокій викликає критичний стан основних виробничих фондів. Знос основних фондів в багатьох галузях з року в рік збільшується і досягає 70–80 %. Крім того, технологічна відсталість українських підприємств залишається також одним із головних ризиків. Наприклад, більшість власників металургійних комбінатів попри високі прибутки не поспішають проводити модернізацію своїх підприємств. Так, коли була найвища світова ціна на метал у 2002–2007 роках, вдалося модернізувати лише два підприємства. Решта прибутків металургії осідали у офшорних зонах і ніякої модернізації металургійної промисловості не відбувалося.

3. Економічна діяльність підприємств відбувається в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів, що обумовлює необхідність раціонального використання наявних основних засобів, насамперед їх активної частини в часі і за потужністю, тобто мова йде про підвищення рівня інтенсивного їх використання.

4. Міжнародний та вітчизняний досвід підвищення ефективності використання основних виробничих фондів свідчить, що напрями такої роботи можуть бути різноманітними. Це шляхи підвищення фондодідачі; збільшення капітальних вкладень в активну частину засобів виробництва; установка, монтаж та введення в експлуатацію основних фондів по можливості одночасно; максимально можливе використання продуктивності та потужності наявного на підприємстві парку обладнання; включення до виробництва незадіяних виробничих фондів; правильна організація виробничих процесів на підприємстві; рівномірне завантаження основних виробничих фондів протягом робочого дня; підвищення професійно-

кваліфікаційного рівня обслуговуючого основні виробничі фонди персоналу; застосування сучасних ефективних систем матеріального стимулювання робітників та інженерно-технічних працівників; залучення інвестиційних ресурсів вітчизняних і зарубіжних інвесторів для модернізації матеріально-технічної бази підприємств; широкое застосування лізингових операцій та інші заходи.

5. Безумовно, велике значення має також законодавча та нормативно-правова база, яка існує в країні і яка повинна діяти в напрямку практичної реалізації окреслених заходів. Підвищення ефективності використання основних фондів у даний час, коли в Україні спостерігається значний занепад виробництва, має велике значення для майбутнього нашої економіки та її сталого розвитку. Досягнення цієї стратегічної мети повинно бути закладено в економічну політику держави на перспективу.

Література

1. www.ukrstat.gov.ua.
2. Маркс К. Твори / К. Маркс, Ф. Енгельс. – Т. 23. – С. 157–187.
3. Мілль Дж. С. Основи политической экономии / Мілль Дж. С. – М., 1980. – Т. 1. – С. 148.
4. Маршалл А. Принципы политической экономии / Маршалл А. – М., 1984. – Т. 3. – С. 234.
5. Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
6. Сьомченков О. А. Оцінка ефективності інвестування в основні фонди / Сьомченков О. А. – Економіка АПК. – 2006. – №9.
7. Черваньов Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д. М. Черваньов, Л. І. Нейкова. – К. : КОО, 2009.
8. Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2000 р. № 304 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
9. Наказ Міністерства фінансів України від 25.11. 2002 р. № 989 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua

Надійшла 10.04.2011

УДК 336.01

А. В. КРАВЕЦЬ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Розглянуто теоретичні аспекти формування та функціонування фінансово-кредитного механізму акціонерних товариств. Досліджено економічну сутність, структуру та особливості фінансово-кредитного механізму акціонерних товариств порівняно з іншими організаційно-правовими формами господарювання.

Theoretical aspects of formation and functioning of the financially-credit mechanism of joint-stock companies are considered. The economic essence, structure and features of the financially-credit mechanism of joint-stock companies in comparison with other organizational-legal forms of managing is investigated.

Ключові слова: фінансовий механізм, фінансово-кредитний механізм, дивідендна політика.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процес становлення та проблеми розвитку акціонерних товариств в Україні, механізм функціонування корпоративних фінансів, стратегія управління прибутком та акціонерним капіталом, питання емісійної та дивідендної політики, проведення операцій емітентами та інвесторами з пайовими цінними паперами на фондовому ринку потребують подальшого науково-практичного дослідження фінансово-кредитного механізму діяльності акціонерних товариств, його формування, розвитку та напрямів удосконалення в сучасних умовах трансформації ринкової економіки України.

Закон «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. із подальшими змінами та доповненнями від 02.03.2011 [1-2] надає можливість науковцям та практикам оцінити перші результати щодо його впровадження, визначити основні проблеми та перспективи подальшого вдосконалення нормативно-правової бази та організаційно-економічної структури фінансово-кредитного механізму діяльності акціонерних товариств в Україні.

Теоретичні дослідження таких понять як «фінансовий механізм» та «фінансово-кредитний механізм» отримали досить широкий розвиток в економічній науковій літературі. Проте, єдиної думки серед вітчизняних та західних вчених-економістів щодо визначення економічної сутності, структурної побудови, напрямків впливу фінансово-кредитного механізму на суб'єктів господарювання не існує.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування та розвитку фінансово-кредитного механізму підприємств, зокрема, акціонерних товариств, висвітлювали в своїх працях такі

вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як Л.А. Дробозіна, Г.Г. Кірейцев, Т.В. Брайчева, В.К. Сенчагов, А.М. Ковалева, А.М. Поддєрьогін, Л.О. Лігоненко, В.М. Федосов, В.М. Опарін, В.В. Глущенко, Е. Нікбахт, А. Гроппеллі, З. Боді, Р. Мертон, С. Росс, Е. Брігхем, Дж. К. Ван Хорн, Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти, Р. Брейли, С. Майерс та ін.

Серед розмаїття визначень і підходів вчених та практиків до понять «фінансовий механізм» та «фінансово-кредитний механізм» найбільшої уваги заслуговують два аспекти, два підходи до розуміння їх суті.

Перший підхід полягає в тому, що під фінансовим механізмом розуміють функціонування самих фінансів підприємств. Матеріальним відображенням фінансових відносин є грошові потоки. Такий підхід до визначення фінансового механізму відображає внутрішню організацію функціонування фінансів підприємств.

Другий підхід до розгляду поняття «фінансовий механізм» полягає в тому, що його розуміють як сукупність методів і форм, інструментів, прийомів і важелів впливу на стан та розвиток підприємства. Даний підхід відображає зовнішню дію функціонування фінансів підприємств, характеризує фінанси як вирішальний фактор впливу апарату управління на економічний стан підприємства.

Дослідження сутності та структури фінансового (фінансово-кредитного) механізму в роботах українських вчених залежить більшою мірою від економічного рівня розгляду сутності та функцій самих фінансів: державних фінансів (макрорівень) або фінансів підприємств (мікрорівень).

Внаслідок цього, економістами більша увага приділяється або вивченню зовнішнього, організованого державою, впливу фінансово-кредитного механізму на діяльність та розвиток суб'єктів господарювання, або акцент робиться переважно на внутрішньому механізмі функціонування фінансів підприємств.

Мета та завдання статті. Метою статті є дослідження економічної сутності, функцій, структури, основних елементів фінансово-кредитного механізму діяльності акціонерних товариств. Визначення особливостей його функціонування порівняно з іншими організаційно-правовими формами господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасній ринковій економіці основною організаційно-правовою формою господарювання є акціонерне товариство, внаслідок того, що акціонерна форма власності в усьому світі стала найбільш досконалою та популярною формою організації підприємства. Вона дозволяє через механізм випуску та продажу акцій акумулювати потужні фінансові ресурси, залучати до управління корпорацією та участі у розподілі прибутку через дивідендні виплати значну кількість власників-акціонерів.

Акціонерне товариство є найбільш демократичною формою ведення бізнесу, яка дозволяє об'єднати необмежену кількість заощаджень приватних осіб і за якої усі власники несуть обмежену відповідальність за зобов'язаннями корпорації, що само по собі є стимулом до інвестування коштів у ризиковану, але потенційно прибуткову та необхідну для суспільства справу. Випуск акцій – це потужна форма мобілізації капіталу. Вона дозволяє трансформувати грошові заощадження населення (а не тільки підприємців) у виробничі інвестиції.

Аналіз існуючих підходів до визначення сутності таких понять як «фінансовий механізм» та «фінансово-кредитний механізм», вивчення їх структурної побудови та основних складових елементів дозволили нам надати власне визначення економічної сутності фінансово-кредитного механізму акціонерного товариства та запропонувати його структуру.

Під фінансово-кредитним механізмом акціонерного товариства ми розуміємо сукупність методів, форм, способів формування, розподілу та використання фінансових та кредитних ресурсів, доходів і грошових фондів, контроль за їх кругообігом в процесі відтворення, систему фінансово-кредитних інструментів і важелів державного регулювання та впливу ринкового механізму на діяльність суб'єктів господарювання для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства згідно із статутом та чинними законодавчими актами.

Переважає більшість авторів наукових досліджень схильні розглядати термін «фінансовий механізм», а не «фінансово-кредитний механізм», що, на нашу думку, є не зовсім вірним, тому що між такими економічними категоріями, як «фінанси» і «кредит» існують певні відмінності, які впливають із їх економічної природи, різних функцій, і тому поєднання даних категорій у єдиному механізмі доповнює і розкриває глибину їх взаємодії у спільному впливі на соціально-економічний розвиток суб'єктів економічних відносин.

Дослідження основних підходів до структуризації фінансово-кредитного механізму підприємств показало різноманітність поглядів науковців щодо складових елементів механізму та напрямків їх впливу на суб'єктів господарювання.

Основними підсистемами та структурними елементами фінансово-кредитного механізму підприємств більшість вчених-економістів вважає наступні: фінансово-кредитні методи, фінансово-кредитні важелі; фінансово-кредитні інструменти, нормативно-правове та інформаційне забезпечення, підсистеми фінансового забезпечення, фінансового регулювання, фінансові показники та індикатори тощо.

З огляду на вищевикладене, нами пропонується структура фінансово-кредитного механізму акціонерного товариства як сукупності взаємопов'язаних підсистем (рис. 1):

- внутрішньогосподарського фінансово-кредитного механізму, що формується і функціонує в межах самого підприємства, який в свою чергу, включає процеси формування фінансових ресурсів, зокрема, капіталу акціонерного товариства, його використання в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, формування та використання фондів грошових коштів цільового призначення, контроль за їх використанням тощо;

- механізму державного регулювання, який поєднує нормативно-правовий механізм, систему органів державного управління та важелі економічного впливу держави на діяльність підприємств (акціонерних товариств);

- ринкового механізму, який безпосередньо пов'язаний з впливом зовнішнього середовища, зокрема, фінансового ринку, його суб'єктів, інструментів та складових (фондового, кредитного, валютного, страхового ринків та ін.) на діяльність підприємств (акціонерних товариств).



Рис. 1. Складові підсистеми фінансово-кредитного механізму підприємства (акціонерного товариства)

Успішна підприємницька діяльність будь-якого підприємства залежить від чіткої взаємодії усіх складових підсистем та елементів фінансово-кредитного механізму, їх впливу на функціонування фінансів підприємств, кінцеві результати їх фінансово-господарської діяльності, узгодження економічних інтересів держави, механізму фінансового ринку з суб'єктами господарювання, що в цілому забезпечує соціально-економічний розвиток суспільства.

Розглянемо економічну сутність, структуру та особливості функціонування підсистеми внутрішньогосподарського фінансово-кредитного механізму, який у взаємозв'язку з іншими складовими (державним регулюванням, фінансовим ринком) формує єдиний механізм діяльності акціонерного товариства.

В Законі України надається таке визначення акціонерного товариства: «Акціонерне товариство – господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями. Акціонерне товариство не відповідає за зобов'язаннями акціонерів. Акціонери не відповідають за зобов'язаннями товариства і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, тільки в межах належних їм акцій» [1].

З наведеного визначення можна зробити висновок, що в характерними особливостями акціонерного товариства як організаційно-правової форми господарювання, є механізм формування та використання статутного капіталу підприємства, а також зобов'язання акціонерів і керівництва товариства.

Це, на нашу думку, дає підстави розглядати підсистему внутрішньогосподарського фінансово-кредитного механізму функціонування акціонерного товариства як діяльності, пов'язаної з мобілізацією акціонерного капіталу, його використанням в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, примноженням (збільшенням ринкової вартості, тобто капіталізації) та поверненням.

Таким чином, організаційно-економічну структуру внутрішньогосподарського фінансово-кредитного механізму акціонерного товариства можна представити у вигляді наступної схеми (рис. 2).

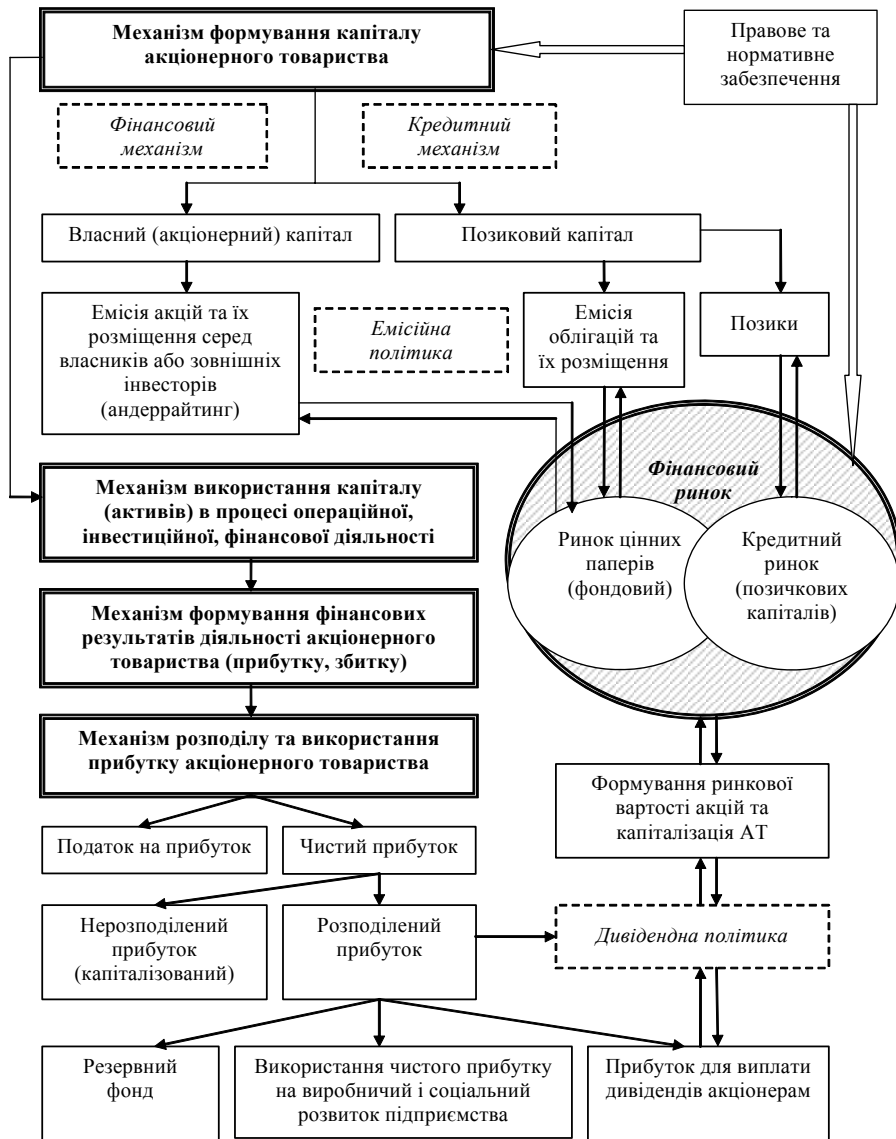


Рис. 2. Організаційно-економічна структура внутрішньогосподарського фінансово-кредитного механізму акціонерного товариства

Основними етапами формування внутрішньогосподарського фінансово-кредитного механізму акціонерного товариства, на наш погляд, є:

1) механізм формування капіталу акціонерного товариства: власного – за рахунок випуску і продажу акцій власникам та зовнішнім інвесторам на фінансовому (фондовому) ринку; позикового – шляхом випуску та продажу облігацій та отримання позик на фінансовому (кредитному) ринку;

2) механізм використання капіталу (необоротних та оборотних активів) в процесі операційної, інвестиційної, фінансової діяльності акціонерного товариства;

3) механізм формування фінансових результатів діяльності акціонерного товариства (прибутку, збитку) в процесі здійснення операційної, інвестиційної, фінансової діяльності підприємства;

4) механізм розподілу та використання прибутку акціонерного товариства, основним завданням якого є оптимізація пропорцій між частиною чистого прибутку, що капіталізується на підприємстві (нерозподілений прибуток) і частиною, що споживається (розподілений прибуток, частина якого спрямовується на дивідендні виплати власникам корпоративних прав) з урахуванням забезпечення реалізації стратегії розвитку і зростання ринкової вартості акціонерного товариства.

Основу власного капіталу акціонерного товариства формує статутний капітал, який складається із внесків акціонерів (учасників). Він відображає власні джерела формування активів і власність акціонерного товариства як юридичної особи. Водночас сума статутного капіталу відображає колективну власність акціонерів, де частка кожного визначається номінальною вартістю придбаних ним акцій.

Згідно із законодавством України, акція товариства посвідчує корпоративні права акціонера щодо акціонерного товариства, які випливають з права власності на акції, що включають права на: участь в управлінні акціонерним товариством; отримання дивідендів; отримання активів акціонерного товариства у

разі його ліквідації; отримання інформації про господарську діяльність акціонерного товариства. Одна проста акція товариства надає акціонеру один голос для вирішення кожного питання на загальних зборах [1].

Усі акції акціонерного товариства повинні бути іменними. Законом також передбачено, що акції товариств існують виключно в бездокументарній формі.

Головним завданням механізму формування капіталу акціонерного товариства є визначення оптимальної його структури, тобто співвідношення між основними джерелами формування капіталу – власними і позиковими ресурсами. Оптимальною структурою капіталу вважається така, що максимізує ринкову вартість компанії, сприяє підвищенню курсу її акцій і забезпечує високий рівень платоспроможності (фінансової стійкості).

Важливими етапами формування внутрішньогосподарського фінансово-кредитного механізму акціонерного товариства є механізм використання капіталу (необоротних та оборотних активів) підприємства в процесі операційної, інвестиційної, фінансової діяльності та механізм формування, розподілу та використання фінансових результатів акціонерного товариства, основним з яких є прибуток підприємства.

Прибуток акціонерного товариства відіграє провідну роль у системі функціонування його внутрішньогосподарського фінансово-кредитного механізму. Основною метою політики розподілу чистого прибутку акціонерного товариства, який залишається в розпорядженні підприємства, є оптимізація пропорцій між частиною, що не розподіляється (капіталізується) і частиною, що розподіляється, включаючи дивідендні виплати акціонерам.

Дивідендна політика – це найважливіша ознака, за якою акціонерні товариства відрізняються від підприємств інших організаційно-правових форм. Основною метою розробки дивідендної політики акціонерного товариства має бути встановлення необхідної пропорційності між поточним споживанням прибутку власниками акцій і майбутнім його зростанням, що максимізує ринкову вартість підприємства й забезпечує стратегічний його розвиток. Тому дивідендна політика є індикатором у вирішенні загальних питань регулювання корпоративних відносин.

Рівень дивідендних виплат акціонерам є одним із найважливіших курсоутворюючих чинників. Так, ринковий курс акцій на фондовому ринку залежить від річного дивіденду, який вона приносить, рівня позичкового або депозитного банківського відсотка та співвідношення між пропозицією акцій та попитом на них. Цей процес встановлення ринкової ціни акції залежно від реально принесеного нею прибутку (дивіденду) називається капіталізацією акцій і здійснюється через фондові біржі, через ринок цінних паперів. Капіталізована вартість акцій визначає ринкову вартість усіх емітованих акцій акціонерного товариства.

Висновки. Таким чином, проведені нами дослідження теоретичних основ формування та функціонування фінансово-кредитного механізму акціонерних товариств дозволило розглядати структуру фінансово-кредитного механізму акціонерного товариства, як сукупності взаємопов'язаних підсистем:

- внутрішньогосподарського фінансово-кредитного механізму, що формується і функціонує в межах самого підприємства;
- механізму державного регулювання, який поєднує нормативно-правовий механізм, систему органів державного управління та важелі економічного впливу держави на діяльність підприємств (акціонерних товариств);
- ринкового механізму, який безпосередньо пов'язаний з впливом зовнішнього середовища, зокрема, фінансового ринку, його окремих сегментів, суб'єктів, інструментів на діяльність підприємств (акціонерних товариств).

У свою чергу, внутрішньогосподарський фінансово-кредитний механізм акціонерного товариства, становить підсистему, яка включає:

- формування (мобілізацію) акціонерного капіталу (власного і позикового);
- використання капіталу (основного та оборотного) в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності;
- формування фінансових результатів, основним з яких є чистий прибуток акціонерного товариства;
- розподіл та використання чистого прибутку, визначення оптимальних пропорцій між нерозподіленою та розподіленою його частинами;
- формування політики дивідендних виплат власникам корпоративних прав;
- примноження акціонерного капіталу (капіталізацію) шляхом формування ринкового курсу акцій на фондовому ринку;
- забезпечення реалізації стратегії розвитку акціонерного товариства згідно із статутом та чинними законодавчими актами.

Література

1. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 514-VI // Урядовий кур'єр. – 29.10.2008. – № 202.

2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про акціонерні товариства» щодо вдосконалення механізму діяльності акціонерних товариств від 03.02.2011 р. № 2994-VI // Голос України. – 02.03.2011. – № 39.

3. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. № 3480-IV // Урядовий кур'єр. – 19.04.2006. – № 75.

Надійшла 10.04.2011

УДК 334.722

В. М. КУЗЬМИН

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ВПЛИВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СТРУКТУРНУ ТРАНСФОРМАЦІЮ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В статті окреслено вплив підприємництва на структурну трансформацію економіки України. Розглянуто необхідність формування стратегії розвитку підприємництва та основні стратегічні завдання: електронний облік, удосконалення податкового регулювання, інноваційність. Ефективна реалізація визначених завдань забезпечить еволюційну структурну трансформацію економіки, підвищення ефективності використання людських та інших національних ресурсів.

In the article the enterprise influence on structural transformation of economy of Ukraine is outlined. The necessity of forming the strategy of enterprise development and basic strategic tasks is considered: electronic consideration, improvement of the tax adjusting, innovation. Effective realization of the set tasks will provide evolutionary structural transformation of economy, rise of efficiency of the use human and other national resources.

Ключові слова: підприємництво, розвиток, трансформація, економіка, облік, стратегія, завдання.

Вступ

Вищим керівництвом нашої країни визначено одне з найважливіших економічних завдань – до 2020 р. ввійти до двадцятки найбільш економічно розвинених країн [1]. Якщо взяти за основний критерій визначеного завдання – валовий внутрішній продукт (ВВП), то його необхідно то збільшити в 2,4 рази [2]. З позицій сьогоденних темпів росту ВВП це завдання є в значній мірі проблематичним, з іншого боку, на 21 місці за обсягами ВВП є сусідня країна – Польща, рівень ВВП якої може бути досяжним в недалекій перспективі. Одним з визначальних чинників необхідної трансформації ринкової економіки країни є розвиток підприємництва і його найбільш динамічного сектору – малого підприємництва. Тому розвиток підприємництва, зокрема малого, є однією з найбільш актуальних проблем національної економіки і суспільства загалом.

Серед досліджень західної економічної думки, направлених на визначення суті і змісту підприємництва, насамперед необхідно відзначити праці А. Сміта, К. Веспера, П. Друкера, Ф. Найта, Й. Тюнена, Ф. Хайска, Й. Шумпетера. Питання розвитку вітчизняного малого бізнесу знайшли відображення в дослідженнях З.С. Варналія, В.С. Вороніна, С.Г. Дриги, В.М. Геєця, Я.А. Жаліла, О.С. Кузьміна, О.В. Кужель, Е.М. Лібанової, Д.В. Ляпіна, В.П. Петренка, інших відомих вітчизняних науковців та економістів. Проте певні аспекти розвитку підприємництва (стратегічні, інноваційні тощо) не знайшли комплексного відображення в вітчизняних дослідженнях.

Мета статті полягає в окресленні аспектів, які мають важливе значення для розвитку малого і середнього підприємництва і його впливу на структурну трансформацію економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження

Трансформація адміністративно-командної системи у ринкову супроводжується масштабними змінами економічної, соціальної структури суспільства. Регулювання структурних зрушень у кожній державі здійснюється за допомогою так званої структурної політики. У широкому розумінні структурна політика держави — це обґрунтування цілей та характеру структурних перетворень, визначення комплексу заходів щодо підтримки розвитку тих елементів економічної системи, які забезпечують економічне зростання та вирішення актуальних проблем сьогодення. Поняття структурної трансформації економіки в ринкових умовах можна визначити як загальну стратегію максимізації економічного зростання, яка включає комплекс заходів, спрямованих на реалізацію пріоритетних програм і проектів.

Одним з основних елементів структурної трансформації економіки є мале і середнє підприємництво.

В національних доповідях “Про стан і перспективи розвитку підприємництва” [3, 4] досить детально викладено проблеми і тенденції розвитку підприємництва, сформовані стратегічні пріоритети у сфері розвитку підприємництва [3, с.165–169]. Тактичні пріоритети з дерегуляції й розвитку підприємництва визначені в Програмі економічних реформ України на 2010–2014 роки “Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава” [5]. Проте відсутність якагальної економічної стратегії держави, так і розвитку підприємництва зокрема, не дозволяє чітко окреслити структурну політику держави. Еволюційні моделі розвитку підприємництва розвинених країн в основі яких пасивна структурна

політика з незначним втручанням держави в процеси розвитку економіки є актуальними і на даний час. Проте виклики часу вимагають проведення активної структурної політики, суть якої полягає в визначальній участі держави в прогресивних структурних зрушеннях. На відміну від командно-адміністративної системи, де структурні трансформації, формування нових галузей здійснювались виключно за рахунок бюджетного фінансування, в ринкових умовах структурна трансформація повинна базуватись на достатньому ринковому потенціалі підприємництва шляхом максимального сприяння його функціонуванню державою і розвитку його потенціалу. Саме підприємство формує ефективне конкурентне середовище, сприяє послабленню монополізму державних і змішаних підприємств, впливає на структуру економіки та на якісну характеристику валового внутрішнього продукту, розширяє сферу свободи ринкового вибору, характеризується раціональними формами управління, забезпечує більш швидку реалізацію інновацій.

Видатний економіст Йозеф Шумпетер визначив основною рушійною силою ринку підприємця, а його діяльність як процес «творчого руйнування». Підприємець-інноватор визнається однією з центральних фігур господарської діяльності. Інновація, за Шумпетером, – це не тільки виготовлення нового продукту та впровадження нових технологій, а й освоєння нових ринків збуту, нових джерел сировини, нових форм індустріальної організації.

Підприємство, особливо мале, щоб вижити, повинне брати на себе значний ризик при здійсненні нововведень. Тільки випуск нового продукту дасть йому можливість опинитися на якийсь час в вигідному становищі і отримати високий прибуток. Таким чином, мале і середнє підприємство в визначальній мірі реалізує інноваційно-інвестиційний напрям розвитку економіки, який визначений як одним з пріоритетних в державі.

Можна приводити різні шляхи розвитку економіки. «Перший напрям – це рух так званім європейським шляхом, другий – латиноамериканським» [3, с.28]. Дискусійною є і модель американської економіки, але на даний час економіка США визнана найбільш конкурентноздатною. Відмітимо одну з особливостей структури ВВП США – питома вага сфери послуг у виробленому ВВП (80%). Переважну частину цих послуг забезпечує мале та середнє підприємство. Значна частка послуг у США у сферах медицини і освіти, в Україні переважна частка цих послуг забезпечується державними установами, тому в цій сфері необхідні суттєві реформи. Якщо сфера послуг в великих містах є відносно розвиненою, то в малих містах і селах дана сфера нерозвинена і для малого підприємництва має значний потенціал розвитку, як і підприємство в виробництві і переробці сільгосппродукції. На думку автора, без функціонуючого підприємництва кооперація на селі не буде ефективно розвиватись.

Таким чином, необхідно формування стратегії розвитку підприємництва в державі на довгострокову перспективу, з визначенням чітких шляхів реалізації завдань зі структурної трансформації економіки, інноваційно-інвестиційного розвитку і росту ВВП.

Однією з важливих проблем є облік діяльності суб'єктів малого підприємництва. Якщо одним з пріоритетних національних проєктів є комп'ютеризація шкільної освіти, то електронний облік малого і середнього підприємства є не менш важливим проєктом. Система електронного обліку повинна забезпечити електронний документообіг, починаючи з електронної реєстрації, документообігу між підприємствами і закінчуючи електронною звітністю в органи статистики та податкові органи. Це суттєво знизить витрати, особливо малих підприємств, на бухгалтерський облік та податкову звітність. Звичайно це завдання повинні вирішити державні органи на базі найсучасніших інформаційних технологій. В ідеалі при реєстрації підприємства йому повинно безоплатно надаватися програмне забезпечення, сумісне з державними податковими, контролюючими органами та органами статистики. Крім того, така система формує високий рівень прозорості відносин у сфері господарювання, а також можливості дієвого контролю над цими відносинами на предмет попередження та виявлення фактів можливих зловживань і порушень закону. Це також зумовить суттєву детінізацію економіки. За даними національної доповіді [3, с. 92] «У 2000 році рівень тіньової економіки відносно ВВП оцінювався у 47%–52% (залежно від методу оцінки), а у 2006-2007 роках склав 39%-56,8% . Тобто легалізація тіньової економіки наполовину приблизно на 25 % збільшує ВВП.

Одним з важливих чинників розвитку підприємництва є податкове регулювання. За показником ефективності податкової системи країна знаходиться в самому кінці списку, на 181-му місці з 183 [5, с.36]. Прийнятий новий Податковий кодекс в багатьох аспектах суттєво не відрізняється від бувшої податкової системи, а вирішення питання спрощеної системи оподаткування для малого підприємства відтерміновані. Проте є і позитиви. Так стаття 154 Податкового кодексу встановлює на період з 1 квітня 2011 року до 1 січня 2016 року ставку 0 відсотків для платників податку на прибуток, у яких розмір доходів кожного звітного податкового періоду наростаючим підсумком з початку року не перевищує трьох мільйонів гривень та нарахованої за кожний місяць звітного періоду заробітної плати (доходу) працівників, які перебувають з платником податку у трудових відносинах, є не меншим, ніж дві мінімальні заробітні плати. Проте пільга в значній мірі нівелюється невизначеністю перехідних механізмів та складністю і збільшенням паперової звітності, особливо для суб'єктів малого підприємства.

Ще раз підкреслюючи інноваційну природу підприємництва, особливо малого, слід відзначити, що основою цієї інноваційності є економічні та технологічні знання, комерційний, організаційний та

виробничий досвід. Тому держава повинна забезпечити необхідний рівень знань з управління, економіки, обліку, насамперед, молоді, яка здобуває спеціальність у вищій школі, а також забезпечити можливість підвищення кваліфікації в галузі управління і економіки всіх бажаним підприємцям. Доцільно забезпечити на законодавчому рівні молодим підприємцям-випусникам навчальних закладів (або молоді до 30 років) податкові пільги на період 3–5 років, аж до повного звільнення від оподаткування, і пільгові кредити. Звичайно такі підприємства функціонують в єдиному обліковому полі. Займатися малим і середнім бізнесом повинні мати можливість не тільки досвідчені підприємці-професіонали, а всі українці, які бачать свою самореалізацію у підприємстві.

Інноваційна природа підприємництва зумовлює підприємця “освоювати” інноваційні види діяльності, формуваючи інноваційні сектори та галузі економіки, забезпечуючи її структурну трансформацію. При цьому він здебільшого опирається на власні ресурси. Якщо ще є державна підтримка інноваційних пріоритетних галузей, то ефективно забезпечується вирішення проблем насичення внутрішнього ринку інноваційними продуктами та послугами, зменшення залежності від імпорту, зокрема сировини та енергії, зниження дефіциту торгового балансу країни, розв’язання проблем зайнятості, вирішення екологічних проблем та ін.

В сучасній економіці інноваційні процеси є визначальним фактором конкурентоспроможності національної економіки. Якщо додати соціальні аспекти підприємництва як стабілізуючої і трансформуючої суспільної страти, то наведені чинники є основою конкурентоспроможного суспільства.

Висновки

Мале і середнє підприємництво є однією з головних рушійних сил економічного розвитку і одним із основних чинників структурної перебудови, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції тощо. Серед основних напрямів розвитку підприємництва є удосконалення облікової, податкової та інноваційної політики в даній сфері. Це забезпечить еволюційну структурну перебудову економіки, максимізацію економічного зростання, підвищення організаційної ефективності використання людських та інших національних ресурсів.

Подальші дослідження необхідно спрямувати на формування комплексної стратегії розвитку підприємництва.

Література

1. <http://tsn.ua/vybery/programy/peredviborcha-programa-viktora-yanukovicha.htm>
2. ВВП по паритету покупательной способности (по ППС) 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iformatsiya.ru/tab1/542-vvp-po-paritetu-pokupatelnoj-sposobnosti-po-pps-2010.html>
3. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : національна доповідь / [К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін та ін.]. – К., Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.
4. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні [Електронний ресурс] : національна доповідь. – К., Держкомпідприємство, 2010. – Режим доступу : http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=156973&cat_id=146964
5. Програма економічних реформ України на 2010-2014 роки “Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава” від 02 червня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/>

Надійшла 15.04.2011

УДК 339.727.2(477+4-11)

С. Ф. ЛЕВШАКОВ

Днепропетровский университет экономики и права им. Альфреда Нобеля

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В США

В статье рассматриваются основные платежные системы США, анализируется их работа и применяемые платежные инструменты за последнее десятилетие. Приведены сравнительные количественные характеристики работы платежных систем.

This article is devoted to main payment systems of the USA, analysis of operation and usage of payment instruments during last 10 years. The author compared features and quantitative data of payment systems.

Ключевые слова: платежная система, транзакция, платежные инструменты.

Введение (постановка проблемы). Развитие платежных услуг в мире происходит под влиянием востребованности со стороны корпораций, индивидуальных клиентов, а так же банков, участвующих в международных расчетах. Крупнейшие в мире платежные системы сосредоточены в США, где помимо потребности в национальных расчетах присутствуют и платежные услуги для иностранных банков. Появление новых платежных инструментов, которые вытесняют наличные расчеты безналичными, дают

возможность участникам платежных систем сократить время обработки транзакций, снизить их стоимость, ускорить расчеты. Изучение зарубежного опыта позволит применить новации в платежном бизнесе и для украинских банков. В Украине отсутствуют платежные системы, проводящие расчеты между банками на чистой основе, применение которых сможет повысить ликвидность банков, что в условиях финансового кризиса является актуальным.

Основной раздел (анализ последних исследований, изложение основного материала).

Изучению платежных систем посвящены работы многих украинских исследователей, таких как Савченко А.С., Ющенко В.А., Страхарчук В.П., Цокол С.Л., Вовчак О.Д. и др. Однако практически во всех исследованиях украинских ученых рассматриваются отдельные аспекты функционирования отечественных платежных систем, на определенных этапах их развития. Анализ работы зарубежных платежных систем, платежных инструментов посвящены работы только зарубежных авторов. Изучение зарубежного опыта позволит пересмотреть принципы функционирования отечественных платежных систем, выработать новые подходы для их модернизации.

На развитие платежных систем в США оказывает влияние большое количество факторов. В первую очередь – это наличие широкой сети финансовых посредников. Свыше 20-и тыс. финансовых и др. институтов, предлагающих различные виды платежных услуг: осуществление платежей посредством чеков, кредитных и дебетных карт, через сеть АТМ и POS-терминалов, проведение расчетов между банками в клиринговых системах и системах полного движения средств в реальном режиме времени. Различные платежные инструменты и расчетные механизмы, с помощью которых осуществляются платежи, существенно отличаются друг от друга стоимостью, технологиями, удобством так же как своей направленностью на клиентов, разделением на коммерческие и межбанковские платежи. Развитие платежных инструментов происходит под влиянием законодательных основ Федеральной резервной системы, финансового рынка, банковской системы, в направлении укрепления платежных механизмов, повышения их эффективности и снижения рисков в платежных системах.

Инфраструктура платежного рынка в США определяется наличием состава платежных инструментов и услуг, предоставляемых различными платежными системами. Межбанковские платежи производятся при помощи таких расчетных механизмов, как:

- взаимные расчеты между банками по чекам при помощи клиринговой системы;
- расчеты между участниками посредством сети автоматизированных клиринговых домов;
- межбанковские расчеты в платежных системах Fedwire и CHIPS;
- национальная служба расчетов Федеральной резервной системы NSS (National Settlement Service).

Используя эти механизмы, банки напрямую производят расчеты по платежам друг с другом: через банки-корреспонденты, сеть клиринговых домов или Федеральную резервную систему.

Чеки являются одним из популярных платежных инструментов в США. В 2002 году для перевода в электронный вид на чеки магнитными чернилами наносились символы, которые при обработке автоматически распознавались и трансформировались в электронную транзакцию для дальнейшей обработки в автоматизированных клиринговых домах. В октябре 2004 г. законодательным актом, известным как «Чек-21», был введен электронный «заменитель чека», который позволил использовать двустороннюю электронную копию чека. Чеки можно предоставлять в банк на инкассо не только в бумажной, но и в электронной форме. На основе электронного заменителя чека формируются транзакции для клиринговых расчетов между банками. На сегодняшний день банки США проводят расчеты друг с другом в электронном виде более 96% всех чеков [1].

Применение электронной формы чеков позволило автоматизировать процессы их обработки, однако, популярность их падает с каждым годом. За последние 10 лет количество платежей чеками, обработанных в Федеральной резервной системе, снизилось почти в 2 раза: с 16944 млн в 2000 г. до 8585 млн в 2010 г. (рис. 1) [2]. Такое положение связано с тем, что более востребованными становятся транзакции платежными картами и другими электронными платежными инструментами.

Автоматизированная клиринговая палата АСН использует механизм обмена электронными файлами платежей. Финансовые институты проводят между своими клиентами, а платежи на клиентов других банков управляют и получают через АСН через Федеральный резервный банк. Окончательные расчеты после подсчетов нетто-позиций производятся до 8:30 через счета, открытые в банке Резервной Системы, используя национальную службу расчетов Федеральной резервной системы NSS.

Количество транзакций через АСН с каждым годом растет, и воздействие финансового кризиса 2008 г. замедлило динамику их роста. Однако тренд роста количества правительственных платежей остался практически неизменным (рис. 2).

Платежная система Федерального Резервного банка Fedwire является одной из крупнейших в мире. Служба FedWire Funds Service – это объединение, включающее в себя 12 региональных Федеральных Резервных Банков (Federal Reserve Banks – FRB) в различных регионах США. Обслуживает 9300 банков-участников системы. Банки США подключены посредством FedWire к своим региональным FRB, в которых им открыты корреспондентские счета и счета резервирования, через которые выполняются как расчеты внутри страны, так и отсылка/получение международных платежей через FedWire в систему CHIPS.

Учасники системи можуть отримувати і надіслати термінові платежі від свого імені або від імені корпорацій або індивідуальних клієнтів. Користувачі можуть виробляти розрахунки в режимі реального часу, закривати нетто-позиції один з одним, оплачувати податки на користь Казначейства США, а також купувати або продавати гроші у Федеральних резервних банках. Fedwire є платіжною системою з повним рухом коштів в режимі реального часу (RTGS). Всі розрахунки є остаточними і безотзывними. Система працює 21,5 годин на добу з 21:00 до 18:30 наступного дня [4].

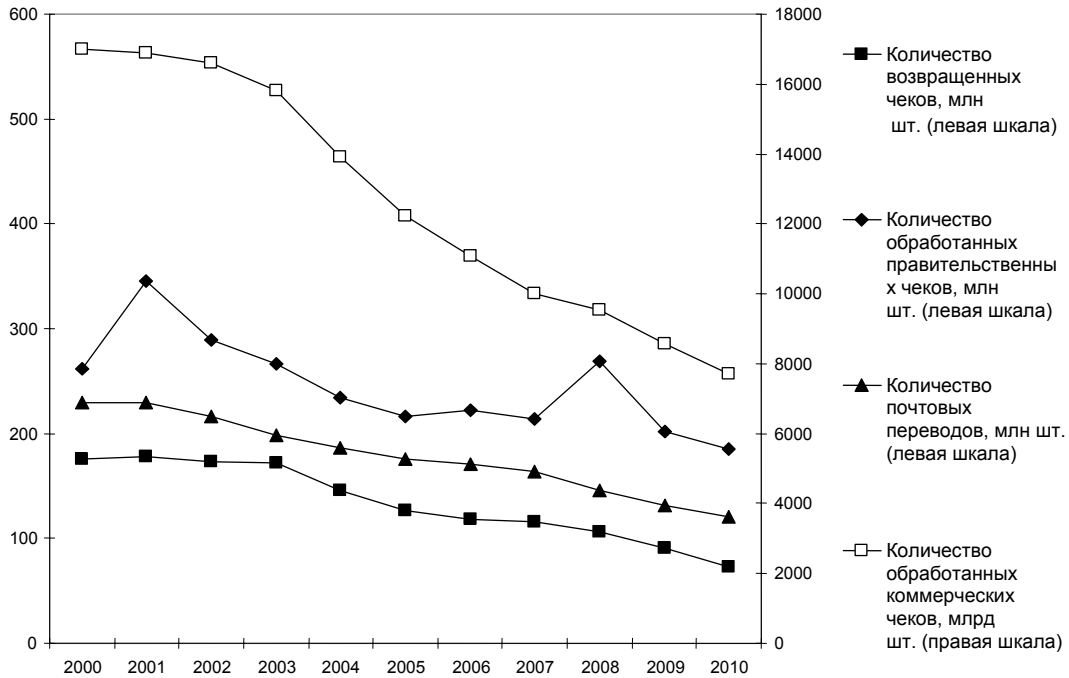


Рис. 1. Динамика изменения платежей в США с применением чеков

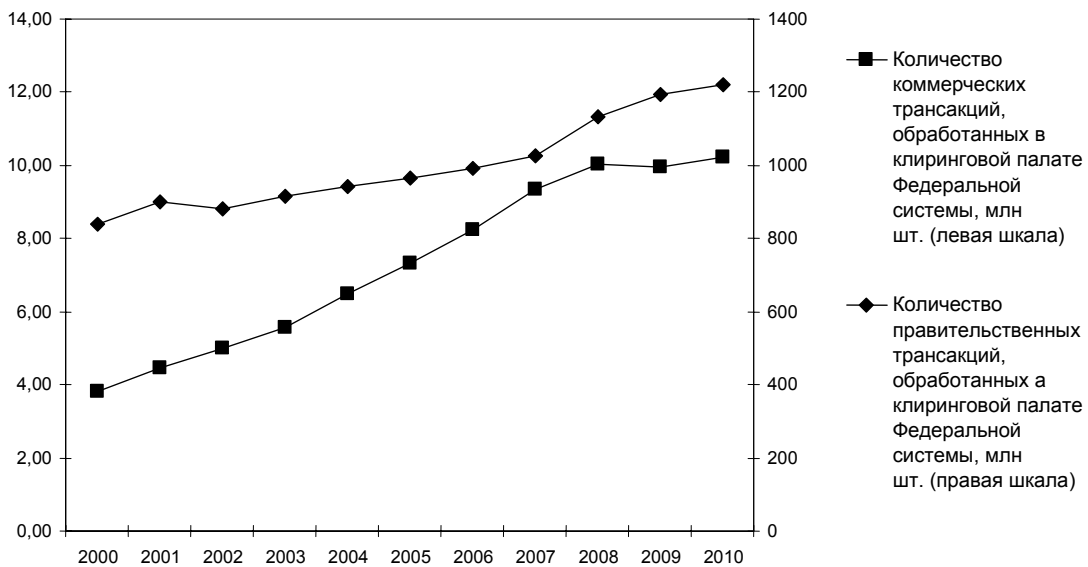


Рис. 2. Динамика роста количества платежей через автоматизированные клиринговые палаты Федерального резервного банка [3]

Ежедневный объем исполняемых платежей: 450–550 тыс. на общую сумму свыше 2,5 триллионов USD. Система имеет высокий уровень автоматизации. Большая часть от всего объема платежей исполняется автоматически (STP – Straight Through Processing), без ручного вмешательства.

Назначение системы: ускоренное выполнение как внутренних (по США), так и международных платежей в режиме реального времени.

Платежная система CHIPS (Clearing House Interbank Payments System) производит многосторонние расчеты между участниками в реальном режиме времени на чистой основе. Через систему проходит 95% всех международных платежей и около половины всех национальных платежей с ежедневным объемом

около 1,5 триллиона долларов США. Система так же позволяет обрабатывать чеки в бумажной и электронной формах [5].

Система проводит расчеты в течение дня. Банки участники предварительно резервируют средства на счетах Резервного банка Нью-Йорка и отправляют платежи друг на друга в централизованную очередь. Платежи исполняются только в случае, если банки имеют положительную открытую позицию в Федеральном Резервном банке. Все платежи должны быть исполнены до 17:00. После этого времени рассчитывается позиция банка, которая должна быть положительной или равна нулю. В случае отрицательной позиции банк должен покрыть недостающие средства через счет в Резервном банке. После этого исполняются платежи, которые были причиной возникновения отрицательной позиции.

На 01.04.2010 в системе зарегистрированы 50 прямых участников, через которых исполняют международные платежи банки-корреспонденты по всему миру. Ежедневный трафик платежей – около 350 тыс., общей суммой свыше 1,5 млрд долларов. Количество и суммы платежей, проходящие через платежную систему CHIPS, значительно меньше, чем через Fedwire (рис. 3, 4).

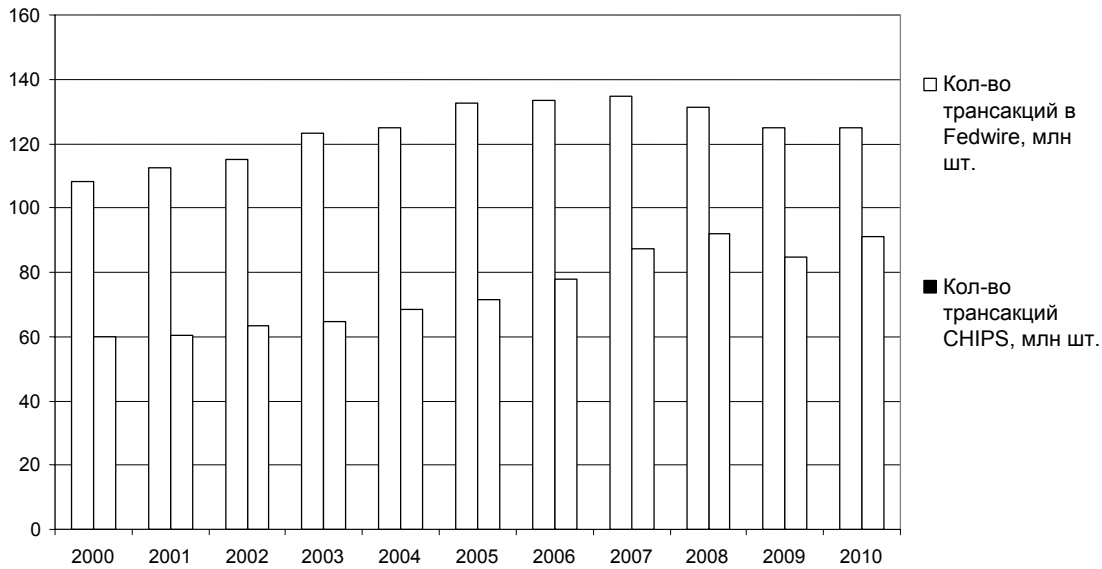


Рис. 3. Количество транзакций в Fedwire и CHIPS

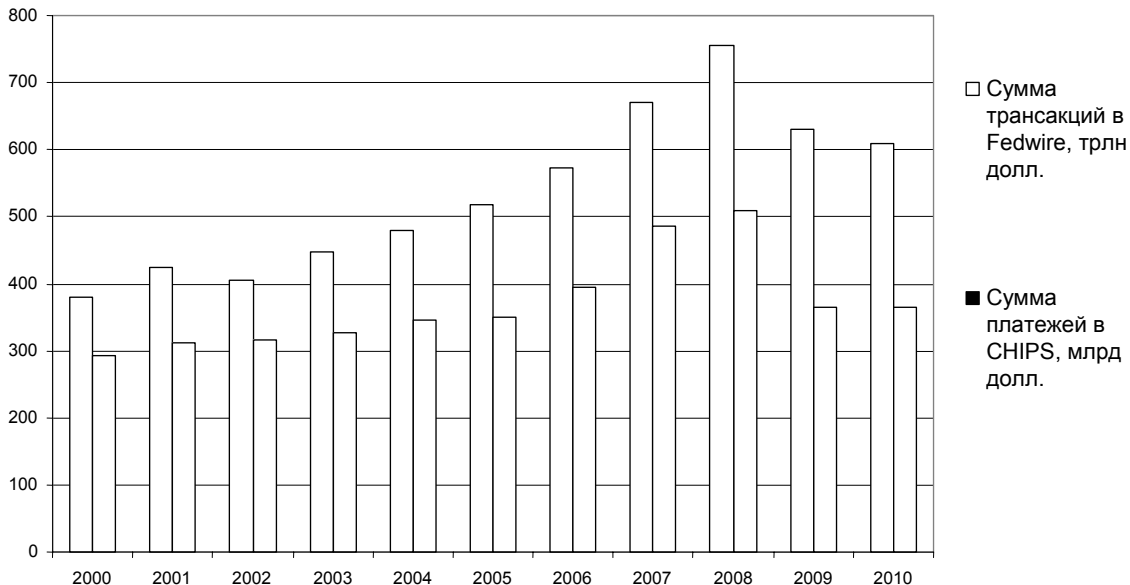


Рис. 4. Ежегодные объемы транзакций в Fedwire и CHIPS

Национальная служба расчетов Федеральной Резервной Системы (NSS) позволяет участникам производить расчеты по транзакциям, используя счета в Национальном Резервном банке. Служба предназначена для расчетов по розничным платежам, таких как: чеки, платежные карты, POS-терминалы, АТМ, платежи автоматизированных клиринговых домов, расчеты по ценным бумагам и др. финансовыми инструментами.

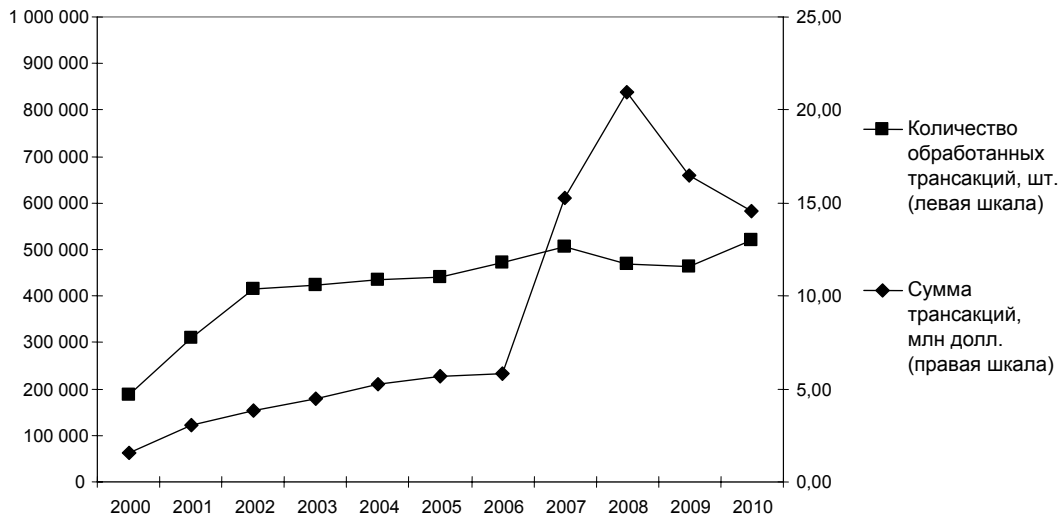


Рис. 5. Динамика изменения платежных транзакций в Национальной службе расчетов Федеральной Резервной Системы

Результаты исследования. Несмотря на то, что мировой финансовый кризис затронул все сферы деятельности экономики США, платежные услуги остаются востребованными. Количество коммерческих платежей осталось на докризисном уровне, а количество платежей в пользу Казначейства США выросло в 2009 и 2010 гг. Появление новых платежных инструментов, позволяющих заменить наличные расчеты безналичными, позволяют увеличить скорость расчетов, снизить их стоимость, повысить уровень автоматической обработки, снизить операционные риски. Использование неттинговой схемы расчетов позволяет участникам платежных систем поддерживать высокую ликвидность. В Украине отсутствует платежная система расчетов на чистой основе, а расчеты в СЭП НБУ ограничивают возможности банков, поскольку для расчетов необходимо поддерживать достаточное количество ликвидных средств на корреспондентском счете в НБУ. Появление клиринговой системы позволило бы украинским банкам высвободить средства на счетах в НБУ для расчетов друг с другом, что является важным фактором для успешной работы банков в современных условиях.

Литература

1. The 2010 Federal Reserve Payments Study. Noncash Payment Trends in the United States: 2006–2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.frbervices.org/files/communications/pdf/press/2010_payments_study.pdf.
2. Commercial Checks Collected through the Federal Reserve–Annual Data [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.federalreserve.gov/paymentsystems/check_commcheckcolannual.htm
3. Automated Clearinghouses Services [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.federalreserve.gov/paymentsystems/fedach_data.htm
4. Fedwire Funds Services [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.federalreserve.gov/paymentsystems/fedfunds_about.htm
5. About CHIPS. Overview [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.chips.org/about/pages/033738.php>

Надійшла 17.04.2011

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті досліджено закономірності формування фінансової поведінки домогосподарств в Україні. Виявлені дисбаланси в організації фінансів домогосподарств. Запропоновані заходи щодо оптимізації фінансової поведінки населення в Україні.

The article deals with the regularities of formation of financial behavior of domestic households. Identified imbalances in the organization of household finances. Proposed mechanisms for optimizing financial behavior of the population in Ukraine.

Ключові слова: фінанси домогосподарств, фінансовий потенціал, фінансова поведінка, оптимізація фінансової поведінки.

Вступ. Досвід розвинених країн свідчить, що важливу роль у забезпеченні економічного зростання, стабілізації фінансового сектору відіграють фінанси домогосподарств. Саме вони стають головним джерелом інвестування в розвиток реального сектору економіки.

Особливо зростає роль фінансів населення в умовах сучасного розвитку України, коли вітчизняні підприємства відчувають значний дефіцит не лише інвестиційних ресурсів, а й ресурсів фінансового забезпечення поточної діяльності, а нестабільність світового господарства, організаційно-інституційна недосконалість національної економічної системи обмежують приток іноземних інвестицій. Саме це обумовлює значимість й актуальність дослідження фінансів вітчизняних домогосподарств та пошук напрямів їх оптимізації відповідно загальній меті сталого якісного розвитку національної економіки, зростання добробуту населення.

Різні аспекти економічної й фінансової поведінки домогосподарств досліджені в роботах іноземних авторів: А. Бальцеровича, Т. Богомолова, Дж. Бьюкенена, Дж. М. Кейнса, А. Маршала, Ф. Модільяні, Д. Норта, А. Ослунда, В. Радаєва, І. Розмаїнського, Дж. Сакса, А. Сміта, Дж. Ходжсона, М. Фрідмена тощо. Серед вітчизняних науковців можна відзначити вклад О. Ватаманюка, Т. Кизима, Л. Миргородської, М. Литвак, С. Панчишина й ін. Достатнього висвітлення в економічній літературі отримали питання визначення суті, чинників, типів, моделей, стратегій фінансової поведінки домогосподарств, їх теоретичне обґрунтування. Однак, щодо аналізу сучасного стану організації фінансів населення в умовах трансформації національної економіки, то цей аспект потребує подальшого розвитку з метою оптимізації фінансової поведінки домогосподарств у контексті стабілізації фінансової системи України та забезпечення сталого соціально-економічного зростання.

Метою статті є дослідження фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств та розробка заходів щодо підвищення ефективності організації фінансів населення в сучасних умовах розвитку національної економіки.

Основна частина. Участь домогосподарств у фінансово-економічній системі визначається, перш за все, їх потенціалом як сукупністю фінансових ресурсів й фінансового багатства, яку можна використати для задоволення власних потреб, а, по-друге, здатністю ефективно використати цей потенціал. Саме особливості формування, розподілу та використання останнього під впливом сукупності факторів обумовлює дії населення на фінансовому ринку щодо перерозподілу та інвестування грошових ресурсів, що й визначає переважну модель фінансової поведінки населення.

Отже, зростання ролі фінансів домогосподарств обумовлює формування їх фінансового потенціалу та оптимізацію моделі, стратегії фінансової поведінки населення як значимі чинники впливу на соціально-економічний розвиток країни та індивідів в цілому.

Теоретичний аналіз фінансів населення дозволяє визначити, що основними чинниками фінансового потенціалу є обсяг і структура доходів; обсяг і структура заощаджень; забезпеченість житлом або іншим майном; обсяг і структура фінансових активів; заборгованість домогосподарств; споживча та заощаджувальна поведінка. В свою чергу, модель й стратегія фінансової поведінки формується під впливом таких основних факторів: політична й соціальна стабільність; рівень довіри до держави, фінансової системи; рівень розвитку фінансового ринку та його інфраструктури; економічна й фінансова грамотність; правова система; соціально-психологічні та соціально-культурні стереотипи тощо. В результаті, відповідно ціннісним орієнтаціям, стандартам фінансового споживання, раціональності або ірраціональності прийняття рішень, очікуванням, ризикам та гарантіям домогосподарства обирають між стратегіями фінансової активності, тобто стратегіями участі в операціях фінансового ринку, та фінансовою пасивністю. В свою чергу, фінансова активність реалізується через функції споживання, збереження, інвестування, що й визначає відповідні моделі поведінки. Важливо, також, щоб ця активність сприяла зменшенню боргів, вивільненню коштів із поточного споживання на користь їх погашення, а не, навпаки, сприяла зростанню

запозичень й використанню заощаджень, майна на поточне споживання, тобто була фінансово позитивною, а не фінансово негативною.

Оцінка сучасного стану фінансової системи України демонструє наступне. За даними АУБ на руках населення знаходиться від 40–60 млрд дол. США [1], в той час як ВВП України в 2010р. за середньозваженим курсом становив 138 млрд дол. США [2]. Приріст готівкових доларів США та євро поза банківською системою в 2010 р. становив 7,3 млрд дол. США, що лише трохи менше, ніж в 2009 р. – 9,7 млрд дол. США [2]. За офіційними даними [3] доходи населення в 2010 р. зросли на 18,2% в порівнянні з попереднім, в той же час використання та нагромадження не фінансових активів – на 119,7%, фінансових активів – на 90,8%. Тобто можна узагальнити, що, не дивлячись на нестабільність фінансово-економічної системи, домогосподарства володіють значним фінансовим потенціалом. В той же час, депозити фізичних осіб в іноземній валюті на кінець 2010 р. становили лише 1,6 млрд дол. США, або 59% загальних вкладів [4]. Тобто можна зробити висновок, що населення має заощадження, але переважною стратегією їх формування є заощадження в готівці. Такий стан речей є загрозою для фінансово-економічної безпеки України: готівкові заощадження не лише виключаються з інвестиційних ресурсів реального сектору, а й зменшують споживання як стимул для здійснення інвестицій.

Достатньо високий рівень заощаджень населення в Україні, не дивлячись на стан національної економіки (до категорії бідних офіційно за даними Інституту демографії і соціальних досліджень НАН України в 2010 р. належить кожна третя родина [5]), можна пояснити наступним.

По-перше, висока схильність до заощаджень є наслідком низького рівня довіри до держави, фінансової системи, бізнесу, що сформувалося в результаті довготривалої політичної та соціальної нестабільності, злиття політики й бізнесу, подальшого розшарування суспільства. За дослідженнями Research&Branding Group [6] серед переважного використання грошових коштів у випадку отримання додаткових 15-20 тис. грн відкласти «про запас» готові 38,1% населення України, в той час, як витратити на фінансові активи лише 7,5% (кредити (4,8%), страхування (1,8%), цінні папери (0,9%)). Останнє, окрім того, можна пояснити недостатнім рівнем економічної й фінансової грамотності населення, що збільшує ризик й транзакційні витрати індивідуальних інвесторів. Згідно дослідженню компанії InMind [7] 30% населення України не залучені у фінансову статистику, тобто ніколи не мали депозитів і не брали кредитів. В той же час, 42% домогосподарств використовують заощаджувальну стратегію [6].

По-друге, відносно високий рівень заощаджень є результатом сильної соціальної, галузевої, територіальної диференціації доходів домогосподарств; старіння населення; невизначеності щодо пенсійного й соціального, медичного забезпечення; розвитку ринку платних або приховано платних послуг, перш за все, медичних та освітніх. Так, за результатами опитувань [6] 23,2% населення України готові використати зростаючі доходи на освіту та розвиток дітей; на купівлю речей для дому – 22,2%; на лікування – 19,3%.

По-третє, стимулом до заощаджень є трансформація структури споживання на користь збільшення частки відносно коштовних товарів, послуг. 9,2 % населення при додатковому доході в 15–20 тис. грн готові використати заощадження для купівлі більш коштовних речей (нерухомість, автомобіль), 8,3% – додавши до кредиту на покупку землі, авто, дома; 5,2 % – купівлю золота, дорогоцінностей, ювелірних прикрас [6].

По-четверте, чинником формування заощаджень також є розширення можливості реалізації підприємницької здатності – 10% населення використають зростаючі доходи на розвиток власного бізнесу [6].

За офіційними даними [3] в 2010 р. 76% доходів населення було використано на споживання товарів, послуг; на майно й інші трансферти – 7%, нагромадження не фінансових активів – 2%, приріст фінансових активів – 12%. Ці дані свідчать про відносно невисокий рівень заощаджень населення. Однак, якщо врахувати обсяги купівлі населенням рухомого й нерухомого майна, фінансових активів, приріст депозитів домогосподарств (28% в 2010 р. [4]), то реальна частка споживання буде менше. Це підтверджується й даними опитування населення [6], згідно з якими лише 53% домогосподарств в 2009 р. використовували стратегію «споживання». Такі невідповідності можна пояснити високим рівнем тіньового сектору, який, окрім того, сприяє споживанню як формі легалізації тіньового капіталу. В свою чергу, таке стимулювання споживчої функції призводять до зменшення обсягу вивільнення коштів на фінансовому ринку, яка призначена для реального сектору, та зростання обсягу спекулятивного капіталу. В подальшому це зменшує здатність національної економіки фінансово забезпечувати власний розвиток за рахунок внутрішніх джерел. Окрім того, це не лише знижує виробничий потенціал, а й здатність залучати іноземні інвестиційні ресурси.

Аналіз фінансової поведінки домогосподарств не буде повним без оцінки заборгованості. За оцінкою Fitch Ratings [8] на кінець 2010р. рівень проблемних кредитів населення становив 29,6%. Якщо врахувати, що загальний обсяг кредитів домогосподарствам на 1 січня 2011 р. становив 209,6 млрд грн [4], то проблемні кредити досягли 62 млрд грн. При цьому рівень проблемної заборгованості по іпотечним кредитам лише за друге півріччя 2010 р. збільшився з 27% до 29,6% (32,8 млрд грн), по автокредитах – з 20,3% до 27%, в той же час рівень по споживчим зменшився з 33,1% до 29,4% (36,1 млрд грн). Заборгованість населення з оплати житлово-комунальних послуг на початок лютого 2011 р. становила 12,9

млрд грн, середній термін заборгованості населення за всі послуги склав 2,7 місяця [3]. Таку динаміку, звичайно, можна пояснити фінансово-економічною кризою, яка призвела до суттєвого зниження доходів населення, але, сильний вплив мають й неекономічні чинники. Так, якщо 30 % населення України мають кредити [7] й лише 13,4% [5] готові повертати за умови збільшення доходів, можна зробити висновок, що окрім стратегії заощадження в готівці, домогосподарства демонструють й негативну фінансову активність.

Результати дослідження. Таким чином, дослідження фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств дозволяє виявити неефективність організації фінансів населення щодо розподілу та використання їх грошових ресурсів. Так, можна говорити про перевагу споживчої моделі, заощаджень в готівці, ірраціональності фінансових рішень населення, наявності рутинно-еволюційного типу ринкової взаємодії (звичайні норми фінансової поведінки; наявність стереотипів планово-директивної економіки; низька інформованість про події на фінансовому ринку та слабка рефлексія на них; небажання ризикувати; достатньо високий рівень емоційної оцінки фінансової ситуації).

Аналіз причин виявлених диспропорцій процесу розподілу й використання фінансів домогосподарств дозволяє визначити наступне. Враховуючи, що мотивація до заощаджень визначається, по-перше, непередбаченістю, схильністю до накопичення багатства, турботою про споживання й інвестування в майбутньому; по-друге, економічним кліматом (інфляція, безробіття, ставка проценту, стадії бізнес-циклу); по-третє, економічною інформацією; по-четверте, особистими інтересами, по-п'яте, інституційними чинниками (довіра до державних органів, ефективність системи прав, стан банківської системи й фінансового ринку, структура ринку, податкова система), вкрай важливим на рівні держави є розробка системи оптимізації фінансової поведінки домогосподарств.

Головними складовими такої системи відповідно сучасним умовам розвитку національної економіки повинно стати: збільшення учасників процесу заощадження й інвестування на основі зростання доходів населення, вирівнювання територіального, галузевого, соціального розподілу доходів; зростання рівня фінансової та економічної грамотності населення; довіри до держави й фінансових інститутів; активізація розвитку фінансового ринку щодо різноманіття фінансових інструментів, розвитку роздрібно-торгівлі фінансовими інструментами та системи страхування; стимулювання інвестиційної діяльності методами бюджетно-податкової, соціальної політики держави, політики щодо регулювання доходів, реформування системи соціального та пенсійного страхування. Важливо зауважити, що збалансувати фінанси домогосподарств за кожним із вище перелічених напрямів можливо лише при активній участі держави на основі ефективних заходів регулювання фінансово-економічної, соціальної діяльності всіх суб'єктів економічної системи.

Література

1. Українці держат на руках 40–60 млрд долларов [Електронний ресурс] // Комерсант.biz. – 29 марта 2009. – Режим доступу : korrespondent.net > ...ukraincy-derzhat...mlrd-dollarov
2. Панченко Ю. Доллар берут на руки [Електронний ресурс] / Ю. Панченко // Комерсантъ. – 31.01.2011. – № 1. – Режим доступу : <http://www.kommersant.ua/doc.html?docId=1576948>
3. Соціально-економічне становище України // Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Статистичний бюлетень НБУ. – 2011. – січень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
5. Кожна третя родина в Україні бідна – дослідження // Українська правда. – 25.08.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lifepravda.com.ua> > problem/4c74e5d15058e/
6. Касьян М. Модели финансового поведения украинцев: рациональность или эмоции? / М. Касьян [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rb.com.ua> > rus/projects/uacrisis/5212/
7. Косенко А. Банки и кредиты: чего ждать в 2011 году / А. Косенко // ИнтерКредит. – 10.01.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.intercredit.com.ua> > article6004
8. Fitch: уровень проблемных кредитов в украинских банках составляет 56% // Финансовый обзор. – 28.03.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finobzor.com.ua> > novosti/nid/709

Надійшла 17.04.2011

ДИВІДЕНДИ НЕРЕЗИДЕНТАМ: ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ПОРЯДОК ВИПЛАТИ

Дана стаття висвітлює питання, пов'язані з оподаткуванням дивідендів, перерахованих нерезидентам в Україні, розглядає та характеризує можливий механізм уникнення подвійного оподаткування, описує особливості виплати дивідендів нерезидентам.

This article highlights issues related to taxation of non-residents in Ukraine. Examines and describes a possible mechanism for avoiding double taxation. Describes the features of dividend payments to non-residents.

Ключові слова: дивіденди, прибуток, корпоративні права, дивідендна політика, нерезидент, податок, репатріація, юридичні особи, фізичні особи.

Постановка проблеми. Протягом останніх років законодавче регулювання оподаткування дивідендів в Україні активізується. Держава випробувала кілька різних способів та прийомів стягнення коштів, найбільш вдалі з яких узагальнені в нормативно-правових актах, що регулюють основи оподаткування. Імперативність в оподаткуванні відображається в діючій податковій політиці, основна мета якої зводиться, по-перше, до формування дохідної частини державного бюджету й, по-друге, до стимулювання розвитку економічного потенціалу країни. При цьому ефективна система оподаткування дивідендів повинна розумно сполучати фіскальну, регулюючу й контрольну функції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти проблеми методології формування й оподаткування дивідендів є предметом дослідження українських і закордонних економістів. Аналіз економічної літератури в області фінансів й оподаткування вказує на недостатню глибину й докладність проведених досліджень в області податкових взаємин нерезидентів і держави у сфері дивідендів. Істотний внесок у розробку концепції оподаткування дивідендів внесли праці О.Г. Лапіної, Ю.М. Лермонтова, К.І. Оганяна, С.Д. Шаталова [1].

Незважаючи на це, існує недостатнє висвітлення вирішення проблем механізму оподаткування дивідендів, немає чіткої концепції його застосування в аспекті стимулювання розміщення іноземними підприємствами своїх капіталів на території України.

Метою даної статті є висвітлення особливостей виплати дивідендів нерезидентам юридичним та фізичним особам та характеристика певної специфіки оподаткування дивідендів нерезидентам, а саме: необхідність сплати авансового внеску з податку на прибуток; перелік міжнародних угод, спрямованих на уникнення подвійного оподаткування дивідендів.

Виклад основного матеріалу. Аналіз перерахування та виплати дивідендів важливі тому, що вони сигналізують акціонерам й інвесторам про здатність фірми одержувати дохід та виконувати свої зобов'язання перед акціонерами. Дивіденди є основою визначення ринкової ціни акцій та є найважливішим компонентом визначення ефективності вкладень у цінні папери різних підприємств. Ефективнішою є та політика, яка стабільно залучає інвесторів і максимально збільшує ціну акцій фірми. У разі вчасної виплати дивідендів, з'являється ефективна взаємодія в роботі з інвесторами, що дає позитивний результат як для інвестора, так і для підприємства-об'єкта інвестування

Законодавство України захищає інвестиції, прибутки й інтереси іноземних інвесторів і надає гарантії перерахування за кордон їхніх прибутків (у тому числі дивідендів), отриманих на законних підставах на території України. Для емітента корпоративних прав – резидента України, що виплачує дивіденди нерезиденту, передбачені ті ж юридичні й податкові вимоги, що й для резидента. Обрана підприємством дивідендна політика має узгоджуватися з податковим законодавством.

Згідно із законодавством України підприємство, яке виплачує дивіденди своїм акціонерам (власникам), нараховує та утримує податок на дивіденди в розмірі 25 % нарахованої суми виплат за рахунок таких виплат незалежно від того, чи є емітент платником податку на прибуток. Отже, ставка оподаткування розподіленого прибутку (як і нерозподіленого, що залишається у розпорядженні підприємства) становить 25 %, безпосереднім платником податку на дивіденди є суб'єкт підприємницької діяльності – емітент корпоративних прав; об'єктом оподаткування є сума дивідендів, строком сплати – до/або одночасно з виплатою дивідендів [2, с. 25].

Важливим є те, що емітент корпоративних прав зменшує суму нарахованого податку на прибуток на суму внесеного до бюджету податку на дивіденди. Якщо сума сплаченого податку на дивіденди перевищує суму податкових зобов'язань підприємства-емітента за податком на прибуток звітного періоду, різниця переноситься на зменшення зобов'язань за податком на прибуток такого підприємства у майбутніх податкових періодах.

За прийняття рішення про спрямування чистого прибутку на збільшення статутного капіталу та виплату дивідендів у формі корпоративних прав (акцій, часток, паїв), податок на дивіденди не застосовується за умови, що така виплата жодним чином не змінює пропорцій участі власників у статутному

капіталі підприємства-емітента. При цьому слід враховувати, що держава в будь-якому разі отримує всю суму податку. В останньому випадку не сплачується податок на дивіденди, однак на всю суму оподаткованого прибутку нараховується податок на прибуток.

Якщо одержувачем дивідендів є юридична особа, то цей вид доходів не включається до складу валового доходу підприємства для цілей оподаткування за умови, що з дивідендів утримано податок на рівні емітента корпоративних прав. Аналогічний порядок встановлений для одержувачів дивідендів – фізичних осіб: до сукупного оподаткованого доходу, одержаного громадянами, не включаються суми дивідендів, що були оподатковані під час їх виплати.

Дивіденди, що виплачуються в грошовій формі або у формі цінних паперів (корпоративних прав), не оподатковуються податком на додану вартість. На суми виплачених дивідендів не нараховуються збори на обов'язкове пенсійне страхування; обов'язкове соціальне страхування (в т. ч. на випадок безробіття) тощо, оскільки дивіденди не є платежем у рамках оплати праці.

Якщо хоча б один із засновників підприємства – нерезидент, при прийнятті рішення про виплату дивідендів виникне низка запитань. Для виплати дивідендів (у т. ч. коли хоча б один із засновників – нерезидент) необхідно розподіляти чистий прибуток, отриманий за правилами українського бухгалтерського обліку, а саме – позитивне значення рядка 220 зі Звіту про фінансові результати (Форма № 2) або рядка 190 Звіту про фінансові результати Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва (Форма № 2-м) [3, с. 15].

Якщо нерезиденту виплачуватимуть дивіденди у валюті, відмінній від гривні, то в рішенні про виплату дивідендів слід прописати формулу переведення української валюти в іноземну. Наприклад:

- дивіденди нерезиденту перераховують у валюту за курсом НБУ на дату прийняття рішення засновника про виплату дивідендів;
- нерезидентські дивіденди, нараховані в гривнях, перераховують у валюту виплати за курсом НБУ на дату виплати дивідендів;
- валютний еквівалент дивідендів для нерезидента визначають на дату їх виплати за комерційним курсом придбання валюти у визначеному банку.

Щодо необхідності зазначати в рішенні про нарахування дивідендів перелік та особливості розрахунків податків, які утримуються з дивідендів нерезидента законодавчих вимог немає. Однак, і заборона вчинити так відсутня.

Тому, доцільно було б відразу прописати:

- як із цих сум утримуватимуть податок на репатріацію (якщо нерезидент – юридична особа) чи податок на доходи (якщо фізична особа).
- коли нерезиденту можна розраховувати на застосування міжнародних норм (тобто щодо наявності довідки про нерезидентський статус).
- слід визначити, на який рахунок буде перераховано нерезиденту дивіденди: закордонний рахунок чи інвестиційний рахунок, відкритий в Україні.

Незалежно від того, кому платитимуть дивіденди (фізичній чи юридичній особі, резиденту або нерезиденту), необхідно до або одночасно з виплатою дивідендів сплатити авансовий внесок з податку на прибуток (без зменшення суми дивідендів на суму такого внеску) за ставкою 25 % незалежно від того, перебуває платник на загальній чи спрощеній системі оподаткування (пп. 7.8.2 ст.7 Закону про оподаткування прибутку підприємств – до 1.04.2011 року та п. 153.3 Податкового кодексу – після 1.04.2011 року) [4].

Емітент повинен сплатити до бюджету авансовий внесок до/або одночасно із виплатою дивідендів. У разі невиконання цієї вимоги на емітента можуть накласти штраф передбачений пп.17.1.9 ст.17 Закону № 2181, зокрема у подвійному розмірі суми авансового внеску. При цьому, як зазначено у п.3 Узагальнюючого роз'яснення № 210, цей штраф застосовується незалежно від стану розрахунку платника податків із бюджетом, тобто не враховується наявність у платника податкового боргу чи переплати. На суму сплаченого протягом звітного періоду авансового внеску емітент - платник податку на прибуток на підставі пп.7.8.3 ст.7 Закону про прибуток може зменшити суму нарахованого податку на прибуток звітного періоду [4].

У декларації з податку на прибуток «авансові внески, нараховані на суму дивідендів та прирівняних до них платежів» зазначають у рядку 20. Показник цього рядка не впливає на розрахунок податкових зобов'язань звітного періоду. Важливіше значення має показник рядка 13.5.1 таблиці 1 додатка К6 до декларації, де вказується «сума, що відноситься на зменшення нарахованої суми податку», тобто сума сплачених авансових внесків під час виплати дивідендів.

Платники єдиного податку не звільняються від сплати авансового внеску. Проте, ані Закон про прибуток, ні Указ №727 не дозволяють емітенту-платнику єдиного податку зменшувати суму цього податку на суму сплаченого авансового внеску.

Згідно Податкового кодексу від сплати авансового внеску податку на прибуток у разі виплати дивідендів звільняються:

- підприємства, що виплачують дивіденди фізичним особам;
- платники фіксованого сільськогосподарського податку;

– управителі фондів операцій із нерухомістю при виплаті платежів власникам сертифікатів фондів у результаті розподілу доходів фонду [1].

Відповідно до пп. 7.8.5 ст.7 Закону про прибуток авансовий внесок не сплачується, якщо дивіденди виплачуються:

а) у вигляді акцій (часток, паїв), емітованих (випущених) платником податку, який нараховує дивіденди, за умови, що така виплата ніяким чином не змінює пропорцій (часток) участі всіх акціонерів (власників) у статутному фонді емітента, незалежно від того, чи були такі акції (частки, паї) належним чином зареєстровані (відображені у зміні до статутних документів) чи ні;

б) інститутами спільного інвестування;

в) у межах сум дивідендів, отриманих від юридичних осіб, які перебувають під контролем юридичної особи, яка здійснює виплату [4].

Процитовані вище абзаци «а» та «б» були у Законі і раніше, а от абзац «в» – новий. Він з'явився у зв'язку із прийняттям Закону № 2156 «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» щодо оподаткування дивідендів» від 27.04.2010 р. По суті, нові положення означають, що емітент не сплачує авансовий внесок із суми дивідендів, які він сплачує за рахунок дивідендів, отриманих від підконтрольних йому юридичних осіб. З дивідендів, виплачених за рахунок інших джерел, авансовий внесок слід сплачувати.

Підконтрольними особами вважаються особи, які відповідають одному з критеріїв, визначених у п.1.26 ст.1 Закону про прибуток. Зокрема, це особи:

– найбільша частка (пай, пакет акцій) статутного фонду яких належить одержувачу дивідендів. При цьому таке володіння може бути безпосереднім або через більшу кількість пов'язаних фізичних чи юридичних осіб;

– у керівному органі яких одержувач дивідендів управляє найбільшою кількістю голосів;

– не менше 20% статутного капіталу яких належать одержувачу дивідендів [5, с. 53].

Авансовий внесок також не справляється, якщо дивіденди виплачують на користь фізичних осіб (резидентів та нерезидентів) за акціями (іншими корпоративними правами), які мають статус привілейованих або інший статус, що передбачає виплату фіксованого розміру дивідендів або в більшій сумі (пп. 7.8.7 ст.7 Закону про прибуток). Такі виплати порівнюються до виплати заробітної плати та оподатковують відповідно до Закону про податок з доходів фізичних осіб.

Для нерезидентів на авансовому внеску справа не закінчується. Далі фіскальні правила для юридичних та фізичних осіб відрізняються. Дивіденди, виплачувані (нараховані) юридичним особам-нерезидентам, відносять до доходів із джерелом походження з України (п.п. 1.21 та 13.1 Закону про прибуток). А це означає, що з дивідендів потрібно утримати податок з доходів нерезидентів, тобто податок на репатріацію.

Згідно з п. 13.2 Закону про прибуток ставка такого податку становить 15% суми дивідендів "якщо інше не передбачено нормами міжнародних угод, які набрали чинності". Тобто, якщо Україна уклала з "країною прописки" нерезидента угоду (конвенцію) про уникнення подвійного оподаткування, ставка оподаткування може бути нижчою. Якщо ні – нерезидент завжди отримуватиме на 15% менше нарахованої суми.

Податок на репатріацію потрібно сплатити до/або одночасно з виплатою доходу нерезиденту (п. 13.2 Закону про прибуток). Сам податок відповідно до п. 13.3 Закону про прибуток розраховують, виходячи з суми доходу із джерелом походження в Україні. Якщо засновник-резидент однієї з країн, із якою укладено міжнародний договір, потрібно ґрунтовно проаналізувати міжнародну угоду про уникнення подвійного оподаткування з нею, щоб визначити: чи має підприємство право на нижчу ставку оподаткування та в якому саме випадку.

Загальними принципами міжнародного права та внутрішнім законодавством України передбачено, що у разі, коли нормами міжнародних договорів встановлено інші правила, ніж ті, що містяться в національному законодавстві, застосовуються правила міжнародних договорів. Положення окремих міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування, які стосуються оподаткування дивідендів, відображено в таблиці 1. У разі, якщо резидент України серед своїх власників має нерезидентів, то при прийнятті рішень щодо порядку виплати дивідендів слід ознайомитися з відповідними угодами тієї країни, резидентом якої є власник корпоративних прав вітчизняного підприємства.

Як видно з розглянутих умов договорів про уникнення подвійного оподаткування, ними встановлено максимальні ставки оподаткування доходів нерезидентів у вигляді дивідендів. Окрім цього, майже всі відповідні договори містять застереження, що у разі, коли нерезидент здійснює свою господарську діяльність в Україні через постійне представництво або надає незалежні послуги через постійну базу й отримує дивіденди, які йому виплачує компанія – резидент України через такі постійне представництво або постійну базу, то пільгові ставки щодо оподаткування дивідендів не застосовуються.

Щоб мати право на нижчу ставку оподаткування чи звільнення від оподаткування в силу дії міжнародних норм, українські підприємства мусять отримати від іноземців довідку (або її нотаріально засвідчену копію), яка підтверджує, що такий іноземець – резидент країни, з якою підписано міжнародний

договір (п. 4 Порядку № 470). Її видають компетентні органи іншої країни. Форма довідки повинна відповідати тій, що наведена в додатку до Порядку № 470, або іншій формі, встановленій державою нерезидента, і містити обов'язкову інформацію про підприємство, як цього вимагає вказаний Порядок [7, с.30].

Таблиця 1

Міжнародні договори України щодо оподаткування дивідендів [3, с. 24–27; 6, с. 25–26]

№ з/п	Країна	Дата		За міжнародним договором податок з дивідендів не повинен перевищувати
		Підписання договору	Набрання чинності	
1	Австрія	16.10.97 р.	20.05.99 р.	а) 5% загальної суми дивідендів, якщо фактичним власником дивідендів є компанія (інша, ніж товариство), яка безпосередньо володіє, принаймні, 10% капіталу компанії, яка сплачує дивіденди; б) 10% загальної суми дивідендів в усіх інших випадках
2	Казахстан	09.07.96 р.	14.04.97 р.	а) 5% валової суми дивідендів, якщо право на дивіденди фактично має компанія, яка контролює прямо або опосередньо у випадку, принаймні, 20% капіталу з правом голосу компанії, яка сплачує дивіденди, а у випадку України принаймні 20% статутного фонду компанії, яка сплачує дивіденди; б) 15% загальної суми дивідендів у разі дивідендів, що сплачуються інвестиційною корпорацією, якою володіє нерезидент, але яка є резидентом Канади і в усіх інших випадках
3	Канада	04.03.96 р.	22.08.96 р.	а) 5% від загальної суми дивідендів, якщо право на ці дивіденди має компанія, яка контролює, прямо або опосередковано, принаймні, 20% статутного капіталу компанії, що виплачує дивіденди (Україна); б) в усіх інших випадках має застосовуватись ставка в розмірі 15%
4	Німеччина	03.07.95 р.	04.10.96 р.	а) 5% валової суми дивідендів, якщо право на дивіденди фактично має компанія (на відміну від товариства), і ця компанія є власником, принаймні, 20% капіталу компанії, яка сплачує дивіденди; б) 10% валової суми дивідендів в усіх інших випадках
5	Росія	08.02.95 р.	03.08.99 р.	а) 5% загальної суми дивідендів, якщо резидент другої Договірної Держави (Росії) зробив внесок до його акціонерного капіталу (статутного фонду) в розмірі не менше ніж 50 тис. дол. США або еквівалентній сумі в національних валютах договірних держав; б) 15% від загальної суми дивідендів у всіх інших випадках
6	США	04.03.94 р.	05.06.2000 р.	а) 5% від загальної суми дивідендів, якщо фактичним власником є компанія, яка володіє не менш ніж 10% акцій, що дають право голосу (або якщо компанія не має акцій, що дають право голосу, не менш ніж 10% статутного фонду) та, у випадку України, нерезидент України володіє не менше, ніж 20% акцій, що дають право голосу, або у випадку, якщо компанія не має таких акцій, то 20% статутного фонду; б) 15% загальної суми дивідендів в інших випадках
7	Фінляндія	14.10.94 р.	14.02.98 р.	а) 5% валової суми дивідендів, якщо фактичним власником є компанія (на відміну від товариства), що безпосередньо володіє мінімум 20% капіталу компанії, яка сплачує дивіденди; б) 15% валової суми дивідендів в усіх інших випадках
8	Франція	30.01.97 р.	01.11.99 р.	а) 5% валової суми дивідендів, якщо право на дивіденди фактично має компанія, яка володіє прямо або принаймні опосередковано: - 20% капіталу компанії, яка сплачує дивіденди, у разі, якщо компанія є резидентом України; - 10% капіталу компанії, яка сплачує дивіденди, у разі, якщо компанія є резидентом Франції; б) 15% валової суми дивідендів в інших випадках
9	Швейцарія	30.10.2000 р.	26.02.02 р.	а) 5% загальної суми дивідендів, якщо право на дивіденди фактично має компанія (інша ніж партнерство), яка безпосередньо володіє, принаймні, 20% капіталу компанії, яка сплачує дивіденди; б) 15% загальної суми дивідендів в інших випадках
10	Швеція	15.08.95 р.	04.06.96 р.	а) 5% загальної суми дивідендів, якщо право на дивіденди фактично має компанія (на відміну від товариства) і ця компанія є власником принаймні 20% капіталу компанії, яка сплачує дивіденди; б) 10% загальної суми дивідендів в інших випадках

Слід зауважити, що довідка про резидентність дійсна в межах календарного року, у якому її видано. Підприємство, яке виплачує доходи нерезидентів у звітному році, може застосувати зменшені ставки оподаткування, якщо власник корпоративних прав подав довідку з інформацією за попередній рік. Але після закінчення звітного (податкового) року треба обов'язково отримати нову довідку (п. п. 4, 6 Порядку № 470). Окрім того, довідка про резидентський статус засновника може потребувати легалізації в Україні або ж на ній достатньо буде проставити апостиль. Якщо статус нерезидента залишиться непідтвердженим належним чином оформленою довідкою, доведеться сплачувати податок на репатріацію за ставкою 15%.

Оподаткування виплат фізичним особам-нерезидентам регулює Закон про ПДФО. Відповідно до п. 1.3 цього Закону дивіденди, нараховані резидентом-емітентом корпоративних прав, належать до доходу з джерелом його походження з України. А самих фізичних осіб вважають платниками податку з доходів

фізичних осіб (пп. 1.20.2, п. 2.1 Закону про ПДФО). Підпункт 9.11.3 Закону про ПДФО встановлює, що при нарахуванні на користь нерезидента дивідендів застосовується така ж ставка податку, як і для нарахування таких доходів резиденту, тобто 15% (пп. 9.3.4, 9.4.1 та п. 7.1 Закону про доходи).

Однак, слід також врахувати: п. 21.1 Закону про ПДФО передбачає, що при оподаткуванні можна враховувати й норми міжнародних договорів, якщо їх ратифіковано Верховною Радою України. Тож, як і у випадку з юридичними особами, можна застосовувати меншу ставку оподаткування, якщо підписана відповідна міжнародна угода чи конвенція про уникнення подвійного оподаткування. Звісно, право на податкове послаблення й у цьому випадку також можливе за наявності належно оформленої (у т. ч. за необхідності легалізованої чи апостильованої) довідки чи її нотаріально засвідченої копії про те, що фізична особа – резидент країни, з якою укладено міжнародну угоду.

Податковим агентом при виплаті дивідендів на користь іноземців виступає емітент корпоративних прав або ж за його дорученням інша особа, яка проводитиме таку виплату. Податок перераховують у бюджет (пп. 8.1.2 Закону про ПДФО): під час виплати дивідендів; якщо дивіденди нараховано, але не виплачено – у строки, встановлені законом для місячного податкового періоду, тобто протягом 30 днів після закінчення звітного місяця.

Слід також звернути увагу на те, що якщо засновником підприємства є іноземець, який має статус резидента України, підтверджений належно оформленою довідкою, виплачуватимуть йому дивіденди так, як і українським громадянам.

Для фізичної особи–нерезидента, який отримав дивіденди від українського підприємства, у свою чергу, для уникнення подвійного оподаткування у своїй країні незайвим є отримання довідки про сплату нерезидентом в Україні податку з доходів на дивіденди. Форму такої довідки затверджено наказом ДПА України від 03.09.2003 р. №417, який зареєстровано в Міністерстві юстиції України 01.10.2003 р. за № 885/8206.

Висновки. Оподаткування дивідендів, виплачених нерезидентам має низку особливостей, у порівнянні з оподаткуванням резидентів. У деяких випадках застосовуються підвищені ставки при оподаткуванні дивідендів, у деяких – взагалі характерна відсутність податкових зобов'язань. Всі особливості, пов'язані з даним питанням, визначені діючим законодавством України, а також певними міжнародними договорами. Проте, незважаючи на прийняття та введення в дію в Україні у 2011 році Податкового кодексу, більшість спірних питань, які стосуються оподаткування та виплати дивідендів нерезидентам, залишаються актуальними. Тому, вдосконалення нормативно-правових актів та ліквідація спірних моментів у міждержавних угодах є головним завданням як для України, так і для міжнародних організацій, що сприятиме гармонізації порядку нарахування, оподаткування та виплати дивідендів нерезидентам.

Література

1. <http://webcache.googleusercontent.com/>
2. Солошенко Л. Дивіденди: новації – 2010 / Л. Солошенко, О. Уварова // Податки та бухгалтерський облік: Видавничо-консалтингова корпорація Фактор. – 2010. – № 49. – С. 24–30.
3. Лісна І. Дивіденди нерезиденту: облікові лабіринти / І. Лісна // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – № 32. – С. 6–45.
4. Про оподаткування прибутку підприємств [Електронний ресурс] : закон (№ 334/94-ВР) : [прийнято Верховною Радою України 22.05.1997] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 14.03.2011).
5. Журавська І. Емітенту про оподаткування дивідендів: зміни – 2010 / І. Журавська // Бухгалтерія. – 2010. – № 24. – С. 52–57.
6. Онищенко Т. Дивіденди від нерезидента і для нерезидента: особливості оподаткування / Т. Онищенко, Л. Солошенко // Податки та бухгалтерський облік: Видавничо-консалтингова корпорація Фактор. – 2006. – № 4. – С. 22–33.
7. Солошенко Л. Дивіденди нерезиденту від нерезидента / Л. Солошенко // Податки та бухгалтерський облік: Видавничо-консалтингова корпорація Фактор. – 2010. – № 10. – С. 25–31.

Надійшла 13.04.2011

ІНСТИТУЦІЙНИЙ НАПРЯМОК У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

Здійснено порівняльний аналіз інституційних перетворень та досліджень у трансформаційній економіці на основі застосування концепції інституціонального напрямку в економічній теорії.

Comparative analysis of institutional transformations and investigations in transformational economics on the basis of using the concept of institutional direction in economics theory is made.

Ключові слова: інституційний напрямок, сучасна економічна наука, національна економіка, інститут.

Вступ. Постановка проблеми. Зростаюча в останні роки актуалізація інституційної економічної проблематики є переконливим свідченням посилення впливовості та авторитету інституційного напрямку економічної теорії у світовому та вітчизняному науковому середовищі. Незважаючи на те, що в наукових працях сучасних і зарубіжних економістів, вчених досить повно розкрито теоретико-методологічні аспекти інституційної теорії, потребує подальшого вивчення та обґрунтування інституційний напрям в сучасній економічній науці.

Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні сучасних інституційних перетворень та досліджень у трансформаційній економіці на основі застосування концепції інституціонального напрямку економічної теорії, а також розгляд еволюції інституціоналізму. Для вирішення цієї наукової проблеми потрібно здійснити порівняльний аналіз інтерпретацій представниками інституціоналізму.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останнім часом проблема вивчення інституційного напрямку дедалі частіше стає об'єктом вивчення та дослідження науковців. У розвитку новітньої інституціональної економічної теорії важлива роль належить дослідженням вчених Заходу, зокрема, Д. Норта (1981, 1990), Р. Коуза (1960, 1991), О. І. Уільямсона (1996), Дж. Ходжсона (1998, 2003), Т. Еггертсона (2001), а також російських та українських дослідників: Р. Нурєва (1987–1997, 2001), А. Олейника (1999), А. Шастітко (1997, 1998), О. Сухарева (1998, 2004), В. Томбовцева (2004), О. Прутської (2003) та інших.

Біля джерел інституціонального напрямку стояла група американських економістів, найбільш помітною фігурою серед яких був Торстейн Веблен (найвідоміші праці: «Теорія бездіяльного класу» (1899), «Теорія ділового підприємства» (1904), «Абсентейістська власність» (1923). Учнем і послідовником Веблена був У. К. Мітчелл («Історія грінбеків» (1903), «Економічні цикли» (1927) який, завдання своїх досліджень вбачав у з'ясуванні дійсних мотивів господарської поведінки людей, що на його думку, не підтверджує уявлень про раціонального суб'єкта, який прораховує свої дії у прагненні одержати максимум задоволення. Помітним вченим був Д. Р. Коммонс («Інституціональна економічна теорія» (1934), «Економіка колективних дій» (1950) який покладав великі надії на силу людського розуму і його здатності знаходити раціональні рішення шляхом спільних узгоджених зусиль.

Проте до цього часу не вироблено єдиної концепції щодо змісту поняття «інституція». Так, Даглас Норт вважає, що інституції – це правила гри в суспільстві, встановлені людьми обмеження, що спрямовують людську взаємодію в певне річище [3]. Норт, професор економіки університету Вашингтона у Сент-Луїсі, започаткував нову інституціональну економічну теорію (новий інституціоналізм). Основні його праці: «Інституції, інституціональні закони та формування економіки» (Cambridge University Press, 1990 p.) і «Структура та зміни в економічній теорії» (New-York: Norton & Company, 1981 p.). За створення теорії нового інституціоналізму Даглас Норт отримав Нобелівську премію у галузі економіки 1993 року. Новий інституціоналізм розвиває неокласичну економічну теорію. Неокласична економічна теорія зосереджується на тому, як попит та пропозиція визначають ціну. Вона добре пояснює, як працюють ринки, але не може пояснити, як створювати такі ефективні ринки. Кістяк неокласичної теорії – порівняна статистика, де містяться лише параметри станів, але не переходу від одного стану до іншого; безперечною є слабкість неокласичної теорії у питаннях змін у культурі, тобто придатності демократії та капіталізму до конкретного суспільства. А саме ці питання є головними у сучасній економічній науці, зважаючи на ситуацію у посткомуністичних країнах. Крім проблеми реформування, змін у суспільних відносинах, слабкість неокласичної теорії у тому, що вона придатна лише до аналізу ринкових економік з цінами, залежними від попиту та пропозиції, її неможливо застосувати при аналізі командно-адміністративних або перехідних економік. На думку Д. Норта, недоліком неокласичної теорії є нехтування трансакційних витрат (їх вважають нульовими) та, звідси, неврахування інституцій, які визначають обсяги трансакційних витрат. Новий інституціоналізм враховує усі ці вимоги, тому він пояснює проблеми стимулювання економічного розвитку в будь-якій країні. Для цього новий інституціоналізм аналізує інституціональну структуру держави [1]. Згідно з цією теорією, економіка функціонує в певних інституціональних межах, де культура та ідеологія впливають на економічний розвиток. Як часто повторював Д. Норт: «Історія демонструє, що ідеї, ідеології, міфи, догми та упередження мають значення» [3]. Важливим елементом нового інституціоналізму є поняття трансакційних витрат (transaction cost), тобто витрат на економічну діяльність. За Д. Нортом, трансакційні витрати визначаються: витратами на оцінку характеристик товарів і послуг та умов обміну

(фізичні ознаки – колір, сорт; права власності – використання, відчуження); розміром ринку – діють особисті чи неособисті (які вимагають більших витрат на гарантії законності, безпеки, чесності) відносини; ефективністю забезпечення виконання (enforcement) укладених контрактів, угод (судова система); ідеологічними переконаннями учасників про навколишній світ та чесність запроваджених у ньому правил гри. Фактично інституції можна розуміти і так, як їх трактують теоретики інституціоналізму – Джеймс Марч та Йоган Ольсен – у своїй праці «Перевідкриття інституцій». Інституції: «усталений порядок, процедури, домовленості, ролі, стратегії, організаційні форми і технології, навколо яких будується політична діяльність... переконання, парадигми, кодекси, культура і знання, які оточують, підтримують, удосконалюють і заперечують ці ролі та усталений порядок» [1]. Якщо інституції – це правила гри, то організації – це гравці, лаконічно пояснює Д. Норт. Організації складаються з груп людей, об'єднаних спільною метою. Організаціями є фірми, кооперативи, політичні партії, законодавчі й регуляторні органи, профспілки, церкви, клуби, школи, університети. Вони утворюються згідно з множиною можливостей, визначеною інституціональною матрицею суспільства. А за словами О. Сухарева: «інституції ніколи не представлені людьми. Це рамки функціонування організацій, що визначають їх генезис і еволюцію» [5]. Як і Д. Норт, Дж. Ходжсон [6] вважає інституції – це в основному довговічними системами правил, що склалися та укоренилися, які структурують соціальні взаємодії. Тобто інституції є системами соціальних правил, до яких включаються як норми поведінки соціальні конвенції, юридичні і формальні правила. За своєю природою інституції повинні ґрунтуватись на деяких загальних концепціях. Сукупність суспільних інституцій, або інституціональні межі (institutional matrix) визначають: 1) розмір трансакційних витрат (сукупність інституцій, які забезпечують якнайнижчі трансакційні витрати, є неефективним ринком) та 2) систему стимулювання того чи іншого виду економічної діяльності (створення різних організацій – піратські банди, високотехнологічні фірми тощо, залежно від виду діяльності організацій стимулюється кращими прибутками, тобто системою розподілу). Норт вважає, що інституційні межі суспільства повинні бути не просто ефективними (у конкретний період часу), а адаптивно ефективними – тобто повинні стимулювати появу альтернативних, різнопланових організацій для послідовного розв'язання нових економічних проблем. «Демократичні політичні системи та децентралізовані ринкові економіки із чітко визначеними та гарантованими правами власності є найближчим, яке ми знаємо, наближенням до адаптивно ефективних інституціональних меж»; варіюють тільки організаційні структури у цих інституціональних межах. Основою підходу теорії нового інституціоналізму є переконання, що для кожного суспільства існує унікальна система інституцій, і тому уряд може розробити стратегію дій, яка відповідатиме потребам окремих культур суспільства та сприятиме економічному зростанню. Через це немає країн, приречених на злидні; для будь-якого суспільства можна створити такі інституціональні межі, які у довгостроковому періоді забезпечать економічне зростання. Треба бути готовим до складнощів, зумовлених явищем, яке Д. Норт називає «дилемою інституціональних змін». Ця дилема полягає у тому, що швидкі, радикальні інституціональні зміни потребують відповідних неформальних інституцій та ідеологічних уявлень, інакше вони призводять до суспільного хаосу; а повільні, поступові зміни саботує бюрократія, яка отримує «корупційні права». Отже, нова інституційна економічна теорія, започаткована лауреатом Нобелівської премії Дугласом Нортом, відкриває нові можливості для економічних досліджень. За допомогою її категорій, таких як трансакційні витрати, інституції, організації, інституціональні межі, інституціональні зміни, «залежність від шляху», «дилема інституціональних змін» можна концептуально осмислити й описати ті економічні явища, які не «вписуються» в традиційні економічні теорії. Найважливішим таким явищем є трансформація країн колишнього соціалістичного табору у країни ринкової економіки. Саме теорія нового інституціоналізму дає змогу визначити стратегію та пріоритети реформування у країнах перехідної економіки. Але є також багато інших, не таких глобальних економічних явищ, які вдало описуються саме в межах теорії нового інституціоналізму [1].

Значний вклад у розвиток інституційної теорії вніс Рональд Коуз – родоначальник інституціоналізму трансакційних витрат, лауреат Нобелівської премії за серію праць, у тому числі статтю, опубліковану 1937 р. «Природа фірми». Це вже новий час кризи індустріальної цивілізації, час глобалізації, а не індивідуалізму, час відходу від панування раціоналізму. Як і його попередники, сутність теорії він бачить в аналізі вибору. «Саме це робить теорію настільки універсальною...», а також у несприйнятті теорії корисності: «вигадана сутність, що відіграє, по-моєму, ту саму роль, що колись ефір у фізиці». Він за реалізм, який у XX–XXI ст. є об'єктивний, суб'єктивний і віртуальний. А це вносить кардинальні зміни в методологію [1]. За Коузом, інститути – фірма, ринок і право – становлять інституціональну структуру економічної системи, а отже, слід досліджувати роль, яку фірма, ринок і право відіграють в економічній системі. Чому фірми існують? Коуз вводить поняття «витрати використання механізму цін», «витрати здійснення обміну на відкритому ринку», чи просто «ринкові витрати». Коуз запровадив вираз «витрати ринкових трансакцій». Щоб здійснити ринкову трансакцію, необхідно визначити, з ким бажано укласти угоду, сповістити тих, з ким бажано укласти угоду і на яких умовах, провести попередні переговори, підготувати контракт, зібрати відомості, щоб переконатись у тім, що умови контракту виконуються, тощо. Нобелівську премію йому було присуджено «за відкриття та прояснення значення вартості угод і права власності для інституціональної структури і функціонування економіки, за прорив у розумінні

інституціональної структури економіки». Коуз, на відміну від попередників-інституціоналістів, не відводить особливого місця в розв'язанні проблеми ринкових витрат державі. Уряд у певному розумінні являє собою надфірму (але дуже особливого роду), оскільки він здатний впливати на використання факторів виробництва за допомогою адміністративних рішень. Підсумовуючи, Р. Коуз підкреслює, що при нульових трансакційних витратах цінність виробництва буде найбільшою і виробник включити в контракт необхідне для досягнення цієї мети. Якщо ж трансакційні витрати враховуються, то багато з цих цілей не будуть здійснені, так як при введенні в контракти необхідних умов виявиться, що вони більш дорого коштують, ніж можливі зиски [3]. Отже, теорема Коуза розкриває важливість значення трансакційних витрат. Якщо вони позитивні, розподіл прав власності впливає на ефективність і структуру виробництва. Якщо вони низькі, втручання держави далеко не виправдано, дії держави сполучені з позитивними трансакціями (змішана економіка). Р. Коуз як родоначальник Нової інституціональної економічної теорії мав всі підстави заявити, що якщо права власності захищені, – трансакційні витрати дорівнюють нулю. Проте це лише побажання; в умовах ХХІ ст. – гроші понад усе [1]. До розробки теорій прав власності, долучається ім'я такого вченого, як Артура Алчіна, теорія суспільного вибору обґрунтована у роботах Д. Бьюкенена («Обчислення згоди» (1962), «Границі свободи» (1975), вагомий внесок зроблено Г. Мюрдалем («Грошова рівновага», «Світова економіка» (1956).

Ще одним видатним представником інституційного напрямку є Джон Гелбрейт («Американський капіталізм. Теорія зрівноважуючих сил» (1952), трилогія – «Суспільство достатку» (1958), «Нове індустріальне суспільство» (1967), «Економіка і суспільна мета» (1973). Сучасні аспекти методології загальної концепції інституціоналізму, його цілей і завдань яскраво і широко подані у працях Дж. Гелбрейта. З його дослідженнями протягом останніх десятиріч пов'язані найбільш значущі надбання соціально-інституціонального напрямку економічної науки. Автор теорій врівноважених сил, суспільства достатку, нового індустріального суспільства з його зрілою корпорацією і техноструктурою. Дж. Гелбрейт надто критично оцінює сучасний стан економіки, як і перспективи вирішення соціальних проблем. Він відмічає, що «надто багато людей позбавлені роботи і засобів до існування», що «наявною є воляюча нерівність у розподілі доходів», «непомірне велика частина багатства залишається невеликій купці людей». Усі думки Дж. Гелбрейта спрямовані на розробку системи реформ, які в змозі забезпечити розв'язання гострих соціально-економічних проблем, істотно поліпшити становище суспільства. На його думку, слід значно більше покладатися на фінансово-бюджетну, ніж на кредитно-грошову політику, поєднуючи її з підвищенням податків, скороченням федерального дефіциту і значним зниженням процентних ставок. Економічна теорія Дж. Гелбрейта досить реалістично відбиває сучасний стан і проблеми економіки і передбачає дійові міри для її часткового оздоровлення [1]. Проблеми трансформації капіталізму, її окремим елементам присвячені всі основні його праці. Його пропозиції практичного характеру справили значний вплив і на формування економічної політики американської адміністрації. Технократичні ілюзії породили цілу плеяду вчених: Р. Хейлброна («Межі американського капіталізму», «Між капіталізмом і соціалізмом»), У. Росту («Стадії економічного зростання» (1960), Ж. Еллюля («Технологічне суспільство» (1965)), Д. Белл («Настання постіндустріального суспільства» (1973), Е. Тофлера («Третя хвиля. Від індустріального суспільства до більш гуманної цивілізації» (1980), «Зрушення влади. Знання, багатство і насильство на порозі ХХІ сторіччя» (1990).

Питання влади й управління розглядається як одне із центральних і стосовно до корпорації, і до індустріальної системи в цілому. Занепокоєння долею великих корпорацій проглядається у роботах багатьох представників соціально-індустріального напрямку. Американський економіст Д. Мюллер у книзі «Сучасна корпорація: прибуток, влада, ріст і функціонування» (1988 р.), аналізуючи конфлікти, які виникають всередині монополій, виділяє не тільки конфлікт за формулою «капіталіст-робітник», а і «менеджер-акціонер», який виникає на основі розподілу прибутку. Визначаючи мотиви конфліктів, Д. Мюллер робить акцент на політиці максимізації росту компанії, яка призводить в остаточному підсумку до скорочення доходів акціонерів.

Ідеї інституціоналізму знайшли своїх прихильників і у Західній Європі, а саме у Франції – Франсуа Перру. Серед його численних праць виділяється монографія «Економіка ХХ століття» (1961), у якій викладено основні ідеї цього напрямку французької економічної думки

Протягом ХІХ ст. розвиток національної економічної думки в нашій країні, незважаючи на ряд несприятливих умов, пов'язаних, насамперед, з відсутністю власної державності, посиленням цензури в окремі періоди, все ж таки відбувався не в замкнутому середовищі, а в умовах широкої відкритості наукового товариства розвитку світової економічної науки. Після відміни кріпосного права (1861 р.) умови для розвитку національної економічної думки поліпшилися, її зв'язок зі світовою наукою посилювався. Наукова діяльність вітчизняних вчених інтенсифікувалася, а її результати стали більш вагомими. Праці небагатьох вітчизняних авторів (М.І. Тугана-Барановського, Є.Є. Слуцького, В.Я. Железнова та ін.) удостоїлись перекладу на іноземні, насамперед основні західноєвропейські, мови. І все ж таки, праці вітчизняних економістів останньої третини ХІХ – початку ХХ ст. (і не лише цього періоду) залишалися практично невідомими на Заході. Тому не можна всерйоз стверджувати про їх помітний вплив на становлення інституціоналізму. Проте з огляду на окремі оригінальні ідеї цих праць, географічну

унікальність їх появи (Москва, Ярославль, Харків, Варшава) та на посилення сучасного інтересу до інституціоналізму, в тому числі і в контексті фінансової науки, ознайомлення з ними може бути корисним для дослідників розвитку світової та національної економічної науки.

Питання про інституціоналізм в Україні поставив у середині 90-х років ХХ ст. професор Е.Л. Лортікян. Але воно не знайшло задовільного розв'язання, внаслідок вкрай широкого, розпливчатого трактування інституціоналізму. До числа українських вчених-економістів, які відстоювали ідеї інституціоналізму і зробили солідний внесок у його подальший розвиток, він зарахував П.П. Мигуліна, І.І. Янжула, В.Ф. Левитського, В.О. Косинського, М.Л. Тугана-Барановського, В.Я. Железна, Г. Осадного, О.О. Русова, Т.Р. Рильського, М.М. Соболева, П.І. Фоміна та багатьох інших. Як зазначав учений, серед них були економісти різних теоретичних поглядів: прихильники класичної політичної економії та німецької історичної школи, економісти, що віддавали перевагу емпіричним методам дослідження. Підставою для віднесення їх до розряду інституціоналістів Е. Лортікян вважав їх прагнення пояснити економічні процеси з позицій соціальної та історичної обумовленості, знайти наукові методи свідомого регулювання цих процесів, а також дослідити проблему еволюції господарського ладу. Зрозуміло, таке прагнення відповідало духові інституціоналізму, але ще зовсім «не перетворювало» прихильників такого підходу в українських інституціоналістів. Тому твердження про існування в Україні інституціоналізму як особливого самостійного напрямку економічної науки наприкінці ХІХ – початку ХХ ст. виявляються необґрунтованими. Дійсно, вони не знайшли широкої підтримки внаслідок вкрай розпливчатого трактування інституціоналізму.

Сучасна історико-економічна література виділяє основні характеристики інституціоналізму. Серед них, як правило, зазначають: розчарування в неокласичній економіці, її абстрактних, статичних положеннях і уявленнях, заснованих на гедоністських та атомістичних принципах про людську природу; потреба в інтеграції економічної теорії та інших суспільних наук, таких як соціологія, психологія, антропологія і юриспруденція, або те, що можна назвати вірою у переваги багатодисциплінарного підходу; прагнення до більшого суспільного контролю над бізнесом, іншими словами, доброзичливе ставлення до державного втручання в економіку. Тією чи іншою мірою такі характеристики були властиві працям ряду відомих вітчизняних економістів досліджуваного періоду.

Висновки

Останнім часом науковці намагаються доповнити інституціоналізм, вносячи в його концепцію нові елементи, переглядають застарілі положення і на основі цього розробляють ряд заходів, які, на мою думку, посилять роль інституційних чинників в інноваційному розвитку економіки. У розвитку будь-якого наукового напрямку, в тому числі інституційного, важливу роль відіграє налагодження контактів між однодумцями, сподвижниками, насамперед особисте спілкування активно працюючих у відповідній галузі науковців стосовно даної проблеми. Спираючись на праці і теорії попередників, вітчизняних і зарубіжних, вагомий внесок у справу консолідації прибічників інституціонального напрямку в економічній науці роблять міжнародні щорічні конференції на теми «Проблеми сучасної економіки та інституціональна теорія», «Теоретичні питання інституціоналізму», «Прикладні аспекти інституціональної теорії» тощо. Щоб досягти поставлених цілей даної проблеми потрібно неодноразово розкривати та досліджувати коло таких питань: інституційний напрямок в системі економічної науки; інституціональна теорія і проблеми перехідної економіки; інституціональна теорія фірми; економічна теорія права; інститути і економічна влада; держава та інституційна система економіки тощо. Таким чином, концепція інституціонального напрямку не залишається без змін. У сучасній західній теорії інституціоналізм, напевно, є найбільш рухомою системою поглядів, еволюція яких відбувається дуже наочно.

Література

1. Історія економічних учень : [навч. посібник] / [Базилевич В. Д., Гражевська Н. І., Гайдай Т. В. та ін.]. – К. : Знання, 2004. – 1300 с.
2. Злупко С. М. Історія економічної теорії : [підручник] / С. М. Злупко. – [2-е вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2005. – 719 с.
3. Коуз Р. Фирма, рынок, право / Коуз Р. – Нью-Йорк : Телекс, 1991. – 192 с.
4. Норт Д. Институції, институційна зміна та функціонування економіки / Норт Д. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
5. Сухарев О. С. Основные понятия институциональной и эволюционной экономики / Сухарев О. С. – М. : Брянск, 2004. – 127 с.
6. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной экономической теории / Ходжсон Дж. – М. : Дело, 2003. – 464 с.
7. <http://www.info-library.com.ua>
8. <http://www.readbookz.com>

Надійшла 13.04.2011

ОСОБЛИВОСТІ ТІНІЗАЦІЇ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано ряд проблем на шляху розвитку лізингових операцій в Україні. Констатується наявність ризиків тінізації лізингових операцій, що зумовлені наявністю податкових пільг, а також використання фіктивного лізингу для легалізації коштів, які відчужуються у держави або ж тінюваних капіталів. Дослідження доводить необхідність здійснення заходів інформаційного, дорадчого, нормативно-правового характеру для усунення перешкод на шляху розвитку лізингових операцій в Україні.

The article analyzes several problems in the development of leasing in Ukraine. Ascertained the risk of shadowing leasing operations, which are caused by the presence of tax incentives and the use of fictitious asset for money funds, which alienated the state or shadow capital. Research proves the necessity of implementing measures of information, advisory, regulatory and legal to remove obstacles to the development of leasing in Ukraine.

Ключові слова: лізинг, фіктивний лізинг, тінізація лізингових операцій.

Розвиток ринкових відносин ставить перед українською державою ряд проблем, які потребують їх негайного розв'язання. Оскільки Україна є аграрною державою, тобто, розвиток аграрного сектору вважається пріоритетним, то одним з актуальних питань на сьогодні є забезпечення сталого розвитку села, що, в свою чергу, потребує технічного переоснащення та розвитку інструментів для застосування новітніх технологій.

Лізинг як фінансовий інструмент виділяється в сучасному арсеналі форм та інструментів запровадження інновацій. Він полегшує доступ споживача до передової техніки, а також виступає тим фінансовим механізмом, що дає змогу підприємствам придбати необхідне устаткування на умовах поступової сплати коштів, зароблених зокрема й на його експлуатації. Тому саме лізинг дасть можливість багатьом суб'єктам господарювання розв'язати проблему оновлення виробництва.

Проте на сучасному етапі розвитку лізингу в агропромисловому комплексі існує ряд факторів, що гальмують його розвиток. До них слід віднести, насамперед, недосконалість законодавства в сфері лізингу та відсутність єдиного трактування поняття лізингу в українському законодавстві, крім цього суперечливою є позиція НАК «Укragenrolізинг», метою створення якої є сприяння реалізації державної політики в АПК, забезпечення ефективного функціонування виробництва шляхом передачі сільгоспвиробникам на умові лізингу техніки, надання послуг, організації технічного сервісу і одержання прибутку від впровадження підприємницької діяльності, але сума державної підтримки є незначною і впливу на технічне оновлення заводів сільськогосподарського машинобудування немає. В результаті такої державної підтримки бюджетні кошти використовуються з низькою ефективністю, не підтримують ані сільськогосподарські підприємства, ані заводи сільгоспмашинобудування. Всі ці фактори є сприятливими для розвитку тінізації лізингових операцій.

Мета статті – уточнити сутність поняття «тінізація лізингових операцій» і розкрити особливості цього явища в агропромисловому комплексі України.

Ознайомлення із літературними джерелами на досліджувану тематику, зокрема [1–18], показало, що поняття «тінізація лізингових операцій» є нерозкритим сучасними дослідниками, більш вживаним є поняття фіктивних лізингових операцій, під якими розуміють операцію, що має спекулятивний характер і розрахована на отримання прибутку за рахунок діючих у країні податкових та інших пільг; як правило, це угоди, що здійснюються для прикриття іншої операції, наприклад, купівлі-продажу або комерційного кредиту. Особливості ж даного явища в агропромисловому комплексі країни потребують докладного аналізу.

Розвиток лізингових відносин в системі АПК України має свої особливості. У розвинених країнах він виник як реакція на високі темпи науково-технічного прогресу, що породив необхідність впровадження у виробництво нових машин і устаткування, що зажадало різкого збільшення інвестицій. В Україні розвиток лізингу обумовлений іншими причинами, зокрема: низька забезпеченість господарств технікою та високий рівень її зносу; обмежена можливість сільгоспвиробників для її придбання.

Для визначення поняття «тінізація лізингових операцій» та зв'язку даного явища із тінювою економікою використаємо формально-правовий підхід визначення поняття «тінювої економіки». За формально-правового підходу, ключовим критерієм тінюваних економічних явищ є відношення до нормативної системи регулювання. Очевидними критеріями є ухилення від офіційної державної реєстрації, державного контролю, протиправний характер діяльності. Д. Макаров [19], Л. Коссалс [20] основною характерною рисою тінюваної економічної діяльності вважають її неконтрольований характер. В. Ісправніков для віднесення економічних явищ до тінюваного сектору використовує критерій протиправної діяльності й ухилення від офіційної реєстрації [21]. П. Ореховський використовує дещо детальніший критерій – відсутність державної реєстрації комерційних угод [22]. Б. Даллаго для означення тінюваних економічних

процесів використовує поняття «ірегульована економіка», що означає діяльність економічних агентів, які здійснюють свою господарську діяльність всупереч визначених правил та чинного законодавства або приховують її від державних органів управління і контролю [23].

Хоча в Україні лізинг почав формуватися на початку 90-х років минулого століття, проте і до нині в країні відсутня необхідна достовірна інформаційна база не тільки за кількісними, а й за якісними показниками, що характеризують вітчизняну лізингову діяльність. Державні статистичні органи не мають даних по обсягах лізингових послуг, кількості укладених, виконаних і невиконаних договорів, джерелах фінансування, вартості техніки і обладнання, переданого у лізинг тощо у розрізі видів економічної діяльності, суб'єктів господарювання та економіки в цілому. Це значно ускладнює проведення наукових аналітичних досліджень з лізингу, вироблення і прийняття оперативних і зважених виробничих рішень, управління лізинговою діяльністю.

Така негативна ситуація щодо інформаційного висвітлення лізингу пояснюється рядом причин. По-перше, лізингові операції не підлягають ліцензуванню, а лізингові компанії не є чисто „лізинговими“, вони паралельно можуть займатися іншими видами діяльності, які є основними і за обсягом значно перевищують лізингові операції. По-друге, дуже часто операції продажу на виплату в розстрочку відносять до лізингових. По-третє, має місце навмисне уникнення укладання договорів лізингу і підміна їх на договори купівлі-продажу на виплату або договори-оренди через недосконалі оподаткування, нормативно-правову базу тощо. По-четверте, зустрічаються випадки, коли зареєстрована компанія з надання лізингових послуг, але фактично займається іншими видами діяльності. В Україні лише кожен 5–7 суб'єкт господарювання від усіх задекларованих реально надає лізингові послуги.

Отже, прослідковується наявність певних факторів, що створюють передумови для тінізації лізингових операцій. Що ж слід розуміти під «тінізацією лізингових операцій»? Оскільки явище, яке аналізується не має чітко вираженого кримінального характеру та здійснюється на легальних засадах, до складу тіншової економіки його віднести не можна. Але з іншого боку, відбувається саме викривлення поняття «лізинг», трактування його кожною стороною на свій лад, а також розмивання його переваг та, як наслідок, неможливість розвитку різноманітні його форм та видів у вітчизняних законодавчих умовах. Під «тінізацією лізингових операцій» слід розуміти діяльність з умисного використання схеми здійснення лізингових операцій для незаконного зменшення бази оподаткування, крім цього сюди можна віднести «псевдо-лізингові операції», тобто операції лізингу лише на папері, для узаконення перерахування сум, які проводяться, як лізингові, але ними не є.

Послугу лізингу в Україні надають понад 200 юридичних осіб, але реально займаються лізингом значно менше компаній. Так, за даними Держфінпослуг, на 1 липня 2009 р. право надавати лізинг мали 211 компаній-лізингодавців, а от надавали послугу лише 124 компанії. Насправді лізингодавців ще менше. прийнято вважати, що кількісний приріст створюють компанії, які не займаються лізингом, або роблять одну-дві операції на рік, а просто отримали дозвіл від Держфінпослуг. Близько 80% ринку лізингу в Україні належить 30 лізинговим компаніям, у числі яких – автовиробники, великі банківські та міжнародні бренди. За даними Українського об'єднання лізингодавців, найбільшими портфелями (за підсумками 3 кварталу 2009 р.) володіли такі компанії, як «ВТБ Лізинг Україна» (5,7 млрд. грн.), «Райффайзен Лізинг Аваль» (1,8 млрд грн), «УніКредит Лізинг» (1,6 млрд грн), «Х'юпо Альпе Адріа Груп» (716 млн грн), «ІНГ Лізинг Україна» (625 млн грн), «Євро Лізинг» (582 млн грн), «Ласка Лізинг» (514 млн. грн.). Банківські дочірні компанії є лідерами ринку, що обумовлено, в першу чергу, підтримкою материнських структур, адже лізингові компанії як джерело фінансування використовують банківське кредитування, а приналежність до міжнародних банківських груп дає лізингодавцям можливість отримувати дешевше фінансування. Отже, і вартість лізингу в таких компаніях дешевша, ніж у компаніях з українським капіталом. Тому не дивно, що з 18 компаній-лідерів ринку компаній з українським капіталом усього чотири. В недалекому майбутньому відбудеться зменшення кількості лізингових компаній (цей процес почався вже зараз). Їхні клієнти перейдуть до великих компаній, які зможуть надати високоякісний сервіс і повний спектр супутніх послуг, а також зможуть задовольнити потребу української економіки в позикових ресурсах. Поза сумнівом, лідерами так і залишаться компанії, які належать міжнародним фінансовим групам.

Для технічного переоснащення сільськогосподарських підприємств у 1997 р. створено Державний лізинговий фонд, правонаступником якого нині є НАК «Украгролізинг». Компанія є основним оператором на ринку надання техніки сільськогосподарським товаровиробникам на умовах фінансового лізингу.

Метою діяльності «Украгролізингу» є сприяння реалізації державної політики в АПК, забезпечення ефективного функціонування виробництва шляхом передачі сільгоспвиробникам на умові лізингу техніки, надання послуг, організації технічного сервісу і одержання прибутку від впровадження підприємницької діяльності. За період з 1998 по 2008 рік сільськогосподарським товаровиробникам нашої країни «Украгролізингом» поставлено 20,5 тисячі одиниць техніки на суму 1 665 млн грн. У тому числі 6 226 тракторів, 782 зернозбиральних комбайни, 9 802 одиниці ґрунтообробної техніки, понад 2 700 одиниць іншої техніки та обладнання. За 2009 рік компанія передала у власність аграріям 949 одиниць сільгосптехніки на 48,8 млн грн. Щодо 2010 року, то перші 29 одиниць нової техніки та обладнання на загальну суму 4 млн 361 тис грн вже передала сільгосптоваровиробникам у фінансовий лізинг НАК

«Украгрозлізинг» з початку 2010 року. Портфель замовлень компанії на 2010 рік становить 19,4 тисяч одиниць техніки на загальну суму майже два мільярди гривень.

Проте, державну підтримку лізингу, крім відомих шляхів фінансування та кредитування було б доцільно здійснювати через механізм здешевлення коротко- довгострокових кредитів, надання державних гарантій за кредитами, які залучаються з іноземних банків для заходів з операціями фінансового лізингу вітчизняної сільськогосподарської техніки, а також звільнення лізингових операцій, у тому числі й винагороди, від обкладання податком на додану вартість.

Одною з головних проблем в процесах державної підтримки є те, що держава намагається одночасно за допомогою однієї суми бюджетних коштів підтримати сільськогосподарських товаровиробників та виробників сільськогосподарської техніки. З однієї сторони, сільськогосподарські виробники не мають можливості отримати перевагу під час купівлі високопродуктивної та якісної іноземної техніки, що стримує розвиток передових технологій в сільськогосподарському виробництві, з іншої сторони – сума державної підтримки є незначною і впливу на технічне оновлення заводів сільськогосподарського машинобудування немає. В результаті такої державної підтримки бюджетні кошти використовуються з низькою ефективністю, не підтримують ані сільськогосподарські підприємства, ані заводи сільгоспмашинобудування.

Також можна зазначити як одну з проблем розвитку лізингу в Україні монополічне положення лізингодавців на ринку лізингових послуг, які диктують сільгосптоваровиробникам найвигідніші для себе умови. Зокрема це процентна ставка винагороди лізингодавця, торговельна надбавка тощо. Дана проблема повинна змушувати державу до заходів з приводу створення повноцінного ринку лізингових послуг, зокрема змінити його структуру, урізноманітнити джерела фінансування лізингових операцій, а також застосовувати систему спрощеного оподаткування для підвищення його привабливості.

Для запобігання використанню лізингу в тіньових схемах потрібно здійснити ряд заходів:

1. Вирішити питання забезпечення доступності, якості інформації, насамперед, звітних даних. Нині навіть ті форми звітності, які не містять інформацію, що становить державну чи комерційну таємницю, практично не доступні, розпорошені по різних відомствах (статистична, фінансова звітність), їх показники часто не ув'язані між собою. Слід зазначити, що раніше, до реформування бухгалтерського обліку і звітності, складені річні звіти господарств, які містили найбільш повну інформацію виробничо-фінансового напрямку, здавалися в органи управління сільського господарства (районні, обласні, національні). Там вони ретельно перевірялися на предмет взаємоув'язки складових частин (розділів, таблиць), показників звіту щодо виробничої та фінансової частин, зводилися і передавалися у вище стоячу організацію.

2. Ефективне застосування лізингового механізму та активізація лізингової діяльності потребують організації надання кваліфікованих порад, роз'яснень професійних дорадників, проведення відповідного навчання. Це пояснюється тим, що ринок лізингових послуг в Україні почав розвиватися порівняно недавно і розуміння його вимагає певного рівня знань і навичок. На жаль, поки що люди слабо обізнані з питань природи лізингу, не знають його переваг, особливостей. Вони часто не знають економічної сутності лізингу, або ототожнюють його з орендою, розстрочкою, кредитом, не розуміючи між ними принципової різниці. Як вже зазначалося, результати соціологічного обстеження керівників і спеціалістів сільськогосподарських підприємств Київської області показали, що кожен дев'ятий із них не знає взагалі, що таке лізинг. Тільки 32,5% знає, що таке фінансовий, 22,9% – оперативний, 19,9% – внутрішній і 24,7 – міжнародний лізинг. Респонденти також вказали, що необізнаність з питань лізингу, нестача досвіду із здійснення лізингових операцій перешкоджають розвитку лізингової діяльності сільськогосподарських підприємств [9, с. 186–188].

3. Необхідно постійно проводити навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації працівників лізингових компаній, потенційних і реальних клієнтів, постачальників техніки та обладнання з питань фінансування, бухгалтерського обліку, оподаткування, менеджменту, правових питань тощо. Різні види і форми навчання та пропаганди лізингу можуть проводитися спеціалістами провідних лізингових компаній, їх асоціацій, аграрних дорадчих служб, банків тощо.

4. Створити грамотно-сформований комплекс законодавчих актів, які б докладно описували лізингові операції, передбачали всі випадки, як наприклад, повернення лізингового майна або переукладання лізингової угоди зі зміною фінансового лізингу на оперативний, а також звільнити операцію лізингу від обкладання податком на додану вартість, з метою унеможливлення використання лізингу у тіньових економічних операціях.

Отже, суть лізингу полягає в тому, що прибуток компанії приносить не право власності на майно (обладнання, транспорт тощо), а право користування таким майном. У зв'язку з цим немає сенсу здійснювати придбання майна у власність тоді, коли є альтернативна можливість отримати його у користування та за менші кошти. Решту коштів можна буде сплачувати поступово протягом тривалого періоду часу із виручки, яку принесе майно, не обтяжуючи таким чином власні обігові кошти. Явище ж тінізації лізингових операцій пов'язане із наявністю податкових пільг, а також використання фіктивного лізингу для легалізації коштів, які крадуться у держави або ж тіньових капіталів. Ці процеси становлять загрозу нормальному розвитку лізингового бізнесу в Україні, який є дієвим механізмом оновлення основних фондів, завдяки різноманітності форм якого, кожен лізингоотримувач може обрати схему лізингової угоди,

найбільш зручну та вигідну для розвитку власного бізнесу. Тому здійснення заходів інформаційного, дорадчого, нормативно-правового характеру є таким важливим для запровадження в умовах сьогодення.

Література

1. Внукова Н. Новые возможности лизинга в Украине / Н. Внукова // Укр. деловые новости. – 1996. – № 23. – С. 3.
2. Газман В. Д. Курс лекций по финансовому лизингу : [учеб. для вузов] / Газман В. Д. – М. : ГУ ВШЭ, 2002. – 392 с.
3. Грищенко О. Фінансовий лізинг: історія, сучасність та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / О. Грищенко. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2192>.
4. Губина И. Лизинг надо узаконить и обеспечить ему государственную поддержку / И. Губина // Україна. – 1996. – № 34. – С. 7.
5. Економічна енциклопедія / [за ред. Л. М. Воронович]. – К. : Вид. центр “Академія”, 2000.
6. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 1 / [редкол.: С. В. Мочерний (від. ред.) та ін.]. – К. : Вид. центр “Академія”, 2000. – 864 с.
7. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 2 / [редкол.: С.В. Мочерний (від. ред.) та ін.]. – К. : Вид. центр “Академія”, 2001. – 848 с.
8. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 3 / [редкол.: С.В. Мочерний (від. ред.) та ін.]. – К. : Вид. центр “Академія”, 2002. – 952 с.
9. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – [4-е вид., випр. та доп.]. – К. : Тов-во “Знання”, КОО; Львів: Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ, 2002. – 566 с.
10. Закон України “Про лізинг” від 16.12.1997 № 723/97-ВР (зі змінами і доп. від 14.01.1999 № 394–XIV) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua.
11. Карзаева Н. Н. Учет затрат и лизингодателя / Н. Н. Карзаева // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 24. – С. 59–63.
12. Киркорев А. Н. Управление финансами лизинговой компании / А. Н. Киркорев – М. : Альфа-Пресс, 2006. – 164 с.
13. Зовнішньоекономічні операції і контракти : [навч. посібник] / [Козик В. В., Панкова Л. А., Крап’як Я. С. та ін.]. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Центр навч. і літ., 2004. – 608 с.
14. Ларіонова Л. Лізинг і ринкові умови в Україні / Л. Ларіонова // Фінанси України. – 1998. – № 7. – С. 92–95.
15. Лещенко М. И. Основы лизинга : [учеб. пособие для вузов] / Лещенко М. И. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 336 с.
16. Міщенко В. І. Основи лізингу : [навч. посібник] / Міщенко В. І. – К. : Знання, 1997. – 130 с.
17. Черевко Г. В. Лізинг: реалії, проблеми, перспективи / Г. В. Черевко // Фінанси України. – 1999. – № 2.
18. Яковенко І. Основні напрями розвитку лізингу в Україні / І. Яковенко // Вісник НБУ. – 1997. – № 2. – С. 30.
19. Макаров Д. Экономические и правовые аспекты теневой экономики в России / Д. Макаров // Вопросы экономики. – 1998. – № 3. – С. 16–22.
20. Коссалс Л. Теневая экономика как особенность российского капитализма / Л. Коссалс // Вопросы экономики. – 1998. – № 10. – С. 32–35.
21. Исправников В. Теневая экономика в России: иной путь и третья сила / В. Исправников, О. Куликов. – М., 1997. – 112 с.
22. Ореховский П. Статистические показатели и теневая экономика / П. Ореховский // Российский экономический журнал. – 1996. – № 4. – С. 14–26.
23. Даллаго Б. Есть ли будущее у макроэкономического планирования в Восточной Европе / Б. Даллаго // Российский эконом. Журнал. – 1992. – № 6. – С. 132.

Надійшла 10.04.2011

ГЕНЕЗИС НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ

Визначено генезис наукової думки щодо трактування сутності капіталу та теорії його нагромадження. Розглянуті теоретичні аспекти розвитку категорії «капіталізація».

The Generalised achievements to scientific thought on interpretation of essence of the capital and theories of his(its) accumulation. They Are Determined theoretical aspects of the development to categories "capital".

Ключові слова: капітал, нагромадження, капіталізація, вартість.

Вступ. Питання виникнення та формування багатства (а згодом і нагромадження капіталу) хвилювали мислителів усіх епох і були провідною ідеєю дослідження основних економічних шкіл. Поряд із нагромадженням матеріальних благ вони звертали увагу на необхідність примноження людських знань, здібностей тощо. Наукові проблеми нагромадження капіталу в економіці досліджували як відомі зарубіжні вчені економісти: Ф. Кене, А. Сміт, Д. Рикардо, В. Ленін, К. Маркс, Дж. Мілль, П.Ж. Прудон, Анн-Роберт-Жак Тюрго, так і вітчизняні, зокрема В. Андрійчук, В. Геєць, А. Гриценко, В. Корнєєв, М. Малік, О. Побурко, П. Саблук, М.Й. Хорунжий.

Метою статті є визначення основних етапів генезису наукових поглядів на нагромадження капіталу. Методика дослідження базувалася на монографічному методі, методах синтезу і аналізу, методу дедукції.

Основний розділ. В різні періоди розвитку суспільств вчених хвилювали фундаментальні проблеми суспільного відтворення, джерела й чинники нагромадження багатства і капіталу, економічного розвитку. Так, давньогрецький мислитель Аристотель (384–322 до н.е.) розрізняв багатство як сукупність споживчих вартостей (природне, істинне багатство), що має межу у вигляді споживання, і безмежне багатство як накопичення грошей. На його думку, прекрасна та людина, яка дає дари, а не нагромаджує багатство.

Меркантилізм був теоретичною школою торговельного капіталу, тому єдиною сферою нагромадження капіталу прибічники цієї течії вважали зовнішню торгівлю. Томас Ман (1571–3641), Девід Юм (1711–1776) розглядали сферу обігу як середовище "породження грошей грошима", тобто зростання обсягів капіталу. Капітал вони ототожнювали з грошима. Для раннього меркантилізму механізмом зростання багатства є надходження грошей у країну, нагромадження скарбів, для пізнього – постійний рух грошей, що сприяє їх приросту при активному сальдо зовнішньої торгівлі. Меркантилісти безпосередньо не досліджували нагромадження капіталу, проте їхні Ідеї були спрямовані на активізацію підприємницької діяльності (завдяки залученню грошей у країну, розвитку зовнішньої торгівлі), процесів нагромадження в масштабах суспільства.

На зміну меркантилізму в Англії приходять класична школа, засновником якої був Вільям Петті (1623–1687). Він заклав основи трудової теорії вартості. У працях "Трактат про податки і збори" (1662), "Політична економія Ірландії" (1672) він робить висновок, що багатство суспільства залежить від дії в ньому природних сил – об'єктивних економічних законів. Суттю багатства є створення вартості, а гроші є засобом обігу і капіталом. Основою нагромадження він визнавав різницю між ціною і вартістю. Петті В. критикували за вплив на нього меркантилізму, тому що в нагромадженні багатства, крім праці, він визнавав ще й значення торгівлі. Проте його ідею в подальшому використав К. Маркс при характеристиці протиріч загальної формули капіталу. Петті В. відмічав, що необхідно здійснювати виробництво таких товарів і вести таку торгівлю, які сприяють нагромадженню в країні золота, срібла, дорогоцінних каменів тощо.

Фізіократи Франсуа Кене (1694–1774), Жак Тюрго (1727–1781) розглядали багатство в матеріальній формі й недооцінювали роль грошей. Вони розділили капітал на кілька видів – аванси, капітальні вкладення. Це основний капітал у формі "первинних авансів" (приміщення, знаряддя праці, худоба) і у вигляді "землеробних авансів" (поліпшення якості землі). Оборотною капітал вони назвали "щорічними авансами", віднесли до нього заробітну плату сільськогосподарських робітників і насіння. Нагромадження капіталу, на їхню думку, здійснювалось у сільському господарстві завдяки продуктивним силам природи. Капіталом Ф. Кене вважав засоби виробництва. Він здійснив спробу проаналізувати процес відтворення всього суспільного капіталу. В "Економічній таблиці" (1758) продемонстровано, як річний суспільний продукт шляхом обміну розподіляється між трьома класами: продуктивним (сільськогосподарськими виробниками), класом земельних власників і непродуктивним класом (яким він вважав промисловців), і як формуються передумови його відтворення [1].

На відміну від Кене, який розглядав капітал у натуральній формі, Ж. Тюрго трактував його як "нагромаджену вартість". Він зазначав, що за рахунок ощадливості й бережливості капіталісти нагромадили рухоме багатство (засоби виробництва, предмети споживання, гроші); вони несуть ризик, вкладаючи капітал, тому мають право на відсоток. Цей висновок започаткував погляди на нагромадження як здатність до збереження та економії нагромадженого багатства.

Адам Сміт (1723–1790) у праці "Дослідження про природу і причини багатства народів" (1784)

розглядав капітал як запас речей, що приносить прибуток, або за допомогою якого працею створюються нові блага. До основного капіталу А. Сміт відносив машини й різні знаряддя праці, промислові та торгівельні будівлі, склади, "поліпшення землі". Основний капітал у виробничому процесі не змінює власників, тобто він не обертається. Рухомим є оборотний капітал, завдяки руху якого основний приносить дохід. Великого значення А. Сміт надавав нагромадженню капіталу, яке можливе лише при збільшенні заощаджень. Останні він пов'язував тільки зі зростанням доходів промислових підприємців. За Смітом, вартість сукупного річного продукту складається лише з доходів: заробітної плати, прибутку і ренти ("догма Сміта"). Тим самим він виключив із аналізу постійний капітал, а вартість сукупного капіталу і нагромадження фактично звів до змінного капіталу. Він вказував, що річний продукт нації може бути збільшений лише за рахунок зростання кількості продуктивних робітників і підвищення продуктивності праці працюючих [2].

Давід Рікардо (1772–1823), як і Сміт, капіталом називав засоби виробництва. Для Д. Рікардо домінуючою ознакою основного капіталу є його довговічність, міцність, повільна зношуваність, але він не пов'язував його із способом одержання прибутку. Під оборотним капіталом він розумів ту частину капіталу, яка витрачається на утримання праці. Нагромадження капіталу, на його думку, є споживанням капіталу робітниками, зайнятими у процесі виробництва. Рікардо Д. повторив помилку А. Сміта, стверджуючи, що нагромадження капіталу є перетворенням доходу в заробітну плату і зводиться виключно до нагромадження змінного капіталу. Він звертає увагу на те, що нагромадження відбувається за рахунок заощадження або збільшення доходу при незмінному витрачання доходу. Воно здійснюється завдяки зростанню норми прибутку, а при незмінній нормі прибутку є наслідком зменшення витрат у результаті зниження цін товарів, ввезених з-за кордону, на придбання яких витрачається дохід [3, с. 114].

Класична політична економія трактувала капітал як сукупність речей, засобів виробництва, а нагромадження капіталу пов'язувала зі створенням вартості й нагромадженням змінного капіталу. Увага приділялася бережливості, заощадженням, які розглядалися як умова нагромадження капіталу. Класичні теорії набули розвитку в працях "економістів нової хвилі": Жана Батиста Сея (1767–1832), Томаса Мальтуса (1766–1834), Нассау Сеніора (1790–1864), Фредеріка Бастіа (1801–1850), Джеймса Лодердейла (1759–1839), Джеймса Мілля (1773–1836). Вони представляли капітал у матеріальній формі, умовою нагромадження вважали утримання від споживання капіталістів, надавали увагу заощадженню як чиннику нагромадження капіталу (як А. Сміт і Д. Рікардо).

В останній третині XIX ст. сформувався маржиналізм. Його основні представники – Фрідріх фон Візер (1851–1926), Стенлі Джевонс (1835–1882), Карл Менгер (1840–1921), Євген Бем-Баверк (1853–1919), Джон Кларк (1847–1938), Леон Вальрас (1834–1910) – звертали увагу на обмеженість ресурсів, характеризували економічні процеси через граничні величини. Вони зосередили увагу на проблемах ціноутворення і вивчали вплив цін (а не вартості, яку враховувала класична політична економія) на відтворення капіталу, використовуючи поняття граничної ефективності капіталу, що відображається у величині відсотка як у ціні за капітал. Маржиналісти почали розглядати капітал як сукупність активів, що мають грошову форму й оцінюються у грошовому виразі.

Шумпетер Й. критикував теорію "чистого капіталу" Дж. Кларка, зазначаючи, що він уявив його як фізичну сутність: "чистий капітал складається в будь-який момент з окремих капітальних благ; ці капітальні блага (чи більшість із них) дійсно зникають і замінюються іншими, тоді як чистий капітал залишається (чи може перебувати в стійкому стані) тим самим чистим капіталом" [4].

Найбільш відомий представник австрійської школи Є. Бем-Баверк у працях "Основи теорії цінності господарських благ" (1886), "Капітал і прибуток" (1889), "Теорія Карла Маркса і її критики" (1896) навів розгорнутий варіант нової теорії, доповнивши її суб'єктивістською концепцією відсотка. Згідно з Є. Бем-Баверком, кожному виробничому фактору – землі, праці та капіталу – має відповідати певна частина "споживчих благ", виготовлених за його допомогою з урахуванням граничної корисності "виробничих благ". Підприємець одержує винагороду за те, що він утримується від витрачання капіталу на особисті потреби. Бем-Баверк вважав, що цінність теперішніх благ за однакових умов завжди більша від цінності тих самих благ у майбутньому. Дохід на капітал він виводив з суб'єктивно-психологічних оцінок, з переваги благ, що споживаються на даний момент, майбутнім благам [5].

Маржиналісти акцентували увагу на обмеженості ресурсів, тому застосовували в аналізі економічних процесів граничні величини до характеристики капіталу, визначення його продуктивності. Вони використовують фактор часу для оцінки теперішніх і майбутніх благ, що є важливим для прийняття рішення про споживання або нагромадження капіталу. Ідеї маржиналістів широко використовуються неокласичною теорією і в наш час.

Методологічною основою з'ясування природи і функцій нагромадження є теоретичний спадок основоположників марксизму. Вагомий внесок у дослідження капіталу та його нагромадження зробив К. Маркс. Він характеризував капітал всебічно залежно від ролі, яку той відіграв у різних аспектах сукупного відтворення. Так, Маркс визначає його як гроші, що породжують більші гроші, як вартість, що створює додаткову вартість, або як самозростаючу вартість, як класові, примусові відносини між капіталістами і найманими робітниками. Надлишок новоствореної вартості над вартістю робочої сили

утворює додаткову вартість, що привласнюється капіталістами. Капітал, як і будь-яка економічна категорія, має речовий зміст і суспільну форму, отже їх слід аналізувати у взаємозв'язку. Головним у капіталі, на думку К. Маркса, є його суспільна форма – відносини між найманими робітниками і капіталістами з приводу привласнення засобів виробництва в усіх фазах суспільного відтворення. Категорія "капітал" відображає виробничі відносини між класом капіталістів і найманих робітників. "Капітал – це мертва праця, що, як вампір, оживає лише тоді, коли вбирає в себе живу працю і живе тим повніше, чим більше живої праці поглинає" [6].

Маркс К. розглядав капітал як єдність трьох форм: грошової, продуктивної і товарної, що перебувають у безперервному русі. Кругообіг капіталу – це рух, зміна форм, яких капітал набуває на різних стадіях кругообігу. Залежно від способу перенесення вартості на готову продукцію він запропонував поділяти капітал на основний та оборотний; залежно від участі у процесі створення вартості та додаткової вартості – на постійний і змінний. Він виділив фізичний, реальний капітал, представлений засобами виробництва, і фіктивний, що втілений у цінних паперах. Важливим чинником нагромадження капіталу К. Маркс вважав рівень продуктивності праці, пояснюючи це тим, що чим вища продуктивність праці в галузях, які виготовляють необхідні засоби для існування робітників, тим нижча вартість робочої сили. Чим вища продуктивність праці в галузях, що виготовляють засоби виробництва, тим дешевші засоби виробництва, а тому більшу кількість додаткових засобів виробництва капіталіст може придбати на додаткову вартість, яку капіталізують. Класики марксизму розглядали процес нагромадження капіталу в органічній єдності вартісної і натурально-речової форм. Перетворення додаткової вартості у капітал можливе лише тоді, підкреслює К. Маркс, коли "додатковий продукт, вартістю якого вона є, вже містить у собі речові складові частини нового капіталу" [6, с. 551].

Слід відзначити вагомий внесок В. Леніна в теорію нагромадження капіталу. Так, у праці "З приводу так званого питання про ринки" він дослідив проблему капіталістичного розширеного відтворення з урахуванням змін органічної будови суспільного капіталу. Важливим наслідком зростання органічної будови капіталу є розбіжність у рівні збільшення сукупного продукту за його натуральною та вартісною величиною, різниця в темпах росту суспільного виробництва. В.І. Ленін вперше сформулював закон про більш швидке зростання виробництва засобів виробництва порівняно з виробництвом предметів споживання як закон розширеного відтворення в умовах технічного прогресу. Зробивши розрахунки щодо темпів зростання суспільного продукту і його окремих частин, він дійшов висновку, що "...швидше всього зростає виробництво засобів виробництва, потім виробництво засобів виробництва для засобів споживання і повільніше всього виробництво засобів споживання". Пізніше у праці "Розвиток капіталізму в Росії" Ленін підтвердив свої висновки: "Той підрозділ суспільного виробництва, який виготовляє засоби виробництва, повинен, виходить, зростати швидше, ніж той, який виготовляє предмети споживання" [7].

У 90-х роках XIX ст. в Англії сформувалася кембриджська економічна школа, що започаткувала неокласичний напрям у економічній теорії, який представлений в історії економічних вчень теоріями А. Маршалла, Дж. Хікса, К. Вікселя, І. Фішера. Альфред Маршалл (1842–1924) у праці "Принципи економічної науки" (1890) виділив чотири виробничі фактори: землю, працю, капітал і організацію. До праці він відносив економічну працю, яку виконують і руками, і головою, а під капіталом – "весь нагромаджений запас засобів для виробництва матеріальних благ і досягнення тих переваг, які, як правило, вважають частиною доходу". Капіталом він вважав і знання як наймогутніший двигун прогресу. Маршалл застосував "натуралістичну" характеристику капіталу, вважаючи що торговельно-промисловим капіталом є фабрики, машини, сировина, тобто товари виробничого призначення. Процеси нагромадження він розглядав з точки зору окремого підприємця. Ця ідея була підхоплена Дж. Кейнсом і використана в теорії державного регулювання економіки [8].

Прихильником ідей регулювання інвестиційного циклу за допомогою кредитно-грошової політики був Ірвінг Фішер (1867–1947). У праці "Теорія відсотку" (1930) він здійснив спробу створити інвестиційну модель економіки. Регулятором відтворення він вважав розбіжності між очікуваною нормою доходу на інвестиції та нормою відсотка. Для інвестицій необхідно, щоб "норма доходу понад витрати обов'язково перевищувала норму відсотка" [15, с. 496]. Капітал він визначав як "запас багатства, що існує в даний момент" [4].

Значний внесок в економічну теорію здійснив Джон Річард Хікс (1904–1989). У праці "Вартість і капітал" відправним пунктом своїх роздумів він бере "класичну" теорію капіталу Бем-Баверка і, перш за все, тезу про "надання переваги благам, спожитим в теперішній час, майбутнім благам" [5]. Це дало змогу Хіксу охарактеризувати позичковий відсоток на капітал за допомогою відносин, що складаються на товарних ринках і ринках позичкового капіталу. Він трактує капітал як сукупність засобів виробництва (подібно до Рікардо) або услід за поглядами представників австрійської школи як грошові суми, що використовуються в господарських операціях з метою одержання доходу. У Хікса, як і у Маршалла, капіталом є товари виробничого призначення. Аналіз суті капіталу і проблем його функціонування він обмежує характеристикою діяльності фірми, що прагне максимізувати свій дохід. Хікс надавав уваги впливу науково-технічного прогресу на зайнятість населення [5, с. 81].

Кейнс Дж. започаткував новий макроекономічний напрям, який визнав недосконалість капіталізму і

необхідність його регулювання з боку держави. Кейнсіанські ідеї отримали розвиток у неокейнсіанських моделях економічного зростання, основними з яких є моделі Р. Харрода і Е. Домара. Харрод Р. розробив динамічний варіант економічного зростання із спробою подолати статичну модель Дж. Кейнса. Економічне зростання, на думку Харрода, залежить від нагромадження капіталу. Нагромадження є постійною й незмінною часткою національного доходу. Обсяг нагромаджень залежить від рівня та темпу зростання національного доходу і від зміни попиту між двома періодами нагромадження [9].

Домар Е. зробив внесок у ревізію вчення Дж. Кейнса з точки зору потреб динамічного аналізу. У нього капіталовкладення є не тільки чинником утворення доходів, але і створення й розширення виробничих потужностей, чого не враховував Кейнс. У відображенні цієї двоїстості нагромадження капіталу полягає сутність моделі врівноваженого зростання національного доходу. Домар Е. виходив зі збалансованого стану економіки, коли національний дохід, що відображає сукупний попит, дорівнює виробничим потужностям, що характеризують сукупну пропозицію. Домар Е. зробив висновок, що врівноважений темп зростання капіталовкладень є добутком схильності до заощадження (частки нагромадження в національному доході) і рівня продуктивності капіталовкладень. Якщо капіталовкладення постійно зростають у певному темпі, то національний дохід збільшуватиметься такими самими темпами, забезпечуючи використання виробничих потужностей при повній зайнятості [10].

Теорії економічного зростання посіли суттєве місце також у системі неокласичних ідей. Вони виникли як критика неокейнсіанських моделей економічного зростання. Неокласики розглядали цю проблему тільки з точки зору потенціалу виробничих факторів, а питання реалізації суспільного продукту, який зростає, не мали для них помітного значення. Розробку неокласичних моделей зростання в середині 50-х рр. започаткували американський економіст Р. Солоу і англійський – Дж. Мід. Новації, які внесли неокласичні ідеї в умови врівноваженого зростання – це гнучкість капітального коефіцієнта, пов'язаного зі змінами у співвідношенні між працею і капіталом. Вченими враховано спадну (граничну) продуктивність капіталу, постійну віддачу від масштабу, незмінні норми вибуття (амортизації) капіталу, відсутність інвестиційних лагів. В їхніх моделях економічного зростання поставлено завдання збільшення обсягів виробництва за найменших затратах праці та капіталу, а економічне зростання розглядається не як порушення рівноваги, а як нормальний стан. При цьому йдеться про збалансоване зростання, за якого сукупний попит взаємно відповідає сукупній пропозиції.

Теоретичні й методологічні основи капіталізації одержали розвиток в інституціоналізмі, що виник у США наприкінці XIX – початку XX ст. і поширився як у теорії, так і практиці розвинених країн Франції, Швеції, Японії. Основи інституціоналізму закладено в працях американських учених Торстена Веблена (1857–1929), Дж. Коммонса (1862–1945), У. Мітчелла (1874–1948). Сучасний інституціоналізм представлений працями У. Ростоу (1916–2002), Дж. Гелбрейта (1908–2006), французького вченого Ф. Перру, представника шведської економічної науки Г. Мюрдаоа (1898–1987), Рональда Коуза.

Одним з яскравих представників сучасного інституціоналізму є американський економіст Дж. Гелбрейт. В аналізі соціально-економічних процесів він спирався на принципи технологічного детермінізму. Еволюцію техніки він вважав головним джерелом розвитку індустріальної системи, яка представлена корпораціями. Вчений високо цінував роль техноструктури і корпорацій у розв'язанні протиріч суспільства. У них, на його думку, існують інші мотиви інвестування, ніж в акціонерів, а саме досягнення авторитету і престижу фірми, збільшення її квоти на ринку. Визначальною "індустріального суспільства" Гелбрейт назвав високорозвинену техніку, яка зумовлює всі інші його ознаки: панування корпорацій у вирішальних сферах економіки; необхідність великих капіталовкладень; підвищення вимог до кваліфікації робітників тощо [11, с. 366–367].

Значний внесок у теорію нагромадження належить українському вченому Михайлу Туган-Барановському (1865–1919), наукові праці якого пронизані духом інституціоналізму, інвестиційності й інноваційності [1]. Він розглядає нагромадження капіталу як безперервний процес, що не завжди співпадає з темпами суспільного відтворення. "Капітал нагромаджується в тисячах різних пунктів постійно і безперервно, як у роки промислового зростання, так і спаду... Заощадження всіх класів, що отримують незмінні доходи, продовжують у роки промислового застою рости звичними темпами. Проте весь цей значний капітал, що нагромаджується, у фазі промислового застою, не знаходить собі застосування в промисловості, так як промисловість його, так би мовити, не приймає... Таким чином, на ринку накопичується вільний, незайнятий капітал, котрий розміщують на деякий час у банки". Туган-Барановський розрізняв потенційно-пасивну силу вільного капіталу, що знаходиться у банках, та активно-творчу купівельну силу капіталу, вкладеного у промисловість, вказував на стимулюючу дію останньої на економіку в цілому. Дослідник аналізував схеми простого й розширеного відтворення. Він відмічав, що з нагромадженням капіталу суспільний попит не зменшується. Туган-Барановський М. збагатив теорію циклічних коливань, вважаючи причиною сучасного промислового розвитку періодичність затрат основного капіталу. Вчений розглядав нагромадження капіталу через призму функціонування ринкової економіки з грошовим обігом, ціноутворенням тощо.

Осторонь світової економічної думки, з акцентуванням уваги на проблемах адміністративно-планової моделі нагромадження та централізованих механізмів розподілу засобів виробництва, розвивалася

теорія нагромадження в радянській економічній літературі. Проблеми нагромадження були сферою досліджень радянських вчених, зокрема О.І. Анчишкіна, Ф.Б. Боровика, К.В. Вальтуха, П.А. Малишева, В.С. Немчинова, О.І. Ноткіна, С.Г. Струмиліна, Н.А. Плащинського, Т.С. Хачатурова, В.Н. Черковця. Дослідники розрізняли виробничі нагромадження, пов'язані з розширенням виробництва засобів виробництва, і невиробничі, що є основою збільшення суспільного й особистого споживання. Результати нагромадження капіталу вони зводили в основному до приросту речових факторів виробництва [12].

Порушувалися проблеми відповідності номінального й реального нагромадження. Для здійснення останнього необхідно було, щоб додатковий продукт містив відповідні речові елементи. Тому важливою умовою забезпечення неперервності нагромадження визначалася відповідність між обсягом фонду нагромадження за вартістю і масштабами його перетворення в реальне нагромадження необхідної натурально-речової структури. З огляду на це виникали потреби дослідження галузевої, відтворювальної, технологічної структур фонду нагромадження та планомірної їх зміни відповідно до розвитку виробничих і соціальних потреб.

Деякі автори пропонували аналізувати нагромадження в єдності двох складових: матеріально-речової і соціально-економічної [13]. Ці ідеї є актуальними і в період трансформаційних перетворень. Зважаючи на значне зростання ролі науки, освіти і кваліфікації праці робітників у суспільному виробництві О. Ноткін вказував на посилення тенденції до широкого трактування нагромадження. Під нагромадженням в такому значенні розуміли не тільки зростання обсягів нагромаджених засобів праці, але і знань та кваліфікації населення.

Велику увагу дослідники приділяли аналізу фонду нагромадження. Його розглядали як частину національного доходу, що використовується на розширення і вдосконалення суспільного виробництва, а також збільшення основних фондів і матеріальних запасів в організаціях та установах невиробничої сфери й утворення планових резервів. Фонд нагромадження характеризували як систему виробничих відносин між економічно вільними суб'єктами господарювання з приводу формування та привласнення частини прибутку (чистого доходу), що нагромаджується [13].

Дослідження проблем нагромадження капіталу в економічній літературі радянського періоду певною мірою, як і вся економічна наука, мали ідеологічний характер. У межах однопартійної системи вченим-економістам потрібно було обґрунтувати тези про негативний вплив ринкових відносин, які замінять науково обґрунтований план, про адміністративне ціноутворення, непотрібність комерційних банків і, звичайно, про переважний ріст виробництва засобів виробництва, насамперед важкої промисловості, тобто виробництва заради виробництва. Разом з тим проблеми нагромадження аналізувались у теорії та застосовувались у прикладних дослідженнях. Це дає можливість використовувати їх як теоретичну основу для аналізу нагромадження в трансформаційній економіці.

Висновки. Аналіз еволюції економічної думки з проблем нагромадження капіталу свідчить про тісний взаємозв'язок цього процесу з розвитком продуктивних сил і виробничих відносин. Удосконалення останніх сприяло виникненню нових форм нагромадження капіталу, розвитку інфраструктури та появи нових інститутів, що забезпечують його обслуговування. Розвиток продуктивних сил, у тому числі людини, збагатив зміст нагромадження й урізноманітнив форми його здійснення. У різні періоди розвитку суспільств учених хвилювали фундаментальні проблеми суспільного відтворення, джерела й чинники нагромадження багатства і капіталу, економічного розвитку.

Так, класична політична економія і марксизм заклали методологічні основи дослідження і створили наукову теорію нагромадження капіталу. Маркс розглядав його як загальну умову розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, як еволюційний процес перетворення кількісних змін у якісні в технологіях, структурі економіки, як основу розширеного суспільного відтворення. Представники ж неокласичного напрямку здійснили помітний внесок у теорію капіталу та його нагромадження. Вони виходили з обмеженості економічних благ, не вказуючи на можливості їх відтворення, при цьому основну роль у регулюванні економічних процесів відводили ринковим механізмам. Ідеї неокласиків були реалізовані як інструменти економічної політики в перехідних економіках Росії та України. Дж. Кейнс та його послідовники розробили теорію державного регулювання ринкової економіки з метою стабілізації виробництва, зниження рівня безробіття і забезпечення високої продуктивності капіталу.

Література

1. Дучинська Н. І. Методологія дослідження нагромадження капіталу в економічних теоріях / Н. І. Дучинська // Економіка: проблеми теорії і практики : зб. наук. праць. – Д. : ЩУ, 2006. – Вип. 218 : у 4 т. Т. 1. – 320 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Классика экономической мысли: Сочинения / Смит А. – М. : Эксмо–Пресс, 2000. – 896 с.
3. Рикардо Д. Сочинения. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо ; под ред. М. Смит. ; [пер с англ.]. – 2-е изд. – М. : Госполитиздат, 1955. – Т. 1. – 360 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Шумпетер Й. – М. : Изд-во „Прогресс“, 1982. –

455 с.

5. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал / Дж. Р. Хикс ; [пер. с англ.] ; общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Энтова. – М. : Изд. группа „Прогресс“, 1993. – 488 с.

6. Маркс К. Капітал. Критика політичної економії. Процес виробництва капіталу / К. Маркс і Ф. Енгельс. – К. : Держ. вид-во політ. літ-ри УРСР, 1963. – Т. 23. – 847 с.

7. Ленін В. І. З приводу так званого питання про ринки. Повне збір. творів / Ленін В. І. – К. : Вид-во політ. літ-ри України, 1969. – Т. 1. – 620 с.

8. Історія економічних учень : [підручник / за ред. В. Д. Базилевича]. – К. : Знання, 2004. – 1300 с.

9. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Блауг М. – [4-е изд.]. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 687 с.

10. Геретик Ш. Критика буржуазных теорий политэкономии / Геретик Ш. – М. : Прогресс, 1977. – 375 с.

11. Гелбрейт Д. Экономические теории и цели общества / Гелбрейт Д. – М. : Прогресс, 1979. – 406 с.

12. История политической экономики социализма / [под ред. Д.К. Трифонова, Л.Д. Широкограда]. – Л. : Изд-во Ленинград. ун-та, 1983. – 606 с.

13. Дучинська Н. І. Дослідження проблем нагромадження капіталу в економічній літературі радянського періоду / Н. І. Дучинська // Економіка: проблеми теорії і практики : зб. наук. пр. – Д. : ДНУ, 2006. Вип. 217. Т. I. – 318 с.

Надійшла 10.04.2011

УДК 658.152

В. В. СТАДНИК

Хмельницький національний університет

Н. І. НЕПОГОДІНА

Севастопольський технічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ТА СПРЯМОВАНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано динаміку інвестиційних процесів в Україні та їх вплив на розвиток вітчизняної економіки та її конкурентоспроможність. Підкреслено, що недостатня ефективність управління інвестиційними процесами в Україні зумовлена інституційними чинниками

The investment processes dynamics in Ukraine, their influence on the national economy and its competitiveness are analyzed. It is emphasized that insufficient efficiency investment processes management in Ukraine are caused by institutional factors.

Ключові слова: інвестиції, фінансово-економічна криза, національна економіка, інституційні чинники.

Вступ. Динаміка соціально-економічного розвитку національних економік значною мірою визначається здатністю урядів спрямовувати інвестиції у ті сфери економічної діяльності, які забезпечують створення найбільшої доданої вартості. Безумовно, це безпосередньо пов'язано з інвестуванням інноваційних проектів, які спрямовані на створення нових продуктів з високою споживчою цінністю, що забезпечує їм належний рівень конкурентоспроможності на зовнішніх ринках. Проте, інвестування таких проектів, зазвичай, потребує значних витрат, що зумовлено необхідністю створення нової виробничої системи, а значить – придбання сучасного технологічного обладнання, здатного формувати підприємствам конкурентні переваги як у функціональному, так і у ціновому полі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем інвестиційного забезпечення розвитку економіки України займається багато вітчизняних науковців. Зокрема, вони знайшли своє відображення в працях І. Бланка [1], А. Пересади [2], В. Гончарова, А. Навроцького, О. Коломійцева [3], В. Гриньової [4] та ін. Та, незважаючи на наявність значної кількості публікацій за цією тематикою, все ще залишається багато невисвітлених питань, які стосуються інвестиційного забезпечення розвитку економічних систем з метою підвищення їх конкурентоспроможності. Актуальність цих завдань і визначила мету статті.

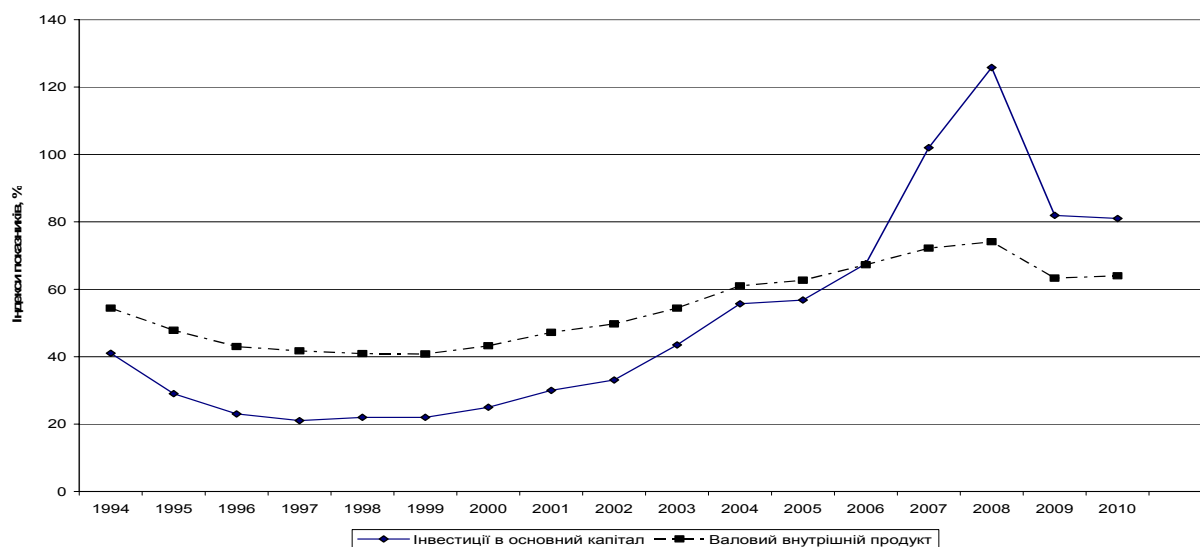
Мета статті – дослідити тенденції і виявити основні проблеми інвестиційного забезпечення розвитку вітчизняної економіки з метою підвищення її конкурентоспроможності.

Основні результати досліджень. Забезпечення стійкої динаміки соціально-економічного розвитку є одним з найважливіших довгострокових завдань економічної політики кожної країни. Однак, в Україні вирішення цього завдання є надзвичайно складною проблемою. Перманентна політична нестабільність не дає змоги органам державного управління сформувати ефективні макрорегулятори економічних процесів, які б забезпечували саморегулювання економічної діяльності й еволюціонування національної економіки відповідно до світових тенденцій. Тому економіка України виявилася надзвичайно вразливою до світової

фінансово-економічної кризи, яка почалася у 2008 році. Зокрема, навіть у порівнянні з країнами СНД, які також мають проблеми трансформаційного періоду, темпи зростання ВВП в Україні у 2008 р. були найменшими і склали всього 2,1% [5]. Як зазначалось нами раніше [6, с. 6–7], це дає підстави стверджувати, що основне завдання, заради якого здійснювалися трансформації господарського механізму (досягнення стійкої позитивної економічної динаміки, на основі чого можна було б забезпечити соціально-економічний розвиток країни), залишається невирішеним. Це стосується, зокрема, управління інвестиційними процесами, які є важливим джерелом економічного зростання.

М. Портер, досліджуючи структурні джерела економічного зростання, наголошував, що ефективність і конкурентоспроможність економіки визначається співвідношенням виробничих, інвестиційних та інноваційних факторів, яке на різних етапах історичного розвитку суспільств та економік було різним [7, с. 246–250]. І якщо для постіндустріального суспільства найважливішим чинником є інноваційний, то для індустріального суспільства найважливішими джерелами економічного зростання є інвестиційні, оскільки накопичення виробничих факторів дає змогу розширювати обсяги виробництва і збуту продукції масового споживання, збільшуючи тим самим зростання сукупного валового продукту. Як стверджував У. Ростоу, для забезпечення достатньої динаміки економічного зростання в індустріальному суспільстві інвестиційна активність повинна бути на рівні 5-20% національного доходу [8, с. 4]. При цьому інвестиційні процеси мають бути зорієнтовані на забезпечення репродукування ефективних виробничих систем і залучення у них все більшої кількості ресурсів.

Саме з цих причин пріоритетами державної економічної політики в Україні визнано залучення інвестицій у національну економіку. Вони необхідні, передусім, для здійснення структурних змін, переведення виробничих систем вітчизняних промислових підприємств до вищого технологічного укладу. Однак світова фінансово-економічна кризи суттєво порушила позитивну динаміку інвестиційних процесів у нашій країні, що й зрозуміло, оскільки здатність до інвестування визначається, передусім, фінансовими можливостями суб'єктів господарювання, а вони різко погіршилися через зниження обсягу реалізації продукції і падіння валового внутрішнього продукту (рис. 1). Очевидним напрошується наступний висновок: зростання обсягу інвестицій у 2008 р. не покращило конкурентоспроможність вітчизняної економіки, оскільки, за оцінками експертів, у глобальній економічній кризі економіка України втратила найбільше.



Джерела: Державний комітет статистики Валовий внутрішній продукт України (1990–2009 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_rik/vvp_u. Валовий внутрішній продукт (щоквартальні показники) http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/vvp/vvp_kv/vvp_kv_u/vvp_kv2010_u.htm; Інвестиції в основний капітал (1995–2009 рр.) http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ibd/ibd_rik/ibd_u/iok_u.html

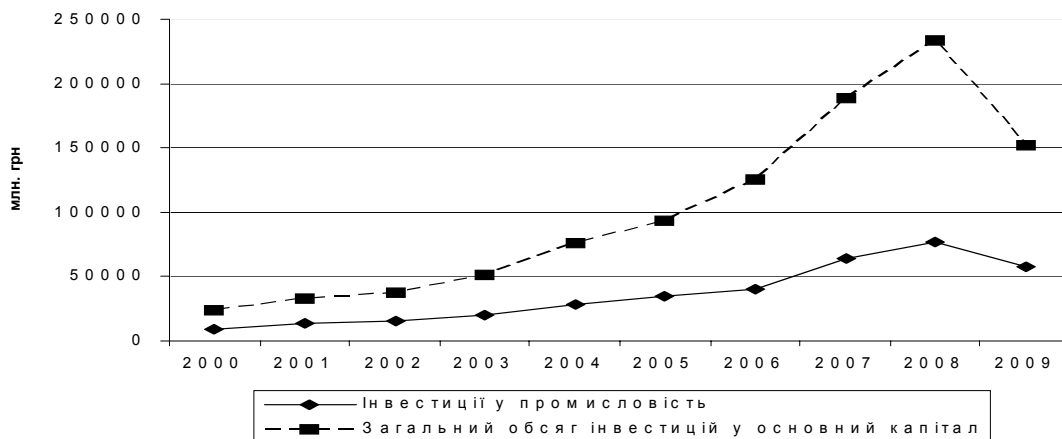
Рис. 1. Динаміка індексів основних показників економічного розвитку України (відсотки до 1990 р.)

Із графіка видно, що величина інвестицій в основний капітал різко знизилась у 2009 р. (з 233081 млн. грн. у 2008 р. до 151777 млн грн у 2009 р.) У 2010 р. намітилось деяке поліпшення у діяльності промислових підприємств. В цілому по Україні індекс обсягів промислової продукції склав 11,2. Водночас у Севастополі зростання складо 3,7%, (по АР Крим – 18,1%) [9]. Проте зростання обсягів виробництва промислової продукції майже не вплинуло на інвестиційні процеси – за підсумками січня-вересня 2010 р. обсяги інвестування в основний капітал склали 97,1 % від аналогічного попереднього періоду.

Крім того помітні суттєві відмінності у інвестиційних процесах в регіональному розрізі. Так, у Хмельницькій області у січні-вересні 2009 р. інвестиції у основний капітал склали 56,3% від аналогічного попереднього періоду, а у 2010 р. – 84,5%, тобто стали ще меншими. Водночас у Севастополі у 2009 р. не

відбулося зниження інвестиційної активності, а у січні-вересні 2010 р. вона склала 77,9% від попереднього періоду. Що ж стосується АР Крим в цілому, то у 2009 р. в республіку було вкладено всього 46,6% від обсягу інвестування за попередній період, а в 2010 р – вже 113,6%, тобто інвестиційні процеси почали активізуватися. Аналогічні тенденції спостерігаються і у сусідній з Хмельниччиною Вінницькій області, де зазначені цифри складають відповідно 41,9% і 124,5% [9]. Проте, незважаючи на зростання відносних показників у 2010 р., абсолютна їх величина показує, що обсяги інвестування не вийшли на докризовий рівень. Це опосередковано означає уповільнення темпів технологічного оновлення вітчизняної економіки.

Якщо ж проаналізувати динаміку приросту інвестицій в основний капітал за різними видами економічної діяльності протягом зазначеного періоду, то помітно, що динаміка інвестування розвитку промислового сектора в Україні, починаючи з 2003 року, почала відставати від динаміки загальних приростів інвестицій у основний капітал. Це видно з рис. 2 і може свідчити про те, що виробничий сектор став втрачати свою привабливість для інвесторів. Значною мірою це пояснюється його нездатністю конкурувати своєю продукцією на світовому ринку і забезпечувати високу дохідність на вкладений капітал.



Джерело: побудовано за даними Державного комітету статистики України: Капітальні інвестиції (2002–2009 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ibd/ibd_rik/ibd_u/ki_u.html; Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності за січень-вересень 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/ibd/iokved/iokved_u/iokved_0310_u.htm; Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності за 2008 рік [Електронний ресурс]. м Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/ibd/iokved/iokved_u/iokved_0408_u.htm; Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності за 2009 рік [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/ibd/iokved/iokved_u/iokved_0409_u.htm (3.04.2011 р.)

Рис. 2. Співвідношення динаміки інвестування приросту основного капіталу у вітчизняну економіку і, зокрема, в її промисловий сектор (наростаючим підсумком)

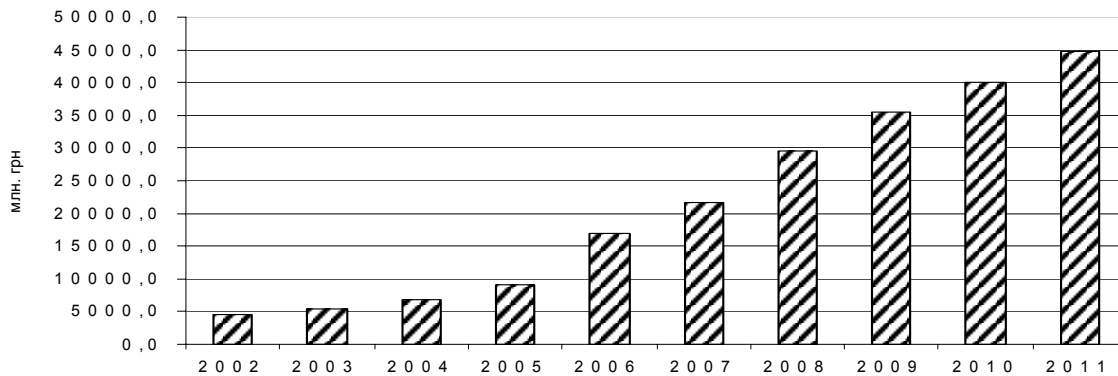
При цьому головна інноваційноорієнтована галузь – машинобудування – інвестується недостатньо, сюди надходить лише біля 12 % інвестицій з усього їх обсягу, вкладеного в обробну промисловість. Тим самим можна констатувати, що інвестиційні процеси, які відбуваються в Україні, не сприяють поліпшенню структури національної економіки, особливо промислового виробництва. За 9 місяців 2010 р. обсяги інвестицій у промисловість склали всього 35468 млн грн (за 2009 рік – 76617 млн грн), тобто продовжують зменшуватися.

Необхідно підкреслити, що ринковий механізм створює доволі ефективні стимули для активізації інвестиційних процесів на мезо- (рівень галузей і територій) і мікрорівнях, спрямовуючи інвестиційні ресурси суб'єктів господарювання у ті сфери діяльності, які найбільше відповідають очікуванням споживачів. Про це свідчить, зокрема, зростаюча активність іноземних інвесторів, які формують свої інвестиційні портфелі і з врахуванням привабливості розширення бізнесу в Україні. Станом на 1 січня 2011 року загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну становив 44708 млн дол. США, при цьому найбільша частка інвестицій припала на останні роки (рис. 3). Водночас видно, що темпи надходження інвестицій уповільнились у 2009-2010 роках – з 136,7% у 2008 р. до 111,6% у 2010 р.

Доцільно підкреслити, що висока прибутковість інвестицій є об'єктивним чинником прийняття рішень стратегічними інвесторами щодо інвестування у певні об'єкти чи галузі. Вкладання капіталу в інші країни доцільне лише за умови значно вищої прибутковості капіталу порівняно з альтернативним їх вкладанням, в тому числі у фінансові інструменти своєї країни (тим більше, якщо в країні законодавчо не врегульовані права власності, що робить інвестиції більш ризикованими). Отже, можна припустити, що позитивна динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України є свідченням того, що вона залишається привабливою для вкладання коштів з метою отримання прибутку.

Варто зауважити, що технологічне оновлення виробничого сектору, зазвичай, сприяє підвищенню ефективності усього національного господарства. Тому надзвичайно важливо посилити участь стратегічних інвесторів у процесах модернізації та розбудови вітчизняних промислових підприємств на новій

технологічній основі. Однак, дослідження показують що іноземні інвестиції спрямовуються не в ключові галузі (машинобудування, галузі виробничої інфраструктури), а переважно у харчову промисловість та первинну обробку сировини. Отже, можна стверджувати, що збільшення темпів вкладання прямих іноземних інвестицій у останні роки не забезпечило позитивних структурних зрушень у машинобудівному секторі, особливо у тих галузях, що виготовляють наукомістку продукцію.



Джерело: побудовано за даними Державного комітету статистики України: Прямі інвестиції (на початок 1995–2011 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/zd/zd_rik/zd_u/pi_07u.html

Рис.3. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну (наростаючим підсумком) протягом 2001–2010 рр. (станом на початок року)

Таким чином, аналіз динаміки інвестиційних процесів в Україні показує, що в останні три роки має місце її прискорення. Незважаючи на активні політичні процеси і протистояння основних політичних сил в країні, її інвестиційна привабливість зростає, проте кошти іноземних інвесторів спрямовуються переважно у ті галузі, які не забезпечують технологічного прориву. До того ж розподіл ПІІ у регіональному розрізі надзвичайно нерівномірний. Іноземного інвестора цікавлять, насамперед, індустріально розвинені регіони, що поглиблює відставання депресивних регіонів і ускладнює розбудову національного господарства України.

Як свідчить практика, суттєвими негативними чинниками, що перешкоджають активності стратегічних інвесторів, залишаються чинники інституційного характеру, які формують відносини між державними регулятивними структурами і суб'єктами підприємництва. До них відносять наступні чинники[10]:

- висока мінливість норм чинного законодавства;
- надмірний контроль за інвестиційними процесами з боку урядових структур і невиконання урядом взятих на себе зобов'язань;
- відсутність обгрунтованої і дієвої підтримки стратегічних інвесторів з боку органів державної влади;
- слабе функціонування вторинного ринку цінних паперів;
- нерозвиненість механізмів профілактики та зниження рівня ризику через систему взаємного захисту, гарантій і страхування інвестицій (в тому числі з залученням інвестицій з державного бюджету);
- практична відсутність стимулювання з боку держави розвитку фінансово-кредитних установ суто інвестиційної спрямованості (так званих інституціональних інвесторів);
- незадовільний стан транспортно-комунікаційної інфраструктури;
- відсутність пільг при оподаткуванні інвестиційних активів, відсутність стимулів для резервування активів та рефінансування;
- високий рівень корупції у сфері інвестиційної діяльності.

За цих умов інвестиції в Україні спрямовуються в основному у невиробничі сфери економічної діяльності, які, з одного боку, забезпечують швидке повернення капіталу і вищу прибутковість, а з іншого – вищу ліквідність, що гарантує за погіршення ситуації швидке виведення інвестованого капіталу за межі країни. Для України вкрай необхідно переорієнтувати інвестиційні потоки у галузі з високим рівнем наукомісткості продукції, оскільки нині існує реальна загроза залишитись сировинним додатком до високорозвинених країн, що ще посилюватиметься внаслідок вступу України до Світової організації торгівлі. Членство у цій організації обмежує права держави на втручання в економічні процеси, зокрема, унеможливує дієвий митний захист промисловості через зменшення митних тарифів на продукцію, що може найбільшою мірою відбитись на продукції переробних галузей промисловості, в тому числі машинобудівної галузі. До того ж у сфері інвестування зменшуватиметься роль держави у цільовому фінансуванні з бюджету пріоритетних інноваційних проєктів, що суттєво ускладнить завдання інноваційного оновлення промислових галузей.

Висновки. Отже, аналіз інвестиційних процесів в Україні показав їх велику залежність від світової

економічної динаміки. За умов нестачі власних фінансових ресурсів і високої вартості капіталу на внутрішньому ринку фінансових послуг, вітчизняні суб'єкти господарювання повинні якомога ретельніше оцінювати напрями свого розвитку, обираючи й інвестуючи ті з них, які забезпечуватимуть нарощування їх конкурентоспроможності і вищу капіталовіддачу у довготривалій перспективі. Це стосується і залучення стратегічних інвесторів, умовами співпраці з якими має бути, передусім, технологічне оновлення виробництва на сучасному технологічному рівні, а не технологіями вчорашнього дня. Така позиція відповідатиме не лише інтересам окремих товаровиробників, а й загальнодержавним, оскільки забезпечуватиме зростання ВВП за рахунок підвищення наукомісткості технічної продукції, збільшення її споживчої вартості. В кінцевому підсумку це забезпечуватиме зростання конкурентоспроможності національної економіки.

Література

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : [учебный курс] / Бланк И. А. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. – 448 с.
2. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом : [моногр.] / Пересада А. А. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
3. Гончаров В. М. Інвестиційні ресурси та їх економічне регулювання : [монографія] / Гончаров В. М., Навроцький А. А., Коломійцев О. А. – Донецьк : СПД Купріянов В.С., 2006. – 204 с.
4. Гриньова В. М. Інвестування / Гриньова В. М. – К. : Знання, 2008. – 452 с.
5. Индексы основных социально-экономических показателей стран СНГ у 2008 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/sesks/sesks_u/secks1208.html
6. Стадник В. В. Системне забезпечення мотивації інноваційного розвитку підприємницьких структур : [моногр.] / Стадник В. В. – Хмельницький : ХНУ, 2009. – 271 с.
7. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентное преимущество стран / М. Портер ; [пер. с англ.] ; под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
8. Rostow W.W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. – 3rd ed. / W.W. Rostow. – Cambridge, 1995.
9. Соціально-економічний розвиток України (регіональний розріз) за січень 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/so_ek_r_u/soekru_rr/sesr_01_2011.zip
10. Затонацька Т. Г. Стратегія нарощування інвестиційного потенціалу національної економіки / Т. Г. Затонацька, В. Л. Осецький // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С.38–49.

Надійшла 10.04.2011

УДК 303.101

Т. С. ЧУНІХІНА

Донбаська державна машинобудівна академія

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ПРОБЛЕМ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розглядається інтеграційний процес економіки України у світове господарство, глобальні проблеми й пов'язані з цим зміни в структурі національного господарства. Показано одні з головних інститутів країни і їх вплив на неї. Наведена практика світових вчених і економістів і проведені на їх базі дослідження; глобальні процеси і структури, необхідні для поживлення економіки. Виявлені основні проблеми інтеграційних процесів і шляхи їх рішення.

Integration process of economy of Ukraine in the world economy, global problems and the changes connected with it in structure of a national economy is considered (examined). One of the main institutes of the country and their influence on it are shown. Practice of world scientists and economists, and the researches conducted on their base is resulted (brought); global processes and the structures necessary for revival of economy. The basic problems of integration processes and a way of their permission are revealed.

Ключові слова: інтеграція, глобалізація економіки, інтеграційна діяльність, перехідна економіка, ефективна економіка, міжнародні відносини, внутрішній простір України, ендогенні і екзогенні фактори розвитку.

Постановка проблеми. Важливої актуальності трансформаційної економіки нашої держави передусім є потреба інституційного забезпечення політичних реформ, завершення формування галузей ринкової інфраструктури, удосконалення законодавчої бази, на яку опирається економічна діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку національної економіки формування ефективного економічного розвитку можливе лише з умовою інституційного підходу. Безперечним є те, що економіка України перебуває в перехідному стані, їй необхідні інституційні зміни і, насамперед, інтеграція в міжнародні відносини. На основі історико-логічного аналізу основних теоретичних підходів у дослідженні просліджується еволюція наукового відображення проблем глобалізації в економічній літературі. Дослідження і наукові публікації вчених: Ф. Гаєка, Т. Веблена, Дж.

Б'юкенена, Д. Норта, економістів А. Гальчинського, А. Чухно, Дж. Сорос, професора львівського інституту економіки й туризму І. Бочан – є тому наглядним доказом.

Таким чином, об'єктом дослідження виступає сукупність зовнішніх і внутрішніх економічних відносин, пов'язаних з формуванням і розвитком трансформаційної економіки і пов'язаних з цим проблем, а також їх інституційне середовище. Предметом дослідження є закономірність і особливість формування та розвитку інтеграційних процесів в сучасній глобальній економіці.

Мета роботи. Метою роботи є спроба показати практичне значення інтеграційних процесів для економіки нашої країни, виявлення глобальних процесів в економіці і їх спрямованості, визначення позитивних та негативних сторін інтеграції України у світовому господарстві.

Основне завдання – обґрунтувати доцільність інтеграції України в міжнародну економіку, простежити провідні напрямки інтеграційної діяльності, виявити основні проблеми та визначити способи їх подолання на шляху інтеграції нашої країни в зовнішньоекономічний простір.

Наша держава тільки входить у систему світового господарства і від того, як цей процес буде відбуватися, залежить, насамперед, можливість подальшого економічного й соціального розвитку держави як органічної підсистеми світової економіки.

Характер взаємозв'язків України із глобалізуючим світом є одним з найбільш важких і важливих питань сучасного розвитку. Прагнемо ми того, чи ні, але глобальні виклики «формують» внутрішній простір України. Економіка, політика, екологія, релігія, інформація, безпека і багато інших ключових сфер людської діяльності вже давно не є вузьконаціональними.

Зростаюче поглиблення взаємозалежності народів і держав поширюється на всі сфери суспільного життя. Принципово змінилося співвідношення ендогенних і екзогенних факторів розвитку окремо взятих країн, включаючи і Україну. Поширена чітка фіксація споживчого характеру включеності в глобальні процеси України – наша країна лише поставлена перед фактами глобальних викликів і служить майданчиком для експериментів. Залишаючись і надалі пасивним об'єктом світової політики, Україна втрачає можливість вирішувати завдання, які ставить перед нею час.

Нові економічні реалії вимагають адаптації цілей і інструментів державного регулювання фінансових інститутів, у тому числі страхових відносин до умов глобалізації. У своїй книзі Дж. Сорос пише, що міжнародні інститути, покликані забезпечувати мирне співіснування держав і гарантувати верховенство закону усередині кожної окремої країни, не відповідають вартим перед ними завданням. Відсутність адекватної інституціональної структури може призвести до дезінтеграції системи глобального капіталізму [1].

Для здійснення глобального регулювання необхідні організовані для виконання цієї ролі мегарегулятори – це організації, прямо пов'язані з глобалізацією:

- Міжнародний валютний фонд;
- Всесвітній банк;
- Організація економічного співробітництва й розвитку;
- Всесвітня торговельна організація (СОТ, раніше ГАТТ – Генеральна угода щодо торгівлі й тарифах).

Розгляд сучасних політико-економічних відносин дозволяє зробити висновок, що глобалізація рухається не тільки стихійно та волею інтересів США, Японії, ЄС, але і найбільшими транснаціональними компаніями (ТНК) – впливовою міжнародною фінансово-економічною бюрократією, чії розв'язки все частіше стають вже не тільки де-факто, але і юридично обов'язковими для суверенних держав. Колишня структура, при якій ТНК монополізували національні ринки, змінюється новою, коли декілька корпорацій захоплюють значну частину спеціалізованих глобальних ринків.

Дослідження практики застосування поняття “глобалізація” – об'єктивний і незворотній процес, дозволяє виявити найбільш зручний підхід до тлумачення процесів, в які залучена Україна. Свідченням цього є лібералізація українських ринків, використання сучасних інформаційних, фінансових, банківських та інших технологій, перехід на міжнародні стандарти аудиту та бухгалтерської звітності, діяльність найбільших вітчизняних компаній на закордонних ринках, участь України в міжнародних торгово-фінансових організаціях та інше.

Ринкові перетворення української економіки втягнули її в систему неідеальних міжнародних економічних відносин, а тим самим і в систему глобалізуючої світової економіки. Дослідження доводять, що вплив процесів глобалізації на економіку України продовжує випробовувати кризові потрясіння трансформаційного періоду які є складними, суперечливими та неоднозначними: це втрата значної частини техніко-виробничого потенціалу, як наслідок, погіршення структури виробництва та зовнішньої торгівлі; це нерозвинена й неефективна фінансова система, що зробили українську економіку критично залежною від зовнішньої кон'юнктури світового ринку.

На жаль, за таких глобальних, не кажучи про внутрішні, проблем України для інтеграції у світову економіку немає альтернативи. У зв'язку із цим головним завданням економічної політики стає вибір таких пріоритетів розвитку, які змогли б не тільки закріпити тенденції стійкого економічного росту, але й забезпечити Україні гідне місце в системі глобалізуючої світової економіки.

Вважається, що визнання «великого українського бізнесу» як найважливішого суб'єкта модернізації національної економіки і глобальної конкурентоспроможності є необхідністю економічної стратегії розвитку України. Вона враховує природу, і особливості концентрації інтегрованих бізнес-груп. В Україні до інтегрованих бізнес-груп можливо віднести загальну концентрацію (на основі питомої ваги таких груп у ВВП); комплексну концентрацію (на основі ступеня диверсифікованості); ринкову концентрацію (частка монопольної влади вхідних у групу компаній на відповідному ринку); концентрацію власності (розподіл голосуючих акцій серед власників). Аналіз зовнішньої та внутрішньої політики інтеграційних процесів в Україні повинен зміцнити заходи державного регулювання, які слід направити на підтримку комплексної, загальної концентрації.

Вступ України у Всесвітню торгівельну організацію сприяє формуванню інтеграційної дворівневої стратегії включення національних операторів у світову економіку з обліком правової, організаційно-технологічної інформаційно-фінансової готовності до міжнародних правил і стандартів надання товарів та послуг, а також поетапної лібералізації доступу іноземних компаній в усі сегменти ринку, з різною динамікою тривалості перехідного періоду, націлену на збереження суверенітету українських компаній і корпорацій.

Трансформація України в глобальному економічному просторі як постачальника сировинних ресурсів забезпечується розвитком нових експортних напрямків, детермінованих не природними, а економічними конкурентними перевагами в сферах освіти, культури, фундаментальних і дослідно-конструкторських прикладних розробок. Найбільш імовірними є два сценарії експорту ноу-хау на взаємовигідній основі, що допускає спільну експлуатацію тих або інших розробок, що здійснюються в Україні.

Перший сценарій реалізує спрямованість експортного потенціалу країн, що розвиваються, активно впроваджує на їх ринки інвестиції, та забезпечує досить високий рівень конкурентоспроможності і якості ряду українських виробів і технологій (аерокосмічних, мікробіологічних, освітніх) при проведенні адекватної цінової політики.

Другий сценарій забезпечує перехід до принципово нових моделей експорту, який фінансується партнерами по світовому ринку в рамках стабільних довгострокових програм вкладень у НІОКР, освіту, розвиток екологічно чистих технологій [2, с. 557–568].

Хоча в Україні розробляються передові технології, не вистачає капіталу, щоб запустити їх у масове виробництво. Трьома основними сферами іноземного інвестування в Україні залишається обробна промисловість (в основному харчова), сфера торгівлі та фінансова діяльність. У структурі іноземних інвестицій в Україну три найбільші інвестори – США, Кіпр і Нідерланди. Частки цих секторів становлять: США – 35,7%, 20,4%, 2,5%; Кіпр – 25,4%, 38,8%, 12,7%; Нідерланди – 83,5%, 3,1%, 3,0%. Нам потрібно навчатися захищати себе, свої ідеї і поступово налагодити національне виробництво всього переліку споживчих продуктів [2, 3].

Наприклад, у Південній Кореї споживчий ринок насичений (недешевою) продукцією національного походження. Практично всі корейські автомобілі збираються за фордовськими технологіями, а телевізори – за кращими зразками продукції фірми "SONY". При цьому в країні практично немає ні американських автомобілів, ні японських телевізорів. По вулицях їздять винятково "Хюндай", "Деу" і "Кіа", а телевізійні програми корейці дивляться по "самсунгах" і "голдстархах". Це відбувається не внаслідок існування особливих заборон або супервисоких мит на імпорتنі вироби (хоча і вони мають місце), а скоріше в силу того, що вітчизняний аналог за своїми технічними характеристиками нічим не поступаються продукції своїх іменитих прабатьків. Крім того, кореєць пишається тим, що користується національною продукцією. Такий спосіб розвитку внутрішнього ринку сприяє зміцненню національної ідеї.

Досвід Південної Кореї цікавий для України ще і тим, що система її державного керування побудована на клановій структурі – історичному експерименті, що глибоко вкоренився в суспільній психології і свідомості. Саме кланова система керування в Південній Кореї сприяла спадкуванню традицій, виведенню країни на передові рубежі світової економіки. Кланова система – це колективна монархія.

Українські клани сформовані за професійними ознаками. Як пише А. Гарасим, це клани політиків, адміністраторів, наукові, аграрні, нафтові, газові клани і т.д. Українські клани, конкуруючи один з одним, не стурбовані розвитком національної економіки, а знищують один одного в боротьбі за виживання.

Українські клани слабкі тим, що не вірять у своє майбутнє, тому намагаються урвати якнайбільше сьогодні, адже завтра може не настати. Цим і пояснюється придбання незліченних "мерседесів", розкішних квартир, дорогих вілл, яхт. Тому відсутня національна ідея, яка базується на наступності традицій, спадкуванні результатів праці прийдешніми поколіннями. Немає віри в те, що початі справи, накопичені багатства будуть збережені, продовжені, збільшені [3, с. 77–81].

Наша держава тільки входить у систему світового господарства, і від того, як цей процес буде відбуватися, залежить можливість подальшого економічного і соціального розвитку держави як органічної підсистеми світової економіки. У процесі інтеграції у світовий економічний простір для України можливо виділити наступні основні проблеми:

1. Україна ще не визначилася повною мірою з основними напрямками та механізмом структурної

перебудови економіки з урахуванням особливостей розвитку світової системи господарювання, а також реальних можливостей і напрямків інтегрування в неї України.

2. Дуже гостро стоять питання як безпеки в сфері зовнішньоекономічних відносин, так і взагалі економічної безпеки, які необхідно вирішувати з позиції активного конкурентного протистояння на світовому ринку.

3. Існують деякі протиріччя регіонального характеру, усунення яких можливе тільки на довгострокових договірних основах.

4. Спроби активного спілкування і діалогу з міжнародними економічними й фінансовими інститутами-гарантами входження України у світовий ринок і відновлення економіки ведуть за собою неадекватну реакцію широких кіл української громадськості.

Для подолання основних проблем на шляху інтеграції України необхідно:

1. Виробити чітку соціальну й економічну політику переходу до ринку, яка ґрунтувалася б на цілях і перспективах розвитку нашої держави.

2. Створити в Україні структури, які б забезпечували й координували функціонування зовнішньоекономічного комплексу, а також усієї інфраструктури зовнішньоекономічних зв'язків (страхового й інформаційного обслуговування, судових і арбітражних органів).

3. Активно включитися в інтеграційні процеси, з визначенням глобальних національних пріоритетів і їх збалансованості з іншими, що існують у світовому економічному просторі.

4. Слід чітко визначити орієнтири нашої держави в розвитку внутрішньої економіки, і в пошуках майбутнього місця у світовім господарстві.

Таким чином, для вирішення основних проблем на шляху інтеграції України у світове господарство потрібні глибокі ринкові зміни у всій внутрішній економічній і соціальній системі нашої країни. [4, 420 с.]

Для поступового включення економіки України в глобальні процеси й структури необхідні:

1. ринкова трансформація;
2. реструктуризація економіки;
3. відкритість економіки.

Для адаптації економіки України до світового ринку необхідні наступні заходи:

- прийняття курсу на багатовекторність, розвиток відносин як з країнами СНД, і особливо з Росією, так і розширення економічних відносин з країнами ЄС; участь у регіональних організаціях;

- формування нового механізму зовнішньоекономічної діяльності, заснованого на принципах забезпечення постійного характеру економічних зв'язків, поетапного переходу від адміністративної до саморегульованої системи, демонополізації, деідеологізації, облік критеріїв економічного співробітництва;

- формування реальних стимулів для іноземних інвесторів; зниження залежності України від зовнішніх вступів продукції паливо-енергетичного комплексу; політика протекціонізму;

- залучення нової техніки й технологій;

- подолання адміністративних нетарифних перешкод для торгівлі, скасування всіх тарифів на експорт, використання відкритого рівня тарифу на імпорт; контроль над роботою митної служби для зниження бюрократизації та корупції;

- активне стимулювання, що вимагає надання кредитів іноземними банками підприємствам України, а також відкриття філій цих банків на Україні;

- перспективним напрямком є участь українських підприємств у поставках деталей і комплектуючих для підприємств ТНК;

- боротьба методами державного регулювання з негативними наслідками монополізму та спробами незаконного вивозу доходів за межі України;

- шлях оздоровлення економіки України що полягає у створенні господарського механізму, націленого на інтенсивний розвиток, зниженні податкового тиску на вітчизняного виробника, високих темпах розвитку галузей, де Україна має переваги;

- скорочення внутрішньої й зовнішньої заборгованості й безробіття, соціальна політика [5, с. 51–58].

Висновки. На сьогоднішній день інтеграція України у світове господарство є необхідним процесом становлення розвитку економіки нашої країни, гарантом забезпечення благополуччя народу України.

В Україні як незалежній державі економічна інтеграція тільки набирає темпи росту. Для неї існують наступні позитивні риси активізації інтеграційної діяльності:

1. Збільшення частки співробітництва України з економічно розвиненими країнами в науково-технічній і виробничій сферах.

2. Значний ріст інвестиційної привабливості нашої країни внаслідок відкритості нашої економіки для іноземних інвесторів.

3. Прискорення перетворень в економічній системі, перехід до ринкових відносин.

Але поряд з позитивними, слід зазначити і негативні риси інтеграційних процесів в Україні:

1. Підвищення залежності економіки нашої країни від світової політичної та економічної ситуації.

2. Можливість зниження конкурентоспроможності вітчизняної продукції внаслідок нездатності товаровиробників працювати за світовими стандартами.

3. Перетворення України в придаток розвинених країн при перевазі експорту сировини і напівфабрикатів для подальшого виробництва.

Інтеграційна діяльність в Україні повинна здійснюватися за найбільш ефективними напрямками, основними з яких є участь у міжнародних економічних організаціях, здійснення багатобічної взаємодії з іншими державами, лібералізація зовнішньої торгівлі і залучення іноземних інвестицій. Тільки спрямованість нашої держави на вступ у систему світового господарства на рівних правах з іншими державами зможе забезпечити населенню України надійне соціально-економічне положення в майбутньому.

Так само необхідно приділяти значну увагу подоланню основних проблем, які можуть виникати на шляху інтеграції України у світову економіку. Інтеграція України в міжнародне господарство викличе не тільки значні структурні перебудови в економіці нашої країни, але й сприятливо вплине на світову економічну ситуацію в цілому і можливо спровокує позитивні зміни в інших пострадянських державах.

Література

1. Сорос Дж. Сорос о Соросе: обгоняя кривую роста / Дж. Сорос ; [пер С.К. Умрихина, М.З. Штернгарц]. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 336 с.
2. Войтович Р. Историчні та теоретико-методологічні передумови виникнення сучасних процесів глобалізації / Р. Войтович // Вісник Національної академії державного управління при президенті України. – 2003. – № 3. – С. 557–568.
3. Кваша С. Направления и проблемы интеграции Украины в мировой экономической простор / С. Кваша, Н. Патика // Экономика Украины. – 2001. – № 9. – С. 77–81.
4. Ликтян Д. Т. Экономическая интеграция и глобализация. Проблемы современности / Ликтян Д. Т. – К. : КНЕУ, 2005. – 420 с.
5. Клочко В. Глобализация и ее влияние на страны с переходной экономикой / В. Клочко // Экономика Украины. – 2001. – № 10. – С. 51–58.

Надійшла 14.04.2011

УДК 332.133.6

О. В. ШАЛАМОВА

Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт

ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СРЕДЫ РЕГИОНА

Рассмотрена зависимость между объектами инвестирования, источниками и методами инвестирования, методами привлечения инвестиций, а также выработана более эффективная инвестиционная политика.

The paper deals with interdependence between objects of investments sources and methods of investment. Some recommendations concerning effectiveness of investment policy are suggested.

Ключевые слова: инвестиции, эффективность, модель, капитал, привлекательность.

Инвестиции играют центральную роль в обеспечении эффективности функционирования экономической системы и в его общественного воспроизводства, поскольку непосредственно влияют на возможность экономического роста в долгосрочной перспективе. Инвестиционная привлекательность и активность относится к числу важнейших показателей экономической динамики. Их интенсивностью определяется состояние экономики.

Инвестиционная деятельность различается в зависимости от уровня управления, на котором обсуждаются ее содержание, целевые установки, способы осуществления, планируемые результаты. Различие заключается в инвестиционных возможностях отрасли машиностроения, потенциально мобилизуемых ресурсах, степени ответственности за возможные просчеты и др.

Существующие трактовки понятия “инвестиции” на макро- и микроуровнях различны и предопределяются как целями и задачами исследования отдельных авторов, так и многоаспектностью сущностных сторон этой экономической категории.

Можно сформулировать определения понятия инвестиции следующим образом: инвестиции - это целенаправленное вложение на определенный срок капитала во всех его формах в различные объекты (инструменты) для достижения индивидуальных целей инвесторов.

Известно, что в зависимости от объектов сложения капитала выделяют реальные и финансовые инвестиции. Финансовые инвестиции – это вложения капитала в различные финансовые инструменты, и, прежде всего, в ценные бумаги (долевые и долговые ценные бумаги, а также депозитные банковские вклады). Под реальными инвестициями понимается вложение средств (капитала) в создание реальных активов, связанных с осуществлением операционной деятельности экономических субъектов, решением их социально-экономических проблем.

Реальные инвестиции подразделяют на материальные (вещественные) и нематериальные (потенциальные). Потенциальные инвестиции используются для получения нематериальных благ. Материальные инвестиции предполагают вложения, прежде всего, в средства, производства. Их, в свою очередь, можно подразделить на инвестиции стратегические, базовые, текущие, инновационные. Для каждого из выделенных видов и типов инвестиций характерны свои уровни риска. Так, например, среди материальных инвестиций наиболее высокий уровень риска характерен для инвестиций по созданию новых предприятий, производств.

В соответствии с международными стандартами, построенными для изучения макроэкономических показателей в системе национальных счетов (СНС) и созданными на их основе методическими разработками, различают капиталобразующие (или реальные), финансовые и интеллектуальные инвестиции. В моей статье будут рассмотрены вопросы и методология инвестиционного менеджмента, связанного с реальными инвестициями.

Традиционно понятие инвестиционная привлекательность означает наличие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования. Объектом инвестирования может выступать отдельный проект, предприятие в целом, корпорация, отрасль, регион, страна и т.д. Нетрудно выделить то общее, что ставит их в один ряд: наличие собственного бюджета и собственной системы управления. Объект каждого уровня (и, соответственно, его инвестиционная привлекательность) обладает собственным набором значимых свойств, но регион в этом ряду занимает особое место в силу особенностей, так как имеет свою специфику, и, в то же самое время, в силу целостности структуры не является уникальным. Именно эта особенность позволяет сравнивать регионы между собой.

Можно выделить ряд факторов, оказывающих наибольшее влияние на предпочтения инвесторов; так, наиболее значимыми для оценки инвестиционного потенциала региона являются следующие факторы:

- ресурсно-сырьевой (средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов);
- производственный (совокупный результат хозяйственной деятельности населения в регионе);
- потребительский (совокупная покупательная способность населения региона);
- инфраструктурный (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обустроенность);
- интеллектуальный (образовательный уровень населения);
- институциональный (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);
- инновационный (уровень внедрение достижений научно-технического прогресса в регионе).

Логика рассуждений приводит также к необходимости оценки законодательных условий для каждого региона и выделения следующих инвестиционных рисков:

- экономический (тенденции в экономическом развитии региона);
- политический (поляризация политических симпатий населения по результатам последних парламентских выборов);
- социальный (уровень социальной напряженности);
- экологический (уровень загрязнения окружающей среды, включая радиационное);
- криминальный (уровень преступности в регионе с учетом тяжести преступлений).

Принципиальный недостаток такого традиционного подхода заключается в том, что инвестиционная привлекательность региона рассматривается как некая данность, практически не предполагающая возможность активного изменения: анализ обозначенных факторов и рисков показывает, что эти возможности весьма ограничены. Это подтверждают и выводы ряда авторов, согласно которым наибольший вклад в формирование инвестиционного потенциала вносят факторы, накопленные в процессе многолетней хозяйственной деятельности: инфраструктурная освоенность территории, инновационный потенциал и интеллектуальный потенциал населения.

Единственный параметр, который можно изменить сравнительно быстро – законодательство. Проблема только в том, что, во-первых, это опять-таки разовое изменение, во-вторых, оно зачастую малоэффективно, поскольку в нашем обществе не сформирована правовая культура, то есть законы попросту не выполняются.

Таким образом, в рамках традиционного подхода можно вести речь только об ограниченных единичных возможностях повышения инвестиционной привлекательности, но не о массовой технологии управления ею.

Управление инвестициями и управление инвестиционной привлекательностью – две стороны одной медали. Разница лишь в том, кто выступает инициатором: инвестор или управленец.

Главная мысль концепции "Управление инвестициями в реальный сектор" заключается в том, что целенаправленное тысячное воздействие инвестора на ключевые свойства объекта инвестиций позволяет этому инвестору получить глобальный контроль за надежностью и эффективностью собственных вложений. На практике это означает следующее. Контроль за эффективностью вложений возможен только в том случае, если основная деятельность объекта прозрачна. Именно поэтому инвестор, прежде чем вкладывать

большие средства в реструктуризацию объекта, предварительно инвестирует небольшие средства в создание свойства - стратегичности деятельности, устанавливая тем самым контроль за созданием и реализацией стратегии. Создавая и отлаживая механизмы контроля за тем, чтобы финансовая политика была подчинена принятой стратегии деятельности, инвестор формирует еще одно ключевое свойство – целенаправленность распределения ресурсов, обеспечивая прозрачность финансовой деятельности и устанавливая тем самым необходимый контроль за надежностью вложений. Наконец, целенаправленно воздействуя на то, чтобы организационная структура соответствовала принятой стратегии деятельности и расстановка руководителей осуществлялась в соответствии с их управленческими способностями, инвестор повышает надежность системы управления, устанавливая тем самым достаточный контроль за надежностью вложений.

Таким образом, осуществляя целевое инвестирование по формированию стратегичности деятельности, целенаправленности распределения ресурсов и надежности системы управления, инвестор берет в свои руки судьбу своих инвестиций, повышая тем самым инвестиционную привлекательность объекта не только для себя, но и для других инвесторов. Используя незначительные средства для изменения локальных свойств, он имеет возможность вложить сам или привлечь со стороны значительные средства для глобальной реструктуризации объекта.

Об управлении инвестиционной привлекательностью можно говорить и тогда, когда те же самые ключевые свойства объекта создаются по инициативе управленца. На этапе формирования механизмов, обеспечивающих прозрачность деятельности, управление инвестиционной привлекательностью сводится к регулированию доступа инвестора как к созданию этих механизмов, так и к участию в контроле за их функционированием: чем шире доступ, тем выше инвестиционная привлекательность объекта для инвестора. Когда механизмы сформированы и отлажены, управление инвестиционной привлекательностью сводится к регулированию включенности инвестора в принятие стратегических решений и формирование финансовой политики.

Управление в масштабах региона – это, прежде всего, управление тенденциями. Речь идет о создании нормативной базы, формировании структурных механизмов и запуске процессов, функционирование которых дает устойчивый результат такого масштаба, который позволяет говорить о наличии определенной тенденции. Регион станет привлекательным для массового инвестора только тогда, когда сделает приоритетной задачей изменение таких ключевых свойств реального сектора экономики, как стратегия деятельности, целенаправленность распределения ресурсов и надежность системы управления, и собственными действиями добьется того, что распространение этих свойств по объектам реального сектора станет устойчивой тенденцией. Целенаправленное воздействие региональных властей на условия, повышающие надежность и эффективность инвестиций, обеспечение прозрачности деятельности на всех уровнях, протекционизм по отношению к эффективным инвесторам – все это и будет управлением инвестиционной привлекательностью реального сектора экономики региона. Управление инвестиционной привлекательностью тождественно управлению развитием региона, то есть помимо объективного интереса инвесторов, здесь явно присутствует объективный интерес общества.

Таким образом, совпадение интересов общества с интересами инвесторов выводит задачу управления инвестиционной привлекательностью из разряда частных в разряд общественно значимых, а специфика текущего момента делает ее не просто ключевой, а сверхприоритетной.

Оценка инвестиционной привлекательности региона предваряет все последующие этапы инвестиционного проектирования.

На базе исследования существующих подходов к трактовке различных понятий и оценке инвестиционной деятельности активности региона, нами разработана логическая схема формирования инвестиционного климата, которая отражает и конкретизирует понятия, последовательность и взаимосвязи этого процесса.

В соответствии с этой схемой характеристика инвестиционного климата в регионе определяется уровнями его инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности. Инвестиционная активность определяется отбором факторов путем качественного анализа по предприятиям и отраслям, который включает в себя изучение различных политических, экономических, социальных и природных характеристик региона, определяя тем самым инвестиционную привлекательность отраслей машиностроения и металлообработки. С другой стороны, инвестиционная активность характеризуется притоком капитала и эффективностью этого притока.

Факторы формирования инвестиционного потенциала региона, его инвестиционных ресурсов и инвестиционных рисков определяют инновационный потенциал и инновационные риски региона. Последние, в свою очередь, вкупе с инвестиционной привлекательностью отраслей и инвестиционной активностью региона, характеризуют инвестиционной привлекательность, определяя в итоге инвестиционный климат и инвестиционную среду региона.

Инвестиционная привлекательность отдельных регионов и областей чаще всего оценивается в виде определенного количественного показателя, отражающего место данной территории в общем ряду. При этом инвестиционная привлекательность определяется в соответствии с вышеприведенными группами факторов, составляющими инвестиционный климат региона, а сам инвестиционный рейтинг региона

представляет собой совокупную оценку отдельных составляющих с точки зрения привлекательности для инвестора.

Для потенциального инвестора важна не просто оценка потенциала и риска региона, а некая его совокупная характеристика, которая и получила название инвестиционного рейтинга региона. Рейтинг инвестиционной привлекательности с помощью системы показателей интегрировано характеризует условия инвестирования для стратегического инвестора и включает в себя как потенциал региона, так и способы его использования, отражающиеся в характеристике рисков.

Основным подходом к оценке регионального инвестиционного климата является ранжирование субъектов РК по степени благоприятности инвестиционного климата. Ранжирование проводится на основе сочетания статистического и экспертного подходов. Для оценки инвестиционного климата используется значительное число показателей регионального развития за последние годы при определении инвестиционной привлекательности.

При определении текущей инвестиционной привлекательности регионов широко используются балльные, преимущественно экспертные, оценки. Характеристика отдельных факторов по показателям статистической отчетности также обычно переводится в балльные оценки в соответствии с заранее определенной шкалой разброса оценок. Необходимо учитывать, что экспертные балльные оценки в значительной мере субъективны и суживают реальный разброс региональных характеристик, поскольку эксперты остерегаются крайних оценок. Применение балльных оценок не на основе экспертиз, а путем приведения статистических числовых значений к балльным оценкам по определенной шкале также не отражает в полной мере межрегиональную дифференциацию из-за ограниченного числа применяемых интервалов распределения или заранее заданного диапазона балльных оценок. Таким образом, реальный разброс соответствующих региональных характеристик не находит в процессе ранжирования необходимого отражения. Эта особенность рейтинговых исследований инвестиционного климата должна учитываться при их практическом применении.

Характеристики инвестиционной деятельности, не поддающиеся количественному измерению, относятся в основном к рискам, связанным с инвестиционной деятельностью. Для них применение экспертных балльных оценок является вынужденной необходимостью.

Институциональные факторы инвестиционного климата, относящиеся к инвестиционному потенциалу, могут быть включены в расчеты по оценке инвестиционного климата в дезагрегированной форме в связи с его определяющим влиянием на инвестиционную деятельность в регионах.

Интегральные показатели потенциала и риска рассчитываются как взвешенная сумма показателей частных (т.е. они должны суммировать каждый со своим весовым коэффициентом, учитывая его важность).

При расчете интегральной характеристики инвестиционного климата регионов первоначально все исследуемые статистические показатели объединяются в группы. Для обоснования и формализации этого процесса могут быть использованы корреляционный и регрессионный анализы. По выделенным группам либо определяются главные, индикативные показатели, либо рассчитываются средневзвешенные агрегированные показатели.

Соответственно, каждый регион, помимо его региона, характеризуется количественной оценкой, показывающей насколько велик его потенциал как объекта инвестиций и до какой степени велик риск инвестиций. Все показатели должны быть приведены к единому безразмерному виду. Это либо доля в соответствующем виде общегосударственного потенциала, либо относительное отклонение от среднего государственного уровня риска.

Интегральная оценка инвестиционного климата региона, как правило, идентифицируется с его интегральным рейтингом, который обычно рассчитывается как средневзвешенная по экспертным весам величина из значений рейтинга (места региона) по составляющим интегрального рейтинга. Таким образом, наиболее полный результат исследования состоит в построении системы характеристик инвестиционного климата – частных, обобщенных (в разрезе агрегированных составляющих интегрального показателя) и интегрального показателя инвестиционного климата в региональном разрезе. Последний аккумулирует характеристики объективных инвестиционных возможностей региона и условий деятельности инвестора.

При отборе частных факторов инвестиционной привлекательности, характеризующих производственно-финансовый результат регионов, наряду с указанными, используются количественные методы, позволяющие установить величину факторной нагрузки на каждый показатель этой группы. В последующем анализ коэффициентов парной корреляции между каждым из частных факторов и инвестиционной активностью в регионе позволяет выявить из них наиболее инвестиционно-значимые.

Примерный состав инвестиционно-значимых показателей для определения интегрального уровня инвестиционной привлекательности регионов РФ в общем количестве 22 включает такие группы показателей, как показатели производственно-финансового и социального потенциала региона, ресурсно-сырьевого потенциала, социально-политической безопасности региона.

Для измерения показателей используются данные государственной статистики и производные от них. Предложенная методика представляет большую ценность, так как оценивает инвестиционные возможности региона намного шире, чем другие методики, носящие, в основном, описательный характер.

Но и эта методика не лишена недостатков и потому нуждается в доработке и совершенствовании.

Так, в формуле (1) знаменатель представляет собой сумму, $\sum_{s=1}^c K_s$, т.е. сумму весовых коэффициентов k_{st} которая должна быть равна 1 и, следовательно, формулу (1) необходимо откорректировать и представить в следующем виде:

$$M_{i=1}^1 = \sum_{s=1}^c K_s \frac{P_{si}}{P_s} \quad (1)$$

Также изложенная методика не учитывает оценки отраслевой инвестиционной привлекательности. Между тем общепризнано, что инвестиционный климат в регионе может быть оценен благоприятным или неблагоприятным под влиянием характеристик развития одной или нескольких приоритетных для региона отраслей. При этом остальные отрасли могут представлять собой совершенно иную сферу для инвестирования.

Если региональные проблемы инвестиционной привлекательности на сегодня, так или иначе, активно разрабатываются, то в отраслевом разрезе, применительно к отраслям машиностроения и металлообработке они почти не исследованы. При этом по своей значимости оба аспекта не уступают друг другу. Бакиджанов А. и Филин С. указывают на то, что методический аспект ранжирования регионов по степени благоприятности инвестиционного климата должен заключаться в обосновании таких подходов, которые могут обеспечить учет, как чисто отраслевых и территориальных факторов, но и их взаимное влияние. Система характеристик инвестиционного климата региона должна включать в себя отраслевые оценки по отдельным, наиболее перспективным отраслям, укрупненным группам отраслей, сферам производства.

В результате исследований нами предложен показатель, оценивающий инвестиционную привлекательность отрасли (ИПо), включающий оценку

$$ИП_o = \kappa_1 \frac{Ч_o}{\sum Ч} + \kappa_2 \frac{Прод_o}{\sum Прод} + \kappa_3 \frac{СР_o}{\sum СР} + \kappa_4 \frac{КР_o}{\sum КР} + \kappa_5 x I_o + \kappa_6 x \mathcal{E}_o + \kappa_7 x \mathcal{E}C_o, \quad (2)$$

где $\sum Ч$; $\sum Прод$; $\sum СР$; $\sum КР$ – соответственно совокупные показатели, определяющие, общую численность занятых, совокупный объем продукции, стоимость собственных средств и кредитных ресурсов, имеющихся и используемых в каждой отрасли сфере деятельности региона;

$\kappa_1 \dots \kappa_7$ – весовые коэффициенты, определяющие значимость данного показателя в общей сумме показателей отрасли, в сумме составляющие единицу;

n – число показателей (число показателей, предлагаемых нами, равно семи) таких факторов, как численность занятых в отрасли ($Ч_o$), общий объем реализованной продукции ($Прод_o$), обеспеченность собственными ($СР_o$) и кредитными ресурсами ($КР_o$), степень интенсификации производства (I_o) и его эффективность (\mathcal{E}_o), спрос на продукцию отрасли в регионе и в стране, определяемый его эластичностью ($\mathcal{E}C_o$).

Далее, в работе нами выведен интегральный показатель инвестиционной привлекательности региона (ИПР) с учетом показателей инвестиционной привлекательности для каждой отрасли

$$ИПР = (M_j)^1 \times \left(\sum ИП_{oi} \right) : m, \quad (3)$$

где m – общее число отраслей экономики в регионе;

$ИП_{oi}$ – уровень инвестиционной привлекательности каждой отрасли региона;

$(M_j)^1$ – интегральный показатель инвестиционной привлекательности региона, откорректированный с поправкой (с учетом показателей, характеризующих степень комплексной интенсификации производственной сферы региона. В общее число инвестиционнозначимых показателей для определения интегрального уровня инвестиционной привлекательности, в частности, в группу показателей производственно-финансового потенциала региона, включаются частные показатели, характеризующие интенсивность и экстенсивность использования ресурсов производственных отраслей территории. Последние объединены показателем комплексной интенсификации каждой отдельной отрасли ($КИ_{opi}$), функционирующей в регионе:

$$КИ_{opi} = \frac{\sum_{a=1}^{a=n} КИ_a}{n} = \frac{\sum_{a=1}^{a=n} I_a}{n} = \frac{\sum_{a=1}^{a=n} (1 - \mathcal{E}_a)}{n} = \frac{\sum_{a=1}^{a=n} \left(\frac{T_{prod_a}^{np} - T_{pec_a}^{np}}{T_{prod_a}^{np}} \right)}{n} \quad (4)$$

где $T_{прод_a}^{np}$; $T_{рес_a}^{np}$ – темпы прироста объема продукции и стоимости потребленных ресурсов каждого предприятия, входящего в анализируемую отрасль соответственно.

I_a ; \mathcal{E}_a – степени интенсивности и экстенсивности использования ресурсов каждого предприятия, соответственно;

n – количество предприятий, входящих в каждую отдельную (i -ю) отрасль региона.

Совокупный потенциал региона – это инвестиционный потенциал, который учитывает основные макроэкономические характеристики, насыщенность территории факторами производства, потребительский спрос населения и другие показатели. В соответствии с методикой рейтингового агентства «Эксперт РА» инвестиционный потенциал региона складывается из восьми частных потенциалов, каждый из которых также характеризуются группой вышеперечисленных показателей: ресурсно-сырьевого, трудового, производственного, инновационного, институционального, инфраструктурного, финансового, потребительского.

Соответственно, интегральный показатель потенциала или риска рассчитывается как взвешенная сумма частных видов потенциала или риска. Основными информационными источниками при расчете показателей рейтинга являются данные Министерств промышленности, машиностроения, Госкомстата РФ, Минфина РФ, Министерства экономики, торговли и развития РФ, ЦБ РФ, Министерства по налогам и сборам РФ, МВД РФ, Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ, Государственной думы ФС РФ, правовой базы данных "Консультант Плюс - Регионы", баз данных рейтингового агентства "Эксперт РА". Также используется информация, предоставленная администрациями субъектов федерации.

В качестве основных составляющих инвестиционной привлекательности регионов приняты сегодня эти две характеристики: инвестиционный риск и инвестиционный потенциал.

Ранг региона по каждому виду риска определяется по значению индекса инвестиционного риска – относительному отклонению от среднероссийского уровня риска, принимаемому за единицу.

Общий показатель потенциала или риска рассчитывался нами как взвешенная сумма частных видов потенциала или риска. Показатели суммируются каждый со своим весовым коэффициентом. Итоговый ранг региона рассчитывается по величине взвешенной суммы частных показателей. В результате каждый регион помимо его ранга характеризуется количественной оценкой: насколько велик его потенциал как объекта инвестиций и до какой степени велик риск инвестирования в данный регион.

Собственно рейтингом является, распределение регионов по значениям совокупного потенциала и интегрального риска на 12 групп. В этой плоскости – плоскости риск-потенциала задаются следующие градации. Потенциал: высокий (цифровое обозначение), средний (2) и низкий (3). Риск: низкий (буквенное обозначение А), средний (В), высокий (С) и очень высокий (Б).

Соответственно, рейтинг каждого региона обозначается буквенно-цифровой комбинацией, которая указывает на область в упомянутых выше координатах.

Предложенная нами система показателей в совокупности с методикой рейтингового агентства «Эксперт РА» дает возможность объективно и в полной мере оценить инвестиционную привлекательность региона и отраслей его производства, обеспечивая тем самым условия для рейтинговой оценки отдельных территорий и принятия обоснованных решений федеральными органами власти и частными инвесторам в части предоставления субсидий и дотаций, а также вложения частного капитала в тот или иной регион.

Литература

1. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт ; [пер.с англ]. – СПб. : Питер, 2007. – 960 с.
2. Шарп У. Инвестиции / Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. – М. : Инфра-М, 2007. – 1028 с.
3. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. – М. : Олимп-Бизнес, 2004. – 1008 с.
4. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент : [учебник] / Лукасевич И. Я. – М. : Эксмо, 2007. – 768 с.

Надійшла 14.04.2011

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ТРУДА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

В статье отведено основное внимание проблемам рынка труда, занятости и безработицы на федеральном и региональном уровнях.

The article focuses reserved labor market issues, employment and unemployment at the federal and regional levels.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, занятость, эффективность занятости, трудоспособное население.

Постановка проблемы. Процесс формирования рынка труда в совокупности всех составляющих его элементов и отношений, как правило, осуществляется не одновременно и разными темпами в зависимости от исторических условий развития любой страны, включая и Россию. Важное значение имеет не только проявление общих закономерностей формирования рынка труда, но и специфики создания рыночной среды. Несмотря на определенные положительные результаты в области регулирования рынка труда в последние годы (принятие ряда законов, организация сквозной структуры управления, проведение обследований населения) российский рынок труда во многом еще не сложился в единое целое, в нем слабо действуют рыночные регуляторы и движущие силы и он остается разбалансированным по основным параметрам.

Изложение материала исследования. По определению П.Э. Шлендера рынок труда как составная часть рыночной экономики представляет собой «систему общественных отношений с согласованными интересами работодателей и наемной рабочей силы это, во-первых, совокупность экономических отношений между спросом и предложением рабочей силы; во-вторых, место пересечения различных экономических и социальных интересов и функций; в-третьих, с позиций предприятий, поле взаимоотношений отдельного предприятия и его работников, потенциальных или фактических работников, но думающих о переходе на новое место работы в пределах фирмы» [3]. В Большом экономическом словаре рынок труда определяется как рынок спроса и предложения на рабочую силу, через который осуществляется продажа рабочей силы на определенный срок [2]. В общем виде под рынком труда понимают систему общественных отношений, связанных с наймом и предложением рабочей силы или ее куплей-продажей.

В статье 37 Конституции Российской Федерации установлено, что каждый гражданин имеет право на защиту от безработицы. Статьей 2 Трудового кодекса Российской Федерации предусмотрено, что одним из принципов правового регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений признается, в том числе, защита от безработицы и содействие в трудоустройстве. Нормативным актом, определяющим правовые, экономические и организационные основы государственной политики содействия занятости населения, в том числе гарантии государства по реализации конституционных прав граждан Российской Федерации на труд и социальную защиту от безработицы, является Закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» [1].

Рынок труда в России на протяжении последних лет стабильно рос вместе с ростом экономики. Повышались зарплаты специалистов и менеджеров, учителей, врачей, военных. Все уже успели привыкнуть к сложившейся тенденции, что сказалось на потреблении, немалая доля которого пришлась на покупки в кредит - покупались квартиры, машины, бытовая техника и электроника. Растущий рынок труда породил рост благосостояния, к которому россияне быстро успели привыкнуть. Однако финансовый кризис, который неожиданно для большинства граждан пришел в Россию осенью 2008 года, изменил все.

Если раньше спрос на многие специальности на российском рынке труда многократно превышал предложение, и предприятия были вынуждены порой переманивать друг у друга даже не очень опытных и квалифицированных специалистов, то 2009 год расставил все на свои места. Сокращения персонала, которые начались в финансовом и банковском секторе, а также в строительстве, в это время продолжились повсеместно.

Кризис изменил структуру рынка труда в России. Однако по методологии Международной организации труда, численность безработных в России к началу 2011 года снизилась до 5,4 миллиона человек (в начале прошлого года эта цифра составляла 6,2 миллиона). Таким образом, уровень общей безработицы снизился до 7,2 процента. Что же касается зарегистрированной безработицы, то, по данным Минздравсоцразвития, на начало февраля она составила 1,6 миллиона человек [4].

Однако ситуация на общероссийском рынке труда пока еще характеризуется наличием ряда проблем, требующих своего решения. К ним относятся:

1. Невысокая экономическая эффективность занятости в России, проявляющаяся в отставании от развитых стран по производительности труда, наличию значительных объемов избыточной численности

работников на предприятиях, вынужденной неполной занятости (таблица 1), скрытой безработицы и теневого рынка труда, производстве неконкурентоспособного продукта, который не находит сбыта на рынке.

В феврале 2011 года по 0,4% списочной численности работников обследуемых организаций работали в режиме неполной рабочей недели (дня) по инициативе работодателя и по соглашению между работником и работодателем. Доля работников, находившихся в отпусках без сохранения заработной платы по письменному заявлению работника, составила 4,4% от списочной численности работников, а доля работников, находившихся в простое по вине работодателя, составила 0,6% списочной численности работников, по причинам, не зависящим от работодателя и работника – 0,2%.

Таблица 1

Численность работников, работавших неполное рабочее время, по видам экономической деятельности в феврале 2011 года

	Работали неполное рабочее время				Находились в простое				Имели отпуска без сохранения зарплаты по письм. заявлению работника	
	по иниц. работодателя		по соглаш. между работником и работодат.		по вине работодателя		по прич., не завис. от работодателя и работника			
	чел	в % к пред.мес.	чел	в % к пред.мес.	чел	в % к пред.мес.	чел	в % к пред.мес.	чел	в % к пред.мес.
Всего по обследованным видам деятельности	2007	94,8	2172	105,3	3149	248,7	846	120,2	21494	101,3
в том числе										
добыча полезных ископаемых	-	-	2	100,0	-	-	-	-	90	86,5
обрабатывающие производства	1913	94,4	1268	108,9	3130	257,6	436	169,0	16931	99,7
производство и распределение электроэнергии газа и воды	13	100,0	30	107,1	-	-	-	-	416	140,5
строительство	-	-	55	107,8	-	-	101	140,3	1091	140,6
оптовая и розничная торговля	49	204,2	406	102,0	-	-	1	100,0	792	80,5
транспорт и связь	30	54,6	325	93,9	19	37,3	308	82,6	1839	101,2
финансовая деятельность	2	X	86	117,8	-	-	-	-	335	130,4

Наибольшие размеры неполной занятости в феврале 2011 года отмечались в организациях обрабатывающих производств, в которых 0,7% работников списочной численности работали неполное рабочее время по инициативе работодателя, 0,5% – по соглашению между работником и работодателем и 6,5% работников находились в отпусках без сохранения заработной платы по письменному заявлению работника. В простое по вине работодателя находились 1,2% списочной численности работников, по причинам, не зависящим от работодателя и работника – 0,2% [4].

2. Растущее расхождение между структурой спроса на рабочую силу и структурой ее предложения: профессиональный уровень многих работников не соответствует новым требованиям, а система образования не в полной мере учитывает запросы рынка труда.

В 90-е гг. ушедшего века существовал небывалый спрос на юристов и экономистов, а вступительные конкурсы на соответствующие факультеты столичных вузов подсаживали до заоблачных высот. Сами специальности по своей престижности «переплюнули» такую знатную профессию, как работник торговли, а 90% появившихся в постперестроечное время негосударственных вузов сочли необходимым ввести в свои программы подготовку специалистов в области экономики и юриспруденции. К настоящему времени коммерческие структуры давно укомплектованы, а рынок труда перенасыщен специалистами в данных областях, хотя абитуриенты по-прежнему стремятся попасть на эти факультеты. Инерция мышления не позволяет людям понять, что в XXI веке будут востребованы иные специальности.

На первый план во всем мире выходят сфера услуг и новые технологии, а идеи и разработки в области компьютерного обеспечения в развитых странах определяют экономический рост в большей степени, чем индустриальное производство. В России рынок труда по-прежнему зависит от производства - под него создавали вузы во времена СССР, и они по сей день продолжают выпускать специалистов, которые остаются безработными или уходят в другой бизнес. Вузы страны готовят достаточно большой контингент инженеров по всем специальностям. Однако подавляющая их часть не идет по окончании учебы на производство по ряду причин:

- короткий период планирования. Молодежь в краткий срок может получить больший доход в иных отраслях экономики, чем в материальном производстве (кроме нефтегазового сектора);

- отсутствие у части молодых людей необходимых мотиваций и потребность в «легких» деньгах, которые сложно получить, работая на инженерных специальностях;

- удаленность новых производств от места жительства.

3. Превышение предложения рабочей силы над спросом, поскольку реструктуризационные процессы реформирования экономики России, модернизация убыточных производств и убыточных отраслей, участие в процессах глобализации мирового хозяйства и вступление России в ВТО активизируют высвобождение работников, которое на данном этапе не в полной мере компенсируется приростом спроса на труд.

4. Усиливающаяся регионализация рынков труда, появление устойчиво критических и напряженных рынков труда, ситуация на которых значительно хуже средненациональной картины: к таким рынкам труда в большинстве случаев относятся либо преимущественно аграрные рынки труда, либо моногорода (населенные пункты, занятость в которых привязана к одному-двум крупным градообразующим предприятиям). Если эти предприятия находятся в неустойчивом финансово-экономическом положении, то рынок труда моногорода становится напряженным.

Одним из таких моногородов является город Тольятти, в котором благодаря принятым федеральными и областными властями мерам численность зарегистрированных в службе занятости населения безработных граждан опустилась ниже отметки в 10 тысяч человек. По данным Центра занятости населения на 01.01.2011 года, безработных в городе насчитывалось 9666 человек. Из этого числа 59,2% приходится на женщин, 29,3% – молодежь в возрасте до 30 лет, 7,2 % – граждан предпенсионного возраста [5].

С весны 2010 года в Тольятти реализуется Комплексный инвестиционный план (КИП) модернизации городского округа на 2010-2020 годы. В КИП вошел ряд мероприятий и крупных проектов, направленных на создание новых рабочих мест. Среди них – создание особой экономической зоны промышленно-производственного типа, IT-парка «Жигулевская долина», поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства, инновационной деятельности, развитие занятости в сфере жилищно-коммунального хозяйства, расширение возможностей эффективной занятости населения в рамках программ занятости населения и др.

Так, в рамках одного из ключевых проектов КИПа – создания технопарка в сфере высоких технологий «Жигулевская долина» – планируется организовать не менее 3500 новых рабочих мест для высококвалифицированных кадров, ориентированных на инновационную деятельность. Создание технопарка с концентрацией высокоинтеллектуальных ресурсов и новых импортозамещающих технологий позволит сформировать новый сектор экономики региона. Это обеспечит создание более 7 тысяч дополнительных рабочих мест на предприятиях Самарской области, задействованных в инновационной сфере.

Значимым направлением КИПа является поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства. Объем финансирования программы в 2010 году составил почти 400 млн. рублей. В рамках ее реализации для поддержки начинающих предпринимателей проведен конкурс по предоставлению гранта вновь созданным субъектам малого и среднего предпринимательства, в котором приняли участие более 1300 субъектов малого и среднего предпринимательства, из них почти 700 предоставлена субсидия на общую сумму более 170 млн. рублей. В результате было создано 3800 рабочих мест, в том числе 200 для инвалидов. Кроме того, субъекты малого и среднего предпринимательства получили кредиты на общую сумму 210 млн рублей. На предоставление микрозаймов тольяттинским предпринимателям было выделено 50 млн рублей [6].

5. Нелегальный приток рабочей силы из сопредельных государств.

Среди всех иммигрантов в 2009 г. около 93% (261,5 тыс. человек) составляли бывшие жители стран-участников СНГ, из них почти половина – выходцы из Украины, Узбекистана и Казахстана (соответственно 45,9 тыс. человек, 42,5 тыс. и 38,8 тыс. человек). Наиболее привлекательными для таких иммигрантов в 2009 г. стали Сибирский и Дальневосточный федеральные округа. Среди прибывших из-за пределов России на постоянное место жительства в регионы этих округов – 99% выходцы из стран-участников СНГ. Северо-Кавказский и Южный федеральные округа наиболее привлекательны для иммигрантов из дальнего зарубежья, где их доля составляет соответственно 12,6% и 7,8%. При этом следует учитывать, что существенный поток иммигрантов в эти федеральные округа составляют прибывшие из Грузии, которая в настоящее время не является членом Содружества Независимых Государств.

6. Сложность трудоустройства отдельных групп населения (женщины, молодежь, лица предпенсионного возраста, инвалиды).

Большие расходы несет и государственная служба занятости населения (табл. 2). В конце февраля 2011 года в организациях наблюдаемых видов деятельности вакантные рабочие места составили 1,2% от списочной численности работников. По видам экономической деятельности этот показатель колеблется от 0,4% в организациях по добыче полезных ископаемых и строительства до 2,6% в организациях транспорта и связи. А в государственных учреждениях службы занятости населения к этому времени состояло на учете 38,9 тыс. не занятых трудовой деятельностью граждан. Численность официально зарегистрированных

безработных за месяц увеличилась на 0,9 тыс. человек, или на 2,6%, против соответствующего периода прошлого года – снизилась на 27,3 тыс. человек, или на 42,8%, и составила 36,4 тыс. человек.

Однако в феврале 2011 года статус безработного получили 5,8 тыс. человек, что на 4,4 тыс. человек, или на 43,0% меньше, чем в феврале 2010 года. Размеры трудоустройства безработных были на 1,1 тыс. человек, или на 34,2% меньше, чем в феврале прошлого года, и составили 2,2 тыс. человек. На конец февраля 2011 года уровень зарегистрированной безработицы составил 2,1% от экономически активного населения. Нагрузка незанятого населения, состоящего на учете в государственных учреждениях службы занятости населения, на одну заявленную вакансию за месяц уменьшилась на 15,8%, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года – снизилась на 76,5% и составила на конец февраля 2011 года 1,6 человека.

Таблица 2

Численность незанятых граждан, состоящих на учете в государственных учреждениях службы занятости населения

	Число незанятых граждан, состоящих на учете в государственных учреждениях службы занятости населения, человек	из них имеют статус безработного		
		человек	в % к	
			предыдущему месяцу	соответствующему месяцу предыдущего года
2010				
Январь	64156	59750	102,5	221,0
Февраль	67204	63625	106,5	185,8
Март	67683	64115	100,8	161,8
Апрель	63362	60317	94,1	139,6
Май	56150	53663	89,0	122,8
Июнь	49216	46915	87,4	107,2
Июль	45695	43278	92,2	95,5
Август	41690	39378	91,0	85,8
Сентябрь	39362	37213	94,5	79,4
Октябрь	37411	34936	93,9	72,3
Ноябрь	37057	34263	98,1	67,9
Декабрь	36637	34887	101,8	59,9
2011				
Январь	38268	35457	101,6	59,3
Февраль	38915	36368	102,6	57,2

Для решения проблем в сфере занятости Правительством РФ предпринимается ряд программ, которые позволят:

- защитить высвобождаемых работников в результате реструктуризации экономики после вступления в ВТО;
- поддержать доходы наиболее бедных слоев населения, которые могут пострадать от последствий вступления в ВТО;
- повысить мотивацию граждан к труду в формальном секторе и создание условий для легализации теневой занятости.

Основными тенденциями спроса на общероссийском рынке труда в 2011 г. являются: рост спроса на инженерно-технических работников с высшим образованием и высококвалифицированных рабочих; рост спроса на сезонных, временных работников; снижение спроса на труд со стороны убыточных отраслей и регионов.

Основными тенденциями предложения на рынке труда являются: расширение теневых форм предложения труда; переизбыток предложения экономистов, юристов, бухгалтеров, работников банковской сферы, рост предложения труда в виде совместительства, в целях подработки.

В 2011 году приоритетом направлением является реализация мероприятий, направленных на социальную поддержку категорий граждан, особо нуждающихся в трудоустройстве. Планируется осуществить профессиональное обучение безработных граждан, опережающее профессиональное обучение для работников, находящихся под угрозой увольнения, женщин, работающих во вредных и тяжелых условиях труда, а также находящихся в отпуске по уходу за ребенком. Эти и другие меры в совокупности должны дать значительный социальный эффект и позволят снизить уровень официальной безработицы.

Вывод. Устойчивость социально-экономического развития государства определяется численностью и качеством населения, его трудового потенциала, степенью сбалансированности профессионально-квалификационной структуры кадров и потребностей в рабочей силе, уровнем ее конкурентоспособности на рынке труда. Академически правильные решения в экстремальных условиях не работают – решения должны быть просты, всем понятны, комплексно связаны между собой и реализовываться быстро и одновременно, с акцентом на стабилизацию, упреждение проблем и экспансию в секторы, где есть возможности усилить конкурентные преимущества. Огромная роль в данных условиях принадлежит осуществляемой государственной политике, при этом важно действовать комплексно. Важно определить, где та «самая

страшная» точка, до которой может дойти кризис, и начинать работать именно с ней, одновременно поддерживая системные точки. При этом ключевыми приоритетами являются: сохранение системы жизнеобеспечения на федеральном и региональном уровнях; преодоление разрыва между действиями правительства и психологией участников рынка; контроль над притоком рабочей силы из ближнего зарубежья.

Литература

1. Закон Российской Федерации № 36-ФЗ от 20 апреля 1996 г. «О занятости населения в РФ» (в редакции Федерального закона с последующими изменениями и дополнениями).
2. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / Борисов А. Б. – М. : Книжный мир, 2003.– 895 с.
3. Шлендлер П. Э. Рынок труда : [учебное пособие] / Шлендера П. Э. – М. : Вузовский учебник, 2004. – 208 с.
4. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.samarastat.ru/digital/region9/operinf>
5. Центр занятости населения г.о. Тольятти : официальный сайт ГУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.smi-asia.ru/Sluzhba-zanyatosti-naseleniya>
6. Информационный проект 2009–2011. Все новости Тольятти [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.tolkochto.ru

Надійшла 14.04.2011

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

УДК 339.138

Л. М. КОВАЛЬ

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

О. В. ПРОСКУРОВИЧ

Хмельницький національний університет

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ В СФЕРІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Стаття присвячена питанням розробки та застосування маркетингових інструментів у сфері електронної комерції на прикладі основних конкурентних переваг електронних магазинів.

Article is devoted to the development and application of marketing tools in e-commerce for example the main competitive advantages of electronic shops.

Ключові слова: маркетингове середовище, маркетингові інструменти, електронна комерція, інтернет-магазини, моделі електронної комерції, позиціонування, диференціювання, сегментування ринку, масове індивідуальне обслуговування (кастомізація), ціноутворення.

Формування інформаційної економіки і створення умов для переходу до інформаційного суспільства поставили складні завдання щодо готовності суб'єктів економічної діяльності до інформаційної стадії розвитку. Становлення і розвиток е-економіки пов'язані з перенесенням в електронне середовище мережі Інтернет різних видів соціально-економічної діяльності. Глобальна мережа надає необмежені можливості для здійснення електронної економічної діяльності, зокрема для здійснення інтернет-маркетингу, за якого бізнес-процеси здійснюються миттєво і в будь-якій точці простору. Інтернет-маркетинг, як і традиційний маркетинг, мають схоже основне завдання – донесення інформації до клієнта. Внаслідок цього продавець товарів чи послуг отримує збільшення продажів, а відтак і прибутку. В той же час клієнт (споживач товарів і послуг) завдяки цій інформації має можливість вибору між різними компаніями-виробниками, і в результаті може отримати найбільш сприйнятливий для себе продукт.

Поняття інтернет-маркетингу є найменш вивченим і чи не основною проблемою компанії, яка вирішила займатися бізнесом в мережі чи використовувати його для комунікації зі споживачами. На сьогодні, дослідженням застосування інструментів маркетингу в мережі Інтернет (інтернет-маркетингу) займаються такі вчені: Котлер Ф., Ойнер О.К., Попов Е.В., Голубкова Е. П., Арланцев А.В., Коноплев Р.В., Кравцов А.Н., Ловчиков Д., Романов А.Н., Корлюгов Ю.Ю., Красильников С.А. та інші. Однак, напрацювання у галузі інтернет-маркетингу на основі застосування маркетингових інструментів саме в сфері електронної комерції В2С на прикладі електронних магазинів є недостатніми і потребують подальшого розвитку.

Метою наукової статті є дослідження питань, пов'язаних з перспективними напрямками використання маркетингових інструментів та можливостей мережі Інтернет для забезпечення ефективної підприємницької діяльності.

Сфера електронної комерції в Україні на сьогодні знаходиться на етапі розвитку, що зумовлено наступними тенденціями: відкриття багатьох інтернет-магазинів у вітчизняному сегменті мережі, які більше розповсюджені в порівнянні з іншими моделями та є типовими її представниками; проведення виставок, тематичних конференцій, публікацій тематичних статей в ЗМІ (газетах, часописах, журналах і т. п.); реклама в Internet, на телебаченні т. п.

Проаналізувавши українські та російські електронні магазини, виявилось, що вітчизняні інтернет-магазини відстають від російських за обсягами продажів навіть в українському сегменті мережі Інтернет. В першу чергу, це пов'язано з тим, що вони практично не застосовують в своїй діяльності такі маркетингові інструменти, як позиціонування, сегментацію ринку та ціноутворення. Вирішення зазначеної проблеми передбачає визначення можливості застосування маркетингових інструментів в діяльності електронних магазинів [1].

Одне з найважливіших завдань сучасної електронної комерції – заміна традиційного механізму торгівлі між підприємствами. При цьому передбачається, що клієнт попередньо обирає товар, а з допомогою Інтернету проводиться операція продажу. У майбутньому, з розвитком віртуального ринку, принципи електронної комерції проникнуть і в решту сфер торговельних відносин між підприємствами. Вони будуть використовуватися для дослідження та зміни переваг корпоративних клієнтів, а також для створення та просування нових марок.

Електронний бізнес має головну ідею: зробити торгівлю більш ефективною та оперативною за допомогою переходу до електронної торгівлі. Як і будь-який інший, він потребує комплексного підходу, що включає планування та управління, яке підтримується технологією, процесами та структурою. Основна складність підтримки в електронному бізнесі полягає у необхідності дотримання безпечності та надійності програмного та апаратного забезпечення, мережі, каналів зв'язку і звісно Інтернету в цілому.

Виокремлюють такі напрямки електронної комерції [2, с 20]:

- B2B (business-to-business) – взаємодія бізнесових структур між собою; до цього напрямку можна віднести підтримку ланцюгів постачання продукції (виробник – дистриб'ютор – дилер – мережа роздрібною торгівлі); вибір постачальників на основі проведення тендерів; електронні біржі тощо;

- B2C (business-to-customer) – взаємодія бізнесових структур з кінцевими споживачами; характерними представниками цього напрямку є електронні крамниці, які останнім часом набули значного поширення;

- G2B (government-to-business) – взаємодія державних структур з бізнесовими компаніями;

- G2C (government-to-customer) – взаємодія державних структур з громадянами країни;

- C2C (customer-to-customer) – взаємодія користувачів між собою. До цього напрямку часто відносять Інтернет-аукціони, а також обмін досвідом використання того чи іншого товару, мережний маркетинг і т.п. Замість літери G часто використовується літера A (адміністрація).

В межах взаємодії користувачів проміжною ланкою виступає інтернет-магазин (електронний магазин, онлайн-магазин) як програмний комплекс, що дозволяє продавати товари чи послуги через мережу Інтернет та автоматизувати управління бізнес-процесами. Електронні магазини об'єднують елементи прямого маркетингу та традиційної торгівлі. Основними відмінностями інтернет-магазину від традиційного є інтерактивність, велика кількість інформації та асортименту продукції і персоналізований підхід до кожного відвідувача. Найбільшим недоліком електронних магазинів є те, що не можна торкнутися товару та оцінити його візуально. Проте, цей недолік з успіхом компенсується великою кількістю інформації, яку не зможе надати продавець в традиційному магазині.

Основними функціями електронного магазину є: надання якомога повнішої інформації про представлені товари та послуги; прийом та обробка замовлень; персоналізація відвідувачів; проведення платежів (за умови підключення до платіжної системи); збір та аналіз статистичної інформації.

Створення якісної системи Інтернет-торгівлі неможливе без вивчення споживачів. Саме тому, технічні можливості електронного магазину повинні надавати можливість для ідентифікації відвідувачів та отримання статистики. До основних критеріїв оцінки інтернет-магазину відносять: асортимент товарів; ціни на товари; повна інформація про товари та послуги; сервісна підтримка; вибір способів оплати; своєчасність постачання; навігація. Всі вони є важливими для того, щоб відвідувач прийняв рішення про покупку в електронному магазині. За даними дослідницької компанії "Net Effect Systems" [3] приблизно 6% відвідувачів вирішують зробити покупку в інтернет-магазині, але тільки третя частина з них успішно це робить. Інші відвідувачі через недостатню кількість інформації про товари чи послуги та низький рівень обслуговування не доводять процес покупки до кінця.

Отже, відвідувач електронного магазину повинен легко знайти відповідь на всі запитання, які стосуються товарів та послуг, їх характеристик, способів покупки, оплати та доставки. Крім того, робота з відвідувачем сайту не повинна закінчуватись після прийняття ним рішення про покупку чи відмову від неї. Тому, варто йому запропонувати:

- зробити закладку на сайт;

- підписатися на розсилку щодо повідомлень про нові надходження;

- порівняти рівень цін на аналогічні товари як самої крамнички, так й інших торговельних структур;

- представити інформацію про рівень знижки та інші заохочувальні бонуси (акційні пропозиції);

- залишити замовлення на товари, яких в даний момент немає;

- зайти на гостьову книгу чи форум;

- заповнити анкету для персоналізації.

Також, варто розглянути можливість спонукання відвідувачів до здійснення імпульсних покупок (не запланованої покупка, яка здійснена в результаті прийняття рішення за короткий проміжок часу) в електронному магазині. Ефективним маркетинговим інструментом при цьому є спеціальна ціна на певні товари. Найбільш «гарячі» пропозиції розміщують на сторінках першого рівня на видних місцях та виділяють їх за допомогою анімаційних ефектів чи іншими способами.

Відзначимо основні елементи, на основі яких будують взаємовідносини з покупцями служби електронного магазину. Це каталог товарів, вся необхідна інформація для здійснення покупки, віртуальна корзина та процедура реєстрації. Віртуальна корзина – це список товарів, які обрав покупець в інтернет-магазині. Важливо, щоб покупець до моменту відправлення заявки міг ефективно управляти вмістом своєї віртуальної корзини та бачити всі суми покупок. Щодо реєстрації відвідувачів, то деякі електронні магазини пропонують реєструватися до початку роботи з віртуальною корзиною, а деякі після формування замовлення. Відвідувачі, які зареєструвалися при вході в інтернет-магазин мають можливість отримувати персоналізовану інформацію та послуги (за умови існування в електронному магазині системи персоналізації).

Для збільшення продажів інтернет-магазин повинен підтримувати різні методи замовлень (через веб-сторінку, електронною поштою, факсом чи телефоном). Також важливо автоматизувати процес замовлення та оплати. Після того, як відвідувач зробив замовлення в інтернет-магазині, йому необхідно відправити автоматичне підтвердження електронною поштою чи факсом. На випадок, якщо у клієнта

виникнуть запитання у підтвердженні, повинна бути інформація щодо цього замовлення: адрес доставки, замовлені товари, дата і час замовлення, а також контактна інформація продавця. Бажано, щоб інтернет-магазин підтримував функцію електронного відслідковування виконання замовлення чи доставки. Також інтернет-магазини повинні надавати своїм покупцям всі можливі, з фінансової точки зору, способи оплати. Звичайно, це залежить від вартості товарів та послуг, які продає інтернет-магазин і, відповідно, від його аудиторії.

Постачання товарів є важливим етапом завершення покупки. Від того, наскільки оперативно буде здійснена доставка, залежать подальші замовлення покупця та його відгуки про роботу інтернет-магазину. Враження про інтернет-магазин доповнюються враженнями від постачання товарів. Адже в момент доставки товару представники інтернет-магазину зустрічаються з покупцем особисто. Перед постачанням товарів служба електронного магазину підтверджує отримання замовлення електронною поштою чи телефоном та повідомляє про дату доставки. Якщо товар постачається безпосередньо через мережу (програми, інформація чи інша продукція в цифровому форматі), необхідно своєчасно повідомити покупця про надходження коштів на рахунок продавця, з метою надання доступу до товару якнайшвидше, без затримок. В Україні, найчастіше, постачають товари за допомогою кур'єрської служби (Укрпошта) та поштою.

Вивчення маркетингового середовища є відправною точкою будь-якого бізнесу. Щоб добитися успіху, насамперед, необхідно визначитися з позиціонуванням електронного магазину та його конкурентними перевагами. Як і традиційні компанії, онлайн-компанії та інтернет-магазини повинні проводити позиціонування своїх пропозицій та себе самих. Під позиціонуванням розуміємо дії з розробки пропозиції компанії та її іміджу, спрямовані на те, щоб зайняти певне позитивне положення в свідомості цільової групи споживачів. Для ефективного функціонування електронний магазин повинен, в першу чергу, орієнтуватися на цільових споживачів. Для цього необхідно скласти список факторів, які можуть вплинути на оцінку, запропонованих компанією товарів чи послуг, цільової групи споживачів [2]. Таким чином, онлайн-компанії створюють моделі споживчих потреб. Далі потрібно побудувати структуру споживчих цінностей, співставляючи кожен фактор з однією із чотирьох груп благ (основні, очікувані, бажані та несподівані). Несподівані блага для споживачів часто є найціннішими. Відповідно до цього, компанія приймає рішення щодо споживчих потреб, комбінуючи та вибираючи найцінніші для цільової групи споживачів. Відзначимо, що кінцевим результатом позиціонування електронного магазину є створення його позитивного іміджу на основі цінних для цільових споживачів пропозицій. Стратегія позиціонування для кожного інтернет-магазину є різною, але вважаємо, що ключовим напрямком при цьому є позиціонування по якості обслуговування. Тому, інтернет-маркетологи повинні провести аналіз значимості додаткових послуг, обравши найцінніші послуги для цільової аудиторії, та провести за ними позиціонування.

Для отримання конкурентних переваг, кожна компанія повинна знайти свої власні способи диференціювання пропозицій – процесу розробки ряду істотних особливостей продукту, які повинні відрізняти його від товарів конкурентів [2].

Попередньо необхідно провести дослідження конкурентів, що включає в себе аналіз [3] специфіки інфраструктури; політики ціноутворення; об'ємів продажів та відвідуваності; якості надання ними послуг; якості та глибини інформації на сайтах конкурентів; асортиментної політики; позиціонування та реклами; стратегії просування торгової марки.

Як і традиційні, інтернет-компанії та інтернет-магазини можуть проводити диференціацію своїх пропозицій за таким напрямками: товари, послуги, персонал, маркетингові канали та імідж. Оскільки через мережу Інтернет продаються, в основному, стандартні товари, які мають низькі можливості для диференціювання, то для інтернет-магазинів ефективним напрямком для диференціації є саме послуги. Електронні магазини можуть проводити диференціацію додаткових послуг за такими напрямками: простота оформлення замовлення, зручність, постачання, установка, консультування, надання всієї необхідної інформації щодо продукції в будь-який час, передпродажне та післяпродажне обслуговування і ремонт. Отже, інтернет-магазини мають можливість для диференціації на кожному етапі споживчого ланцюга.

Однак, при диференціюванні послуг, інновації легко копіюються конкурентами. Тому інтернет-магазини повинні підтримувати високу якість надання додаткових послуг при продажі товарів та використовувати персоналізацію. Додатковий сервіс, як правило, сприяє підвищенню цінності товарів та їх просуванню на ринок [2].

Отже, основними конкурентними перевагами інтернет-магазину є висока відвідуваність, широкий асортимент, повнота інформації про товари та послуги, швидкість зворотнього зв'язку, зручність навігації, достатній вибір можливостей оплати та компетентність співробітників при обслуговуванні клієнтів. Як і традиційні магазини, інтернет-магазини проводять сегментування ринку для підвищення ефективності своєї діяльності. Перш ніж провести сегментацію ринку, необхідно оцінити потреби цільової аудиторії за такими напрямками: сегментація покупців даної продукції; ключові фактори, на основі яких приймається рішення про покупку; частота здійснення покупок в мережі Інтернет; рівень доходу потенційних клієнтів.

Варто зазначити, що деякі компанії виходять на ринок в мережу Інтернет з метою надати покупцям

індивідуальні послуги чи запропонувати індивідуальні товари. На такому рівні сегментування проводять масову кастомізацію (масове індивідуальне обслуговування), під якою розуміють використання можливостей масового виробництва для виготовлення товарів за індивідуальним замовленням [4]. Справа в тому, що мережа Інтернет, як жодне інше середовище, дозволяє компаніям відслідковувати реакції споживачів, автоматизувати замовлення та надавати відвідувачам великий вибір.

Перейдемо до розгляду такого маркетингового інструменту, як ціноутворення. Система ціноутворення є важливим елементом комплексу маркетингу. Як і традиційні компанії, компанії, які займаються електронною комерцією, розробляють цінові стратегії залежно від таких основних факторів: еластичність попиту; цілі компанії; типи товару чи послуги; якість товарів, послуг; структура ринку; конкурентна ринкова ситуація. Цінова стратегія фірми змінюється залежно від змін на ринку. Ми не будемо детально зупинятися на стратегіях та методах ціноутворення, оскільки ця тема детально висвітлена в більшості відомих авторів книг з маркетингу та менеджменту. Тільки відзначимо, що компанії, які займаються електронною комерцією, в першу чергу, орієнтуються на низькі ціни, ціни конкурентів та кастомізацію (динамічність) цін. Основною відмінністю ціноутворення в мережі Інтернет від ціноутворення на традиційних ринках є можливість зі сторони продавця адресувати пропозиції конкретним покупцям за спеціальними цінами та встановлювати аукціонні ціни чи динамічно змінювати їх залежно від попиту; зі сторони покупця швидко порівнювати ціни великої кількості продавців, а також називати свою ціну та швидко отримувати відповідь.

Успіх в Інтернет залежить від інших факторів ніж у традиційному бізнесі. Щоб добитися успіху в мережі компанія повинна запропонувати послуги більш якісні, ніж конкуренти, оскільки якість обслуговування в сфері електронної комерції є ключовим фактором успіху. Тому необхідно застосовувати маркетингові інструменти для визначення цінних для цільової аудиторії послуг.

Зважаючи на те, що інтернет-маркетинг є однією зі складових загальної маркетингової стратегії фірми слід зробити наступні узагальнення:

- маркетингові завдання, які вирішуються з допомогою глобальної мережі, повинні відповідати загальним завданням маркетингової кампанії фірми;

- призначення маркетингової інтернет-компанії часто вбачають у збільшенні числа відвідувань корпоративного сайту фірми, при цьому основним маркетинговим завданням кампанії може бути просування торгової марки, нового продукту або збільшення кількості дилерів; тому власникам фірми (адміністрації) потрібно одразу правильно формулювати завдання інтернет-маркетологам, консультантам, фахівцям, які займаються створенням і підтримкою корпоративного сайту;

- в мережі Інтернет доцільно вирішувати тільки ті маркетингові завдання, які будуть ефективними з точки зору співвідношення витрат і можливого результату (ефекту).

Отже, в статті розглянуто такі основні маркетингові інструменти: позиціонування, диференціювання, сегментування ринку, масове індивідуальне обслуговування (кастомізація), ціноутворення та їх застосування в діяльності компаній, які працюють в сфері електронної комерції, зокрема, в електронних магазинах. Перспективою подальших досліджень в цьому напрямку є поглиблений розгляд можливостей адаптації маркетингових інструментів для застосування в різних моделях електронної комерції та видах електронного бізнесу.

Література

1. Макарова М. В. Електронна комерція / Макарова М. В. – К. : Видавничий центр "Академія", 2002. – 272 с.
2. Плєскач В. Л. Електронна комерція : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / В. Л. Плєскач, Т. Г. Затонацька. – К. : Знання, 2007. – 535 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Котлер Филип ; [пер. с англ. / под ред. Л. А. Волковой]. – СПб. : Питер, 2000. – 752 с.
4. Царев В. В. Электронная коммерция / В. В. Царев, А. А. Кантарович. – СПб. : Питер, 2002. – 320 с.

Надійшла 17.04.2011

ПРОГНОЗУВАННЯ ДИНАМІКИ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДІВ ВЕЙВЛЕТ-АНАЛІЗУ

У статті визначено переваги методу вейвлет-розкладання сигналу для моделювання динаміки фондового ринку України. Здійснено прогнозування динаміки фондового ринку за допомогою вейвлет-аналізу.

The article outlines the advantages of wavelet decomposition method for modeling signal dynamics of the stock market of Ukraine. Predicted the stock market dynamics using wavelet analysis.

Ключові слова: фінансовий ринок, фондовий ринок України, вейвлет-аналіз, вейвлет Хаара, прогнозування.

Вступ

Фінансовий ринок представляє собою, як відомо, досить складний та багаторівневий механізм взаємодії суб'єктів, установ тощо. У зв'язку з цим, процес прогнозування динаміки його розвитку потребує використання широкого кола інструментів, що потребують постійного удосконалення. При цьому, підвищення адекватності зазначеного прогнозування є актуальним завданням, оскільки воно сприяє підвищенню ефективності функціонування інвесторів на фінансовому ринку, а також дає можливість своєчасно та доцільно регулювати функціонування фінансового ринку з боку держави. У зв'язку з цим, актуальними є науково-практичні розробки у галузі удосконалення методичного апарату дослідження, моделювання та прогнозування тенденцій розвитку фінансових ринків взагалі та українського зокрема. Дослідження наукових робіт з моделювання та прогнозування [5–11] виявили доцільність використання при прогнозуванні динаміки індикаторів фінансових ринків методів вейвлет-розкладання. Дана група методів відноситься до еконо-фізичних та характеризується здатністю до прогнозування процесів з нелінійною динамікою.

Метою даної роботи є прогнозування динаміки фондового ринку України за допомогою методів вейвлет-перетворення. Об'єктом дослідження виступає фондовий ринок України, предметом – методи вейвлет-перетворення сигналів.

Проблемам дослідження теорії вейвлетів присвятили свої праці такі вчені, як Добеши І., Дремін І.М., Іванов О.В., Нечитайло В.А., Астаф'єва Н. М. та інші [1–3]. Проблемам моделювання динаміки економічних індикаторів присвятили свої роботи такі вчені, як Гренджер К.В., Дікей Д.А., Фуллер В.А., Кроулі П., Ли Дж., Массет П. [7–13] та інші. При цьому, треба зазначити, що попри наявність значної кількості розробок у сфері моделювання динаміки фінансових ринків, методичний апарат даного моделювання досі потребує удосконалення. Відносно безпосередньо фінансового ринку України зазначається, що аналіз досліджень щодо структури фінансових ринків [4, 5] дозволяє розглядати його як сукупність наступних складових: кредитний ринок (ринок позикового капіталу), ринок цінних паперів (фондовий), валютний ринок та страховий ринок. Оскільки у даній статті прогнозування пропонується виконувати на прикладі фондового ринку, то на основі аналізу літературних джерел [4, 5] та статистичної інформації було виділено основний індикатор тенденцій фондового ринку України – фондовий індекс ПФТС. При цьому, варто зазначити, що для розкладання динаміки індикатора фондового ринку у попередніх дослідженнях за визначеними критеріями було запропоновано декілька вейвлет-функцій, однією з яких є вейвлет Хаара.

Математичний апарат дослідження

Вейвлет-перетворення сигналу будується на його розкладанні за базисом, що сформований з функції (вейвлета) шляхом масштабних змін та переносів. Кожна з функцій цього базису характеризує як визначену просторову (часову) частоту, так і її локалізацію у фізичному просторі (часі). Таким чином, вейвлет-перетворення забезпечує двовимірне представлення одновимірного сигналу, при цьому частота та координата розглядаються як незалежні змінні. Визначена особливість вейвлет-перетворення сигналів підкреслює можливість їх використання для числового моделювання як ієрархічний базис, який є пристосованим для описання динаміки складних нелінійних процесів, що характеризуються взаємодією обурень у широких діапазонах просторових та часових частот [1, с. 1145–1146].

Використання вейвлет-перетворення сигналу дозволяє провести декомпозицію сигналу $x(t)$, результатом якої є вираз, що відображає структуру «пірамідального алгоритму» розкладання сигналу [6, с. 18]:

$$x(t) = \sum_k s_{J,k} \psi_{J,k}(t) + \sum_k d_{J,k} \phi_{J,k}(t) + \sum_k d_{J-1,k} \phi_{J-1,k}(t) + \dots + \sum_k d_{1,k} \phi_{1,k}(t).$$

У попередніх дослідженнях було сформовано висновок, що доцільним є використання дискретного вейвлет-перетворення для моделювання тенденцій індикаторів фінансового ринку України.

У спрощеному варіанті дискретне вейвлет-перетворення сигналу представляє собою його «пропускання» через високочастотний та низькочастотний фільтр. Для вейвлету Хаара даний фільтр має наступний вигляд: $h = \left(\frac{1}{2}, \frac{1}{2}\right)$. Таким чином, розрахунок рядів апроксимуючих та деталізуючих складових динаміки індикатору формується для визначеного вейвлету на основі наступних виразів:

$$\begin{aligned} s_{j+1,t} &= 0.5(s_{j,t-2^j} + s_{j,t}), \\ d_{j+1,t} &= s_{j,t} - s_{j+1,t} \end{aligned}$$

де $s_{j,t}$ – елемент ряду апроксимуючих коефіцієнтів;
 $d_{j,t}$ – елемент ряду деталізуючих коефіцієнтів;
 j – рівень розкладання;
 t – номер періоду.

При цьому, у літературних джерелах [11] зазначається, що для прогнозування $N+1$ елементу вихідного ряду використовуються елементи $d_{j, N-2^j(k-1)}$ та $s_{j, N-2^j(k-1)}$ при позитивних значеннях k . Іншими словами, формування прогнозу базується на розрахунку параметрів наступної моделі:

$$\hat{X}_{N+1} = \sum_{j=1}^J \sum_{k=1}^{A_j} \hat{a}_{j,k} d_{j, N-2^j(k-1)} + \sum_{k=1}^{A_{J+1}} \hat{a}_{J+1,k} s_{J, N-2^j(k-1)}$$

При цьому, регулюючи значення A_j має можливість обирати кількість елементів, що приймають участь у прогнозуванні значення вихідного ряду.

Розрахунок параметрів $\hat{a}_{j,k}$ зазначеної моделі пропонується виконувати на основі методу найменших квадратів. У такому разі вектор коефіцієнтів $\hat{a}_{j,k}$ розраховується виходячи з матричного рівняння:

$$\hat{A} = B^{-1} A^T S,$$

при цьому

$$\begin{aligned} A^T &= (L_{N-1}, \dots, L_{N-M}), \\ L^T_t &= (d_{1,t}, \dots, d_{1,t-2(A-1)}, \dots, d_{2,t}, \dots, d_{2,t-2^2(A-1)}, \dots, d_{J,t}, \dots, d_{J,t}, \dots, d_{J,t-2^j(A-1)}, \dots, s_{J,t}, \dots, s_{J,t-2^j(A-1)}), \\ \hat{A}^T &= (\hat{a}_{1,1}, \dots, \hat{a}_{1,A-1}, \hat{a}_{2,1}, \dots, \hat{a}_{a,A-1}, \dots, \hat{a}_{J,1}, \dots, \hat{a}_{J,a-1}, \dots, \hat{a}_{J+1,1}, \dots, \hat{a}_{J+1,A-1}), \\ S^T &= (X_N, \dots, X_{t+1}, \dots, X_{N-M+1}), \\ B &= AA^T \end{aligned}$$

Розрахунок вектору коефіцієнтів дозволяє здійснювати прогнозування динаміки вихідного сигналу, що пропонується виконати на основі вейвлет-розкладання індикатору фондового ринку України – індексу ПФТС.

Основна частина

Для здійснення поставленої у роботі мети було проведено вейвлет-розкладання динаміки індексу ПФТС за період з 01.2002 по 10.2009 [14] у помісячному розрізі на п'ять рівнів. Кількість коефіцієнтів із кожного з отриманих рядів апроксимуючих та деталізуючих коефіцієнтів, що беруть участь у прогнозуванні динаміки вихідного ряду було прийнято на рівні двох ($A=3$). Таким чином, сформовано наступну залежність:

$$\begin{aligned} \hat{X}_{N+1} &= a_1 d_{1,N} - a_2 6d_{1,N-2} + a_3 d_{2,N} + a_4 d_{2,N-2^2} + a_5 d_{3,N} - a_6 d_{3,N-2^3} + \\ &+ a_7 d_{4,N} + a_8 d_{4,N-2^4} + a_9 d_{5,N} - a_{10} d_{5,N-2^5} + a_{11} 6s_{5,N} + a_{12} 9s_{5,N-2^5}, \end{aligned}$$

де a_i – параметри залежності;
 $d_{i,j}$ – визначені члени рядів деталізуючих коефіцієнтів;
 $s_{i,j}$ – визначені члени ряду апроксимуючих коефіцієнтів.

У ході проведення розрахунків було зроблено висновок, що використання вейвлет-перетворення сигналу є доцільним при короткостроковому прогнозуванні. У зв'язку з цим, було розраховано параметри наведеної вище залежності для кожного з прогнозованих значень індикатору фондового ринку України (табл. 1).

**Значення параметрів функції прогнозування динаміки індексу ПФТС з використанням
вейвлет-аналізу**

Період	Параметри											
	A ₁	A ₂	A ₃	A ₄	A ₅	A ₆	A ₇	A ₈	A ₉	A ₁₀	A ₁₁	A ₁₂
11.09	0,625	-0,075	-0,244	0,494	0,962	-0,023	1,627	2,252	1,105	-6,240	0,846	1,681
12.09	0,661	-0,030	-0,119	0,440	0,929	0,219	1,552	2,089	1,028	-6,768	0,874	1,928
01.10	0,665	0,003	-0,089	0,469	1,254	-0,062	1,578	1,989	1,549	-4,478	0,259	2,921
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
03.11	1,209	0,174	0,151	0,204	1,256	0,029	1,208	0,71	1,082	-2,083	0,71	1,337

На основі розрахованих параметрів наведеної залежності було здійснено прогнозування динаміки індикатора фондового ринку України. Порівняння розрахованих значень з фактичною динамікою індикатора фондового ринку України наведено на рис. 1.

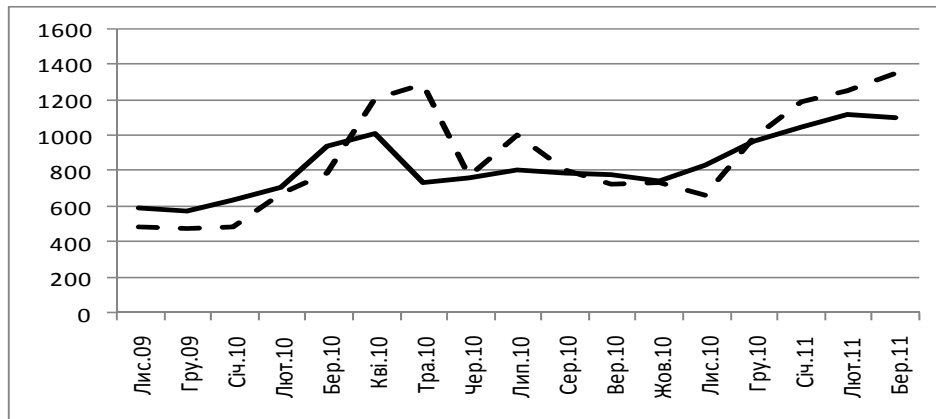


Рис. 1. Прогнозна та фактична динаміка індикатору фондового ринку України

На наведеному графіку пунктирною лінією виділена динаміка прогнозних значень індексу ПФТС. Середня процентна абсолютна помилка дорівнює 16 відсотків, що свідчить про досить високу якість прогнозу.

Висновки

На основі проведеного дослідження сформувано наступні висновки:

- використання методів вейвлет-розкладання сигналу дозволяє не тільки аналізувати специфіку змін височастотних та низькочастотних складових загальної динаміки економічних процесів, а й здійснювати її прогнозування на основі коефіцієнтів вейвлет-перетворення;
- короткострокове прогнозування динаміки індикатора фондового ринку України доцільно здійснювати шляхом використання вейвлету Хаара. Результати зазначеного прогнозування дозволяють відтворювати загальну динаміку розвитку даного сегменту фінансового ринку.

У якості подальших напрямлень для досліджень у даній сфері пропонується формування прогнозу на основі використання інших видів вейвлет-функцій.

Література

1. Астафьева Н. М. Вейвлет-анализ: основы теории и примеры применения / Н. М. Астафьева // Успехи физических наук. – 1996. – Т. 166, № 11. – С. 1145–1170.
2. Добеши И. Десять лекций по вейвлетам / Добеши И. – Ижевск : НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 2001. – 464 с.
3. Дремин И. М. Вейвлеты и их использование / И. М. Дремин, О. В. Иванов, В. А. Нечитайло // Успехи физических наук. – 2001. – Т. 171, № 5. – С. 465–501.
4. Кидуэлл Д. С. Финансовые институты, рынки и деньги / Кидуэлл Д. С., Петерсон Р. Л., Блэкуэлл Д. У. – СПб. : Изд-во «Питер», 2000. – 752 с.
5. Стрижиченко К. А. Дослідження взаємодії складових фінансового ринку в період фінансової кризи / К. А. Стрижиченко, К. О. Дмитрусенко // Бізнес-Інформ. – 2010. – № 4(1). – С. 104–108.
6. Шитов А. Б. Разработка численных методов и программ, связанных с применением вейвлет-анализа для моделирования и обработки экспериментальных данных : дис. ... канд. физ.-мат. наук / Шитов А. Б. – Иваново, 2001. – 125 с.
7. Crowley P. M., Lee J. Deconposing the co-movement of the business cycle: a time-frequency analysis of growth cycles in the euro zone. – Macroeconomics, 2005. – 73 p.

8. Crowley P. An intuitive guide to wavelets for economists. Discussion Papers 1. – Bank of Finland Research, 2005. – 68 p.
9. Masset P. Analysis of Financial Time-Series using Fourier and Wavelet Methods [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ssrn.com/abstract=1289420>.
10. Tobin J. The Theory of Portfolio Selection. – London : Macmillan & Co., 1965.
11. Renaud O., Stark J.-L., Murtagh F. Prediction based on multiscale decomposition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.dnu.dp.ua:8001/1>.
12. Dickey D. A., Fuller W. A. Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root // Journal of the American Statistical Association. –1979. – V. 74. – P. 427–431.
13. Granger C. W. Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods / Econometrica. – 1969. – V.37. – P. 424 – 438.
14. ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pfts.com>

Надійшла 10.04.2011

УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ У ПЕРІОД КРИЗИ

УДК 65.24.6

Е. В. МЕЩЕРЯКОВА

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РОССИИ

В современном мире ярким проявлением экономической глобализации становится растущая миграционная подвижность населения планеты. Одной из важных особенностей современных миграционных процессов является качественное изменение структуры миграционных потоков. Именно проблемам и перспективам трудовой миграции уделяется особое внимание в данной статье.

In today's world a vivid manifestation of economic globalization is the growing migration mobility of the population of the planet. An important feature of contemporary migration processes is a qualitative change in the structure of migration flows. That is the problems and prospects of labor migration is given special attention in this article.

Ключевые слова: миграция населения, человеческий фактор, трудовая миграция, наемный работник, мигранты, эмигранты.

В современном мире ярким проявлением экономической глобализации становится растущая миграционная подвижность населения планеты. Одной из важных особенностей современных миграционных процессов является качественное изменение структуры миграционных потоков, связанное с научно-технической революцией и увеличением среди мигрантов доли лиц с высоким уровнем образования и профессиональной подготовки. Развитие и внедрение новых технологий в различных отраслях производства и областях общественной жизни привели к формированию особого сегмента мирового рынка труда - рынка научно-технических кадров, преподавателей и специалистов. Миграция способна оказать существенное влияние на формирование дисбаланса на рынке труда, вызывая рост безработицы, снижение уровня оплаты труда и ухудшение социально-экономического положения коренных жителей данного региона. Именно проблемам и перспективам трудовой миграции уделяется особое внимание в данной статье.

Постановка проблемы. На протяжении человеческой истории миграция не раз становилась важным инструментом глобального демографического регулирования. В XIX и XX веках ускорившийся рост населения Европы привел к включению миграционного механизма, при этом вплоть до середины XX века преобладало движение из экономически более развитых стран Европы в колонизируемые регионы, в основном на неосвоенные или слабо освоенные территории Нового Света и Океании. Однако во второй половине XX столетия направление межконтинентальных миграций изменилось на противоположное. В этот период сложился мощный поток мигрантов из переживающих демографический взрыв развивающихся стран в экономически развитые страны.

На рубеже XX-XXI веков в России также произошли большие политические и социально-экономические изменения, что серьезным образом отразилось на всех сферах жизни общества. Либеральные социально-экономические и структурные реформы, развитие частного предпринимательства и активная интеграция России в международное экономическое и политическое пространство открыли для людей новые возможности для самореализации и создали принципиально новые виды трудовой деятельности. Структура рынка труда стала более гибкой и разнообразной, появились альтернативные, не связанные с государственным сектором, возможности трудоустройства и заработка, что было очень важно на фоне уменьшения доли государственного сектора и создало предпосылки для интенсификации процессов международной экономической миграции.

Помимо позитивных последствий социально-экономических реформ возник целый ряд негативных факторов, которые также обуславливают качественные и количественные характеристики миграционных процессов. Прогрессирующая дифференциация доходов различных групп населения, сильные региональные различия в уровне социально-экономического развития отдельных территорий России и всего постсоветского пространства, социальное неравенство и диспропорции экономического развития - все это оказывает серьезные воздействия на характер и формы процессов международной миграции в России.

Изложение материала исследования. На начало 2011 г. численность населения Российской Федерации составляла 142,9 млн человек и уменьшилась за 2010 г. на 48,3 тыс. человек, или на 0,03%. Численность постоянного населения Российской Федерации на 1 января 2010 г. составляла 141,9 млн человек, из которых 103,7 млн человек (73%) – горожане, и 38,2 млн человек (27 %) – сельские жители (рис. 1) [5].

Прирост числа жителей России впервые наблюдается с 1994 г. (за 2008 г. численность населения сократилась на 104,9 тыс. человек, или на 0,07%) и сложился как за счет существенно уменьшившейся естественной убыли, так и в результате увеличившегося миграционного прироста. За 6 месяцев 2010 г. численность населения России уменьшилась на 52,3 тыс. человек или на 0,04% (в январе-июне 2009 г. сокращение числа россиян составляло 50,6 тыс. человек или 0,04%).

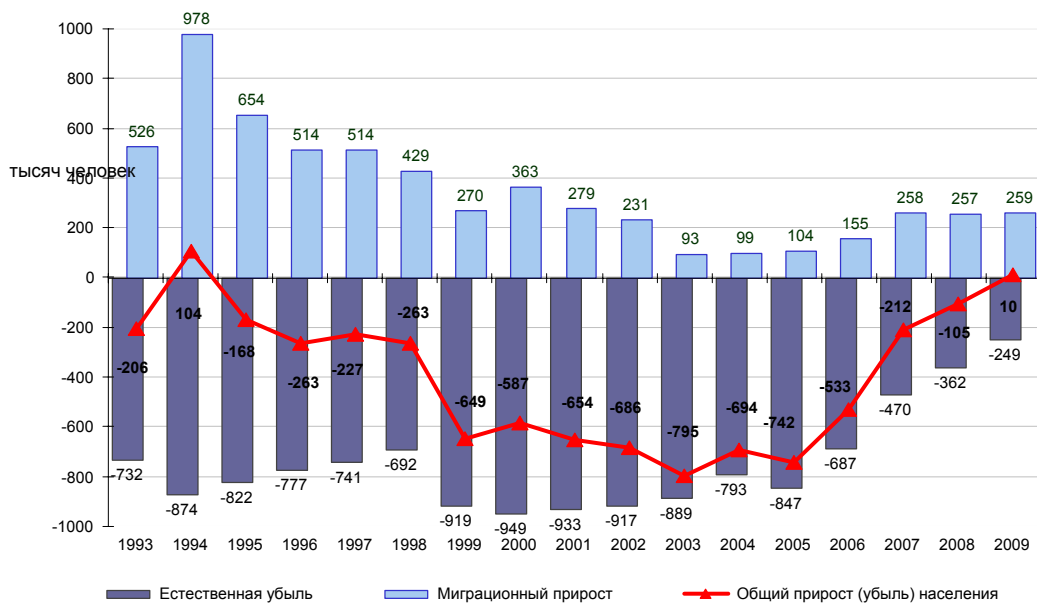


Рис. 1. Динамика численности населения в России

Вклад миграционного компонента в рост численности населения неуклонно уменьшался практически до 2003 года. Причем увеличение миграционного прироста в последующие годы при сокращении естественной убыли привели к замедлению темпов сокращения численности населения. В 2008 г. естественная убыль была на 71,0% замещена миграционным приростом (в 2007 г. – на 54,9%, в 2006 г. – на 22,5%). В 2009 г. сокращение естественной убыли стало определяющим компонентом роста численности населения России (рис. 2).

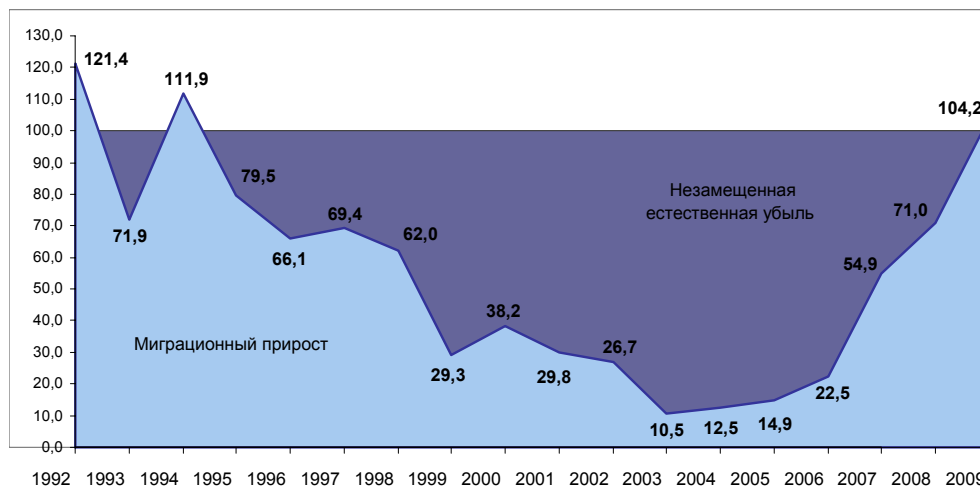


Рис. 2. Динамика замещения естественной убыли миграционным приростом

Внутренние миграции населения являются доминирующим компонентом в миграционных процессах регионов страны, их объемы и направления оказывают заметное влияние на перераспределение численности населения субъектов Российской Федерации. Передвижения внутри страны, связанные со сменой места жительства, в общем миграционном обороте в 2009 г. составляли 85%. На переселения из одного субъекта Российской Федерации в другой приходится 45% внутрироссийских миграций (рисунок 3).

По данным текущего учета после Всероссийской переписи населения (за 2003-2009 гг.) во внутрироссийских миграциях участвовало почти 15 млн. человек или каждый десятый житель России [5].

В 2001–2008 гг. передвижения внутри страны практически стабилизировались на уровне 1,9–2 млн человек. Однако в 2009 г. число мигрантов, сменивших место жительства в пределах страны, сократилось по сравнению с 2008 г. на 227 тысяч человек, или на 12% и составило 1,7 млн человек. В 2008 г. во внутренних миграциях участвовало на 63,6 тыс. человек (на 3,2%) меньше, чем в 2007 г. (в 2007 г. – на 62,3 тыс. человек или на 3,2% больше, чем в 2006 г.).

Во внутренних миграциях поток ориентирован с севера и востока в центр. В отличие от прошлого межпереписного периода, когда привлекательными для жителей России были также юго-западные

территории, в последние 8 лет положительный миграционный прирост сложился в Северо-Западном федеральном округе. Два округа образуют миграционные полюса – Центр, который стягивает население со всей территории страны, и Дальний Восток, который во все регионы население отдает. В 2003–2009 гг. на Центральный округ приходилось 86% населения, перераспределенного между округами. При этом практически весь положительный миграционный прирост, получаемый округом во внутрисубъектных миграциях, аккумулируют Москва и Московская область (93%). Сибирь и Дальний Восток потеряли более 350 тыс. своих жителей, что составляет более половины (52%) перераспределенного между округами населения. Почти 70% общего сокращения численности населения Дальневосточного федерального округа и 40% Сибирского федерального округа сложилось за счет миграционного обмена населением между округами.



Рис. 3. Динамика миграционных процессов по территории России

Активно происходящий во всем мире процесс интернационализации производства сопровождается интернационализацией рабочей силы. Трудовая миграция становится частью международных экономических отношений. Миграционные потоки устремляются из одних регионов и стран в другие. Порождая определенные проблемы, трудовая миграция обеспечивает преимущества стран, принимающим рабочую силу.

Усиливающаяся в условиях глобализации, международная миграция весьма противоречиво воздействует на социально-экономическое развитие современных государств. С одной стороны, она приводит к улучшению демографической ситуации, росту предложения рабочей силы и конкуренции на рынках труда, увеличению объемов валового внутреннего продукта и снижению уровня цен, повышению эффективности использования рабочей силы и требований к наемному работнику, подстегивая рост профессиональной и образовательной подготовки, способствует повышению конкурентоспособности экономики. В связи с этим, появляется необходимость в изменении системы образования и профессиональной подготовки кадров.

С другой стороны, миграция способна оказать существенное влияние на формирование дисбаланса на рынке труда, вызывая рост безработицы, снижение уровня оплаты труда и ухудшение социально-экономического положения коренных жителей региона. Она приводит к формированию этнически замкнутых анклавов, распространению теневой экономики, криминальных и экстремистских организаций.

В современных условиях в результате глобализации экономики происходит стремительный рост объемов транснационального перемещения производительного и финансового капиталов, однако формирование глобального рынка трудовых ресурсов осуществляется с некоторым отставанием. В то же время сам процесс глобализации в значительной степени зарождался на основе активизации международных потоков миграции населения, его перемещения в различные регионы мира [3].

Внешняя миграция в России в 2009 г. составляла всего 15% от общего миграционного оборота, однако именно она оказывает влияние на изменение численности населения России в целом.

На учитываемые статистикой объемы международной миграции в большой степени сказываются изменения в законодательстве. В частности, резкое сокращение числа прибывших в 2001 г., по-видимому, объясняется введенными ограничениями приема граждан стран СНГ. В последующие годы в статистический учет попадали все граждане России, прибывшие на постоянное жительство из-за пределов страны, а также иностранные граждане и лица без гражданства, получившие вид на жительство (рисунок 4).

Такая ситуация привела к минимизации потоков учитываемых иммигрантов – в 2004 г. их численность была наименьшей за последние 50 лет. С начала 2007 г. в статистический учет попадают иностранные граждане и лица без гражданства, впервые получившие разрешение на временное проживание.

В результате число иммигрантов увеличилось более, чем на 100 тыс. человек, или на 54%. При этом в 1,5 раза возросли как потоки из стран – участников СНГ (на 96,7 тыс. человек), так и из стран дальнего зарубежья (на 3,9 тыс. человек).

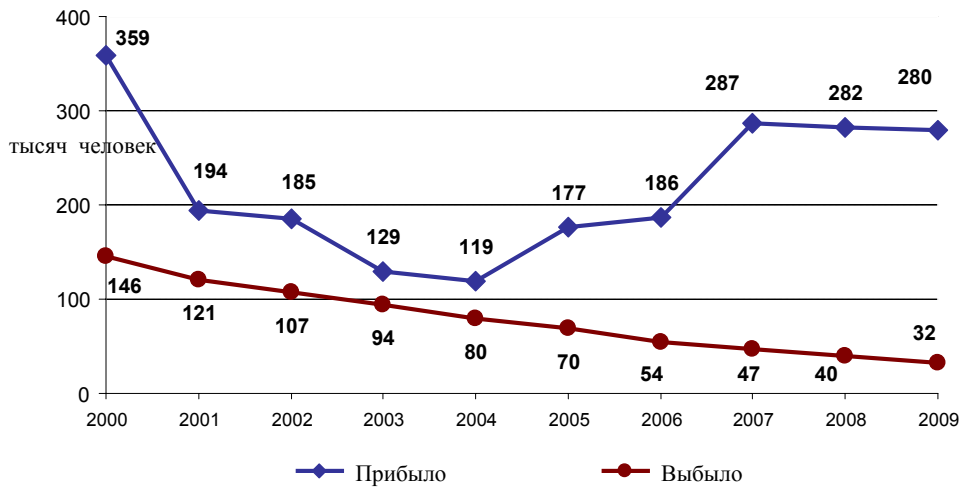


Рис. 4. Динамика международной миграции

Среди всех иммигрантов в 2009 г. около 93% (261,5 тыс. человек) составляли бывшие жители стран-участников СНГ, из них почти половина - выходцы из Украины, Узбекистана и Казахстана (соответственно 45,9 тыс. человек, 42,5 тыс. и 38,8 тыс. человек) (рисунок 5).

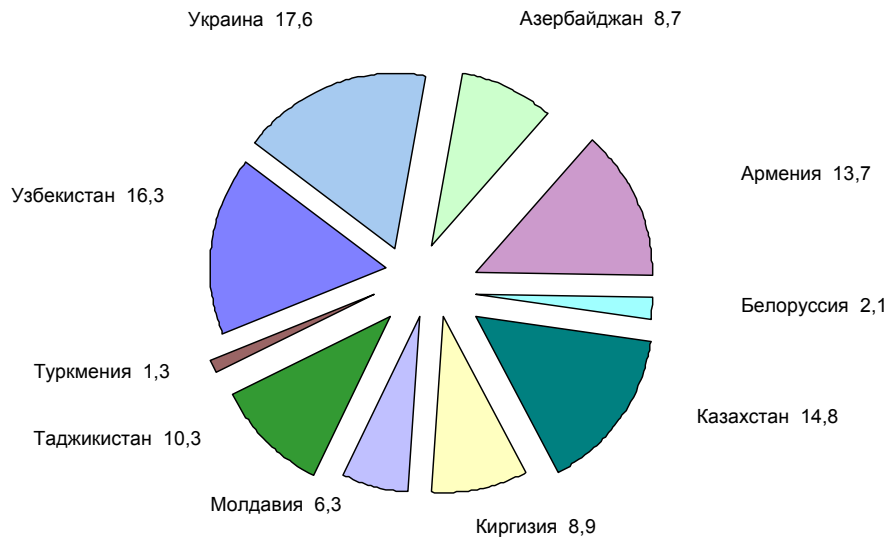


Рис. 5. Удельный вес мигрантов из стран СНГ

Наиболее привлекательными для таких иммигрантов в 2009 г. стали Сибирский и Дальневосточный федеральные округа. Среди прибывших из-за пределов России на постоянное место жительства в регионы этих округов – 99% выходцы из стран - участников СНГ. Северо-Кавказский и Южный федеральные округа наиболее привлекательны для иммигрантов из дальнего зарубежья, где их доля составляет соответственно 12,6% и 7,8%. При этом следует учитывать, что существенный поток иммигрантов в эти федеральные округа составляют прибывшие из Грузии, которая в настоящее время не является членом Содружества Независимых Государств.

Учтенная эмиграция на протяжении двух десятилетий ежегодно уменьшается. При этом ее структура по странам предполагаемого проживания существенно меняется. В начале 1990-х годов число выбывших в страны – участники СНГ превышало число выбывших в страны дальнего зарубежья в 3-5 раз, в 2001–2005 гг. их численность была практически одинаковой, начиная с 2006 г. эмигрантов в страны СНГ в 2 раза больше, чем в другие зарубежные страны (рис. 6).

Миграция в России развивается примерно так же, как во многих развитых странах мира. В настоящее время спрос России на мигрантов в большей мере обусловлен экономическими причинами. В крупнейших российских мегаполисах, регионах с динамично растущей экономикой, пограничных областях,

где трудовая миграция бурно развивалась на протяжении первой половины текущего десятилетия, мигранты уже заняли определенные экономические ниши, которые в будущем будут углубляться и расширяться. В таких регионах труд иностранных работников уже сейчас стал структурообразующим фактором экономики, которая не может эффективно функционировать без привлечения мигрантов.

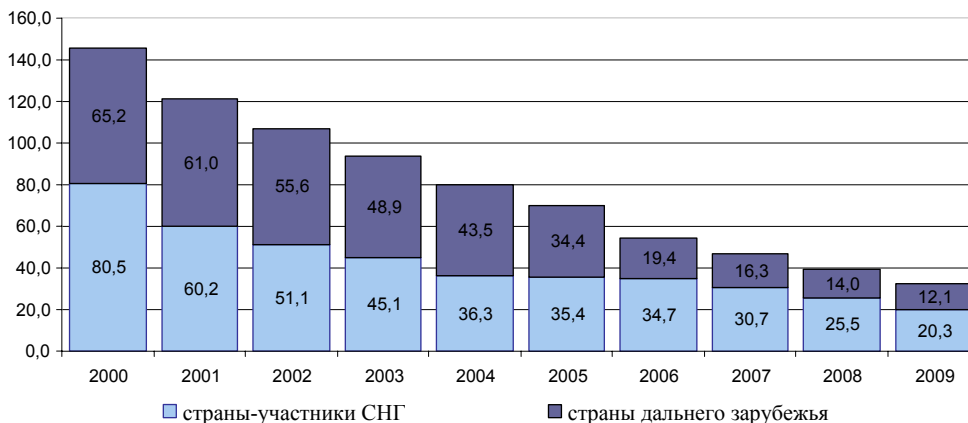


Рис. 6. Динамика численности эмигрантов, тыс. человек

Согласно официальным данным, 40% трудовых мигрантов заняты в строительстве, 30% – в торговле, 10% – в промышленности, 7% – в сельском хозяйстве, 5% – в транспортной отрасли, 8% – в других видах деятельности. Реальная структура занятости мигрантов несколько отличается от официальных данных из-за сильного недоучета мигрантов в сфере услуг, включая сферу досуга и развлечений, ЖКХ, работы по дому [4].

На современном этапе проблемы международной трудовой миграции приобретают первостепенное значение.

Во-первых, в результате острых демографических проблем, связанных с сокращением рождаемости и старением населения промышленно развитых стран, создаются диспропорции на рынках труда многих из них. Вследствие этого большинство промышленно развитых стран испытывают объективную потребность в привлечении иностранной рабочей силы, подойдя к такой черте, когда не только развитые, но и само функционирование экономики невозможно без привлечения трудящихся-мигрантов. Миграция превращается в важнейший источник пополнения трудовых ресурсов.

Во-вторых, увеличение продолжительности жизни, уменьшение рождаемости и грядущая волна расходов на пенсии способна захлестнуть бюджеты промышленно развитых стран. «Импортируя налогоплательщиков», стареющие общества облегчают налоговое бремя.

В-третьих, коренная ломка политических систем во многих странах мира, сопровождающаяся масштабной реструктуризацией их экономических комплексов, продуцирующая неблагоприятную экономическую конъюнктуру, повлекла за собой увеличение числа безработных и усугубление проблем бедности. В этой ситуации международная трудовая миграция во многом нивелирует негативные последствия реструктуризации.

В отличие от развитых стран, переживших миграционный бум и не связанных с постоянной иммиграцией, Россия столкнулась с интенсивными миграционными потоками в условиях, когда ее экономическая база оказалась в кризисном состоянии. Как экспортер и импортер рабочей силы она испытывает ряд проблем, связанных с миграцией населения.

К проблемам миграции России-импортера можно отнести:

- утечка капитала из страны;
- низкий уровень квалификации мигрантов;
- рост преступности мигрантов в стране;
- возникновение элементов социальной напряженности в обществе (при занятии тех рабочих мест, на которые претендуют местные работники);

- возникновение межнациональной неприязни;
- рост нелегальной миграции;
- санитарно-эпидемиологические проблемы.

К проблемам миграции России-экспортера относят:

- отток высококвалифицированной рабочей силы («утечка умов»);
- ухудшение демографической ситуации в стране;
- понижение показателя доли экономически активного населения.

В процессе глобализации мировой экономики все более важным фактором экономического, социального и демографического развития многих стран становится международная миграция населения и

трудовых ресурсов, а в ее рамках интеллектуальная миграция. В современных условиях использование новых передовых технологий все в большей мере предполагает наличие высококвалифицированных специалистов. В том числе научных кадров, для успешной адаптации научных открытий и разработок к условиям отдельных стран, дальнейшей модернизации технологической базы развития общества, к требованиям мирового рынка. При этом современная инновационная деятельность все в большей мере опирается на результаты фундаментальных научных исследований, требует ускорения их внедрения в практику, что повышает роль «человеческого капитала» в экономическом и социальном развитии.

В современном мире значительный размах приобрела межгосударственная интеллектуальная миграция. В постиндустриальных технологических обществах, в новой экономике, основанной на знаниях, ключевую роль играют высококвалифицированные кадры и аккумулированный человеческий капитал.

В настоящее время мобильность научных кадров сильно зависит от области исследований, поэтому «утечка умов» из России не имеет массового и всеобщего характера. Специфика области исследований особенно сказывается на интенсивности внешней «утечки умов», то есть эмиграции ученых за рубеж. В качестве характерного примера можно привести биологию: несмотря на приблизительно равнозначное государственное финансирование, «утечка умов» из институтов классического биологического профиля (то есть тех, где работают, например, ботаники, зоологи, палеонтологи) практически отсутствует, тогда как в институтах, занимающихся исследованиями в области молекулярной биологии, биохимии, цитологии, генетики и близкими к этим направлениям работами, происходит непрерывный и очень многочисленный отток кадров за рубеж, и в первую очередь молодежи [1].

Нелегальная трудовая миграция является также одной из актуальных проблем современности. Она перешла из числа второстепенных в разряд глобальных проблем, стала вызовом мировому сообществу, масштабы и возможные последствия, обострения которого могут представлять серьезную угрозу международной стабильности и устойчивому развитию государств [2].

Основная и главная опасность нелегальной иммиграции в том, что - это колоссальные финансовые убытки бюджета. Нелегальные иммигранты не уплачивают налогов в государственный бюджет на сумму свыше 200 миллиардов рублей в год [6]. Мигранты вывозят в свои республики порядка 65% своих заработков, что составляет порядка 13 миллиардов долларов в год. Более 30% ВВП Таджикистана, Киргизии и Молдавии составляют заработки мигрантов из этих стран в России.

Большое количество мигрантов стремятся попасть на территорию Российской Федерации нелегальным путем, вследствие следующих факторов:

- отсутствие полноценной пограничной инфраструктуры;
- слабый контроль отдельных участков российской границы;
- практическая открытость границ между государствами странами СНГ, особенно на центрально-азиатском направлении.

К негативным последствиям нелегальной миграции можно отнести:

- противоречивое влияние на сферу занятости населения;
- большое количество мигрантов из-за рубежа оказываются вне зоны правового урегулирования;
- экономические потери государства от незаконных мигрантов из-за недополучения бюджетом платы за использование иностранной рабочей силы;
- уклонения от уплаты налогов самими мигрантами;
- торможение производительности труда и повышения эффективности роста производительности труда российских граждан.

Образование новых независимых государств на территории бывшего СССР и наличие прозрачных границ между ними, недостатки в миграционном законодательстве и несовершенство институциональной системы создали благоприятные условия для нелегального пребывания и занятости на территории Российской Федерации.

Процессы нелегальной миграции в России носят глобальный характер, причем ситуация не изменится еще длительное время. Проблема нелегальной миграции связана с положением на рынке труда, процессами в сфере теневой экономики, криминальностью отдельных сфер бизнеса, задачей обеспечения национальной безопасности и проблемами соблюдения защиты прав мигрантов.

Что касается уровня квалификации мигрантов, то вопрос необходимо разделить на две части. Первая касается мигрантов, прибывающих в визовом порядке, вторая - тех, кто приезжает из государств с безвизовым порядком въезда.

Первая категория иностранных граждан имеет неплохой уровень квалификации, и работодатели подбирают их заранее. Мигранты, прибывающие из государств бывшего Советского Союза, существенно различаются по уровню своей квалификации. Трудовые мигранты из Армении, Украины, Молдовы имеют по сравнению с трудовыми мигрантами из государств СНГ, расположенных в Центральной Азии, более высокий уровень образования. По данным исследований, проведенным Международной организацией по миграции (МОМ) по трудовым мигрантам из государств Центральной Азии, большинство из них вообще не имеют квалификации или имеют низкий ее уровень.

Рост преступности со стороны мигрантов остается актуальным в свете складывающейся

экономической ситуации и продолжающейся тенденции к росту числа преступлений, совершаемых иностранными гражданами. Правоохранительные органы отмечают пик иностранной преступности в России, причем 25% от их числа совершают иностранные преступники. Всего за 2009 год ими было совершено 1707 преступлений, основная часть которых приходится на граждан стран СНГ и Балтии – 1622 (95% от общего числа).

Возникают элементы социальной напряженности в обществе. В настоящее время мигранты готовы на любую, даже совсем низкую оплату своего труда. В результате на транспорте, в магазинах, обслуживающий персонал в больницах преимущественно состоит из приезжих. Как следствие, русское население постепенно «вымывается» из сферы обслуживания.

Таким образом, мигранты создают для России ряд проблем, главная из которых заключается в том, чтобы грамотно организовать приезд и пребывание мигрантов на территории России и обеспечить контроль за их деятельностью. Пребывание мигрантов должно быть четко отрегулировано на законодательном уровне, а правоохранительные органы должны контролировать эти процессы.

Имея в настоящее время режим воспроизводства, отличающийся низкой рождаемостью и высокой смертностью населения, особенно мужчин в трудоспособном возрасте, Россия, как и страны Западной Европы, нуждается в притоке иммигрантов.

Как и в других странах, границы миграционной емкости России связаны с тенденциями и перспективами экономического развития, положением на рынке труда, наличием и развитием социальной инфраструктуры и др. Кроме того, в России приходится учитывать еще и некоторые геополитические факторы. В частности, если бы имел место массовый приток китайцев на российский Дальний Восток, то он не только не привел бы к глубинной культурной ассимиляции (ввиду непосредственной близости мощного собственного культурного материка), но и мог бы рано или поздно привести к активизации существующих территориальных притязаний Китая.

Обеспечение устойчивого роста экономики России («удвоение ВВП») невозможно в условиях сокращения и старения трудовых ресурсов, если только этот рост не будет достигаться исключительно за счет сырьевого сектора экономики.

Однако, невозможно даже гипотетически предположить закрытость России в силу ряда причин:

- РФ настойчиво стремится к интеграции со странами постсоветского пространства, а также региональными структурами за его пределами (СНГ, ЕВРАЗЭС, ЕЭП, ШОС и другие образования). Интеграция невозможна без взаимного обмена трудовыми (и, как следствие, демографическими) ресурсами. Формирование общего рынка труда в определенных комбинациях крайне выгодно России.

- За пределами России остаются миллионы российских соотечественников; с другой стороны, на территории России проживают миллионы выходцев из соседних стран, прежде всего СНГ. У значительной части россиян есть родственники за пределами страны. Миграционный обмен населением между постсоветскими странами, снизившийся в последнее время, неизбежно усилится по мере ускорения экономического развития и общего оживления контактов на некогда едином пространстве.

- Россия по-прежнему будет испытывать «демографическое давление» со стороны как сопредельных (Китай, республики Закавказья), так и несопредельных (страны Средней Азии, Иран, Афганистан, Турция, Вьетнам и др.) государств. Этот процесс может рассматриваться в общемировом контексте - как давление стран «третьего мира» на страны «золотого миллиарда». Такая ситуация сохранится до тех пор, пока страны планетарного Юга и Севера будут оставаться на разных стадиях всеобщего демографического перехода.

- Перманентно расширяющийся на восток Европейский Союз будет наращивать свою потребность в трудовых ресурсах. Вовлечение в число основных миграционных доноров ЕС стран Восточной Европы и, в частности, Украины и России послужит активизации российской эмиграции, особенно молодежи, что усилит депопуляционные процессы в стране. Следовательно, компенсационная миграция будет необходима в куда больших масштабах.

- Россия практически исчерпала возможности внутренней миграции для перераспределения населения и трудовых ресурсов и обеспечения рабочей силой городов. Все потенциальные возможности внутренней миграции могут удовлетворить потребности в трудовых ресурсах только двух столичных регионов и юга России. При отсутствии иммиграции регионы Зауралья будут становиться безлюдными еще быстрее, чем в 1990-е годы.

Поэтому существующие объемы иммиграции и эмиграции для России не только не избыточны - напротив, они непропорционально малы для открытой, малонаселенной и потенциально испытывающей повсеместную потребность в трудовых ресурсах страны.

Выводы. Неофициальная международная экономическая миграция в России во много раз превышает зарегистрированную. Относительно более развитый рынок труда, более высокий спрос на товары и услуги, а также лучшие возможности для заработков привлекают в Россию трудовых мигрантов абсолютно из всех стран СНГ, а также из Китая, Вьетнама, Афганистана. Продолжается незаконная трудовая эмиграция россиян - в коммерцию, домашние услуги, «утечка умов», совершаемые под видом туризма, поездок в гости, на стажировку и т.п. в общей численности международных миграционных потоков

в Россию. Одновременно бизнес-миграция, сопровождаемая процессами вывоза капитала за границу, практически не охвачена официальной статистикой. Перед государством стоят серьезные проблемы создания цивилизованной и регулируемой миграционной системы для оптимизации и комплексного управления всеми видами международной экономической миграции в России.

Приток международных мигрантов в трудоспособных возрастах положительно влияет на структуру населения России, а также частично удовлетворяет спрос на трудовые ресурсы, особенно в тех отраслях экономики, где коренное население РФ порой идет с большой неохотой, таких как строительство, торговля, мелкое предпринимательство. Однако, помимо демографических характеристик, стоит уделить особое значение и другим качественным характеристикам въезжающих в нашу страну мигрантов.

К перспективам развития миграционных процессов в России можно отнести:

- обеспечение координации деятельности федеральных органов исполнительной власти по реализации единой государственной миграционной политики;
- совершенствование законодательной и международно-правовой базы в миграционной сфере для привлечения в Российскую Федерацию квалифицированных специалистов;
- организация стратегического планирования деятельности ФМС России, выполнение плана мероприятий по комплексному развитию ФМС России в рамках неукоснительного выполнения государственных заданий;
- продолжение работ по созданию государственной системы изготовления, оформления и контроля паспортно-визовых документов нового поколения;
- поэтапный переход на предоставление государственных услуг и исполнение государственных функций в сфере миграции в электронном виде;
- повышение эффективности реализации Государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом;
- реализация международных договоров и соглашений, в том числе по вопросам реадмиссии.

Следовательно, пока у России есть «окно благоприятных возможностей», необходимо разрабатывать стратегию селективной миграционной политики, модели и схемы полноценной интеграции иммигрантов в российский социум, их культурной ассимиляции. А для этого россиянам нужно самим осознать преимущества широкого спектра своих культурных традиций.

Литература

1. Метелев С. Иммиграция и Экономический рост / С. Метелев // Человек и труд. – 2006. – № 9. – С. 41–45.
2. Орешков С. В. Нелегальная миграция как угроза экономической безопасности / С. В. Орешков. – М. : Научная книга, 2008. – С. 168.
3. Рыбаковский Л. Л. Миграция населения. Три стадии миграционного процесса / Рыбаковский Л. Л. – М., 2008. – С. 113.
4. Рыбаковский Л. Л. Международная трудовая миграция в Россию и принципы новой миграционной политики / Л. Л. Рыбаковский, С. В. Рязанцев. – М. : Институт международных экономических и политических исследований РАН, 2007. – С. 28.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gks.ru>
6. Информационный портал Мигрант Сервис. Проблемы миграции в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.migrator.ru>

Надійшла 10.04.2011

УДК 331.101.3

А. В. ПИХУР
Хмельницький інститут МАУП

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ

Розглянуто і узагальнено особливості кластерного аналізу (побудови дерев класифікації), як методу систематизації даних для дослідження якості та конкурентоспроможності робочої сили.

Features are considered and generalized cluster analysis or construction of trees of classification, as a method of systematization of data for research of quality and competitiveness of labour force.

Ключові слова: якість робочої сили, конкурентоспроможність робочої сили, кластерний аналіз.

Вступ. В умовах інноваційного розвитку економіки, боротьби за світове технологічне лідерство якісно змінюється ринок, зростає роль наукомістких технологій, система пріоритетів науки і техніки

спрямована на капіталізацію інвестицій у людину, відтак відбувається переоцінка значення якості робочої сили та її конкурентоспроможності.

Важлива роль трудового чинника потребує визначення якісних параметрів робочої сили та вибору методики їх оцінки. Слід зазначити, що характеристика параметрів оцінки має відповідати системному уявленню про якість робочої сили. Крім того, кожний параметр якості робочої сили може бути розглянутий із системних позицій і представлений більш детально. Це означає, що не тільки якість робочої сили, але і її параметричний розподіл в деякій мірі носить умовний характер. До основних характеристик робочої сили належать психофізіологічні можливості, професійно-кваліфікаційний рівень, комунікабельність, ініціативність та інші якості. Ринкова економіка змушує постійно підвищувати освітній та професійний рівень робочої сили. Необхідно також відмітити, що на бігачоох українських підприємствах працівники отримують мінімальну підготовку, відсутні систематичні заняття.

В сучасних умовах розвитку окремі аспекти цієї проблеми були і є в полі зору зарубіжних науковців: Б. Генкіна, Ю. Дмитрієвої, Л. Євдокимової, О. Золотарьової, І. Кириченко, А. Котляра, Г. Мелік'яна, М. Соніної, І. Шаршова, Н. Шаталової та ін. в Україні питання підвищення якості робочої сили досліджують: Д. Богиня, Н. Гавкалова, О. Грішнова, В. Гриньова, Б. Данилишин, М. Долішній, А. Колот, І. Кравченко, Е. Лібанова, О. Морозова, г. Норд, В. Онікієнко, І. Петрова, В. Савченко, Н. Шульга та ін.

Незважаючи на постійний інтерес науковців до даної проблеми, і досі відсутній загальноприйнятий підхід до визначення методики оцінки якості робочої сили, не в повній мірі досліджено питання регулювання та підвищення якості робочої сили в конкурентному середовищі. Багато питань усе ще чекають на істотні уточнення і доповнення з огляду на особливості сучасного розвитку економічних відносин в Україні.

Метою даного дослідження є розроблення методичних рекомендацій щодо оцінки якості робочої сили в конкурентному середовищі.

Основний розділ. З широкого кола застосовуваних економіко-математичних методів, на наш погляд, варто застосувати кластерний аналіз, або побудову дерев класифікації як метод систематизації даних для дослідження. З огляду на відсутність видимих гіпотез про дискримінуючі змінні та можливість попередньо оцінити складність системи чинників через, наприклад, Евклідову відстань, ми схилиємось до застосування кластерного аналізу.

Процес утворення кластерів набуває спрощеного вигляду, оскільки вагомими чинниками обмеження здобуття даних виступає наявність статистичного забезпечення, в межах якого можливе наступне дослідження. З причин наведених у методологічних засадах моделювання, процедури кластеризації проведемо для оцінки якості та конкурентоспроможності окремо. Таким чином, дерево кластеризації для оцінки якості робочої сили набуде вигляду представленого на рис. 1.

Зважаючи на застосування традиційного підходу до систематизації обраних для дослідження даних якості робочої сили, обрана схема відзначає наявність трирівневої градації даних, з яких найвищим рівнем виступає об'єкт дослідження – якість робочої сили. Останній, як впливає з вище проведеного дослідження, характеризується зв'язком з наступним рівнем наявністю системи ознак за групами зовнішнього середовища формування якості робочої сили, які, в свою чергу, конкретизуються через чинники зведені у єдину групу на третьому рівні. Таким чином, Евклідова відстань, як показник складності досліджуваної класифікаційної системи, має значення $6 \left((9 \cdot 22)^{1/2} \right)$. Ширина системи (кількість показників) на другому рівні становить 9 ознак, а на третьому рівні – 47 чинників.

На цьому етапі дослідження слід зазначити, що до наведеного дерева кластеризації включені показники макроекономічного рівня, і за умов зміщення дослідження на мезорівень, рівень підприємства чи працівника ознаки та чинники будуть доповнені складовими наведеними на рис. 2 та ймовірно іншими характеристиками якості робочої сили.

Гіпотетично різниця між якістю та конкурентоспроможністю робочої сили є незначною, і як показує попереднє дослідження відмінною у врахуванні кон'юнктурної складової економічних тенденцій на ринку праці. У такому випадку, слід передбачити, що дерево кластеризації конкурентоспроможності робочої сили на додаток до наведеного для якості робочої сили доповнюється ознаками економічної кон'юнктури, до чинників якої на етапі систематизації даних включено чисельність населення зайнятого в економіці, попит на робочу силу, рівень безробіття та середню заробітну плату досліджуваних категорій носіїв ознак робочої сили.

Для дерева кластеризації конкурентоспроможності робочої сили Евклідова відстань становить $6,32 \left((10 \cdot 22)^{1/2} \right)$. Ширина системи на другому рівні становить 10 ознак, а на третьому рівні – 51 чинник, з чого можна дійти висновку, що незважаючи на елементарне доповнення, конкурентоспроможність порівняно з якістю робочої сили є набагато складнішим явищем. Тому, очевидно, що результати оцінки кон'юнктурних тенденцій розвитку регіонального ринку праці будуть значною мірою доповнені за рахунок аналізу організації регіональної системи освіти як головного чинника формування якості робочої сили та оцінки конкурентоспроможності робочої сили на регіональному ринку праці.

Разом з тим, об'єктивним підтвердженням наведених висновків та припущень слугують результати оцінки чинників формування якості робочої сили, на основі яких за наведеними ознаками, використовуючи

кореляцію як інструмент дослідження тісноти зв'язку між цільовою та незалежними змінними, можна стверджувати, що з відібраних до дослідження показників демографічного розвитку лише середньорічна чисельність населення ($r^2=0$, смертність (0,9475) є реальний вплив на якість робочої сили (8993). При цьому варто відмітити, що вимірювання якості робочої сили відбувається за допомогою однойменного показника розрахованого у формі синтетичного коефіцієнта шляхом закладення порівняння асоціативних характеристик, серед яких освіта та охорона здоров'я, у порівнянні з чисельністю економічно-активного населення.

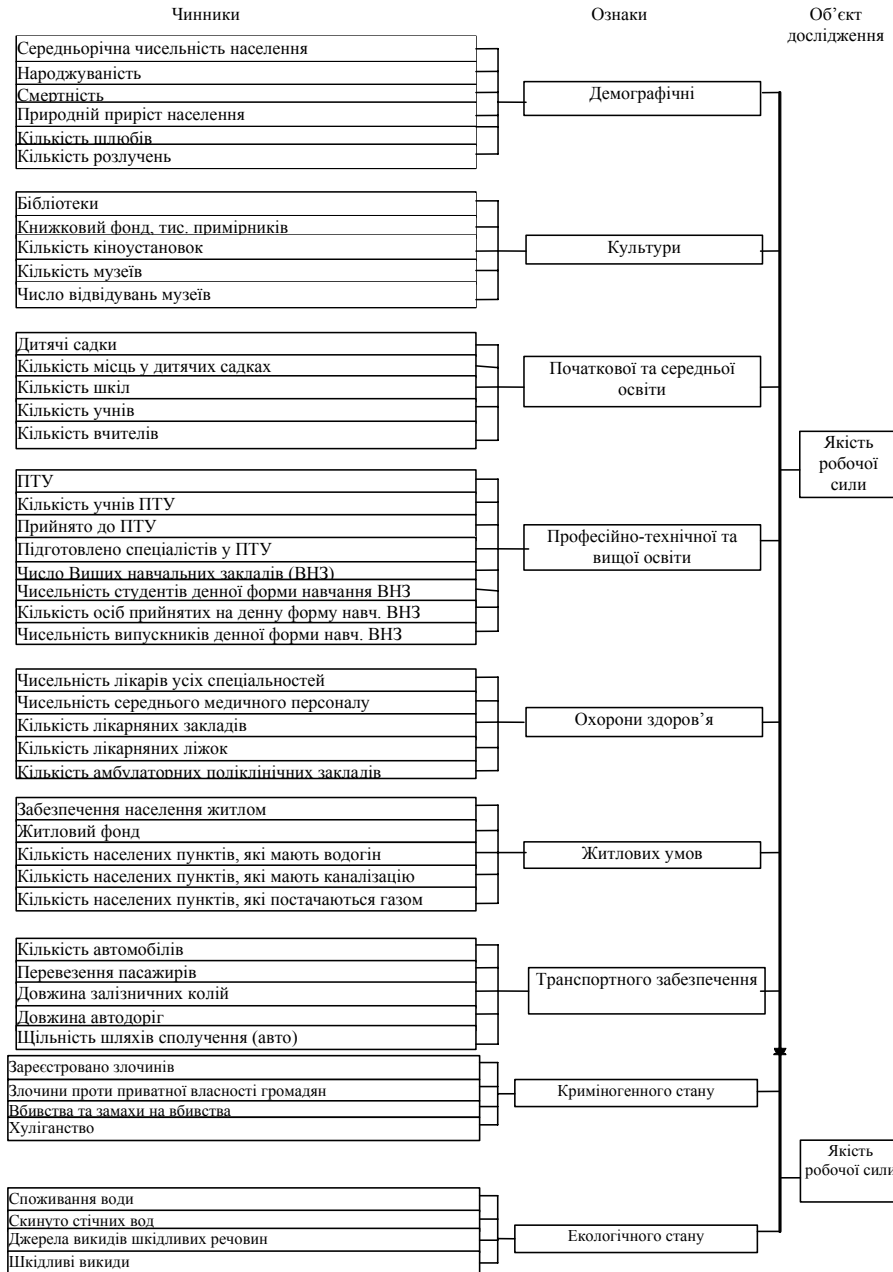


Рис. 1. Групування чинників формування якості робочої сили

Незважаючи на другорядність чинників культури відповідно до трактування концепції ієрархії потреб Маслоу у перехідному періоді, кореляційний аналіз наведених на рис. 2 чинників за ознакою культури показав, що існує тісний зв'язок з кількістю музеїв у регіоні (0,9587), що в першу чергу ототожнюється з усвідомленням історичної спадщини та свідчить про те, що післякризовий період минув точку перетину грошових та моральних стимулів. Останнє, у свою чергу, є підтвердженням ускладнення механізмів формування якості робочої сили на сучасному етапі розвитку регіонального ринку праці. Варто відмітити, що тісний зв'язок характерний також для показників книжкового фонду, кількості кіноустановок та числа відвідувань музеїв, які виключені з моделі у результаті перевірки на мультиколінеарність.

Аналогічно тісний зв'язок серед представленої кількості чинників шкільної освіти та дошкільного

виховання формування якості робочої сили характеризує вплив на останній показник наявністю дитячих садків (0,9726), чисельності учнівського контингенту (-0,7698) та кількості вчителів у загальноосвітніх школах. Проте після перевірки на мультиколінеарність у моделі якості робочої сили за чинниками освіти та дошкільного виховання залежність доцільно визначити на основі наявності дитячих садків, що очевидно, в першу чергу, характеризує залежність від початкового сприйняття виховного процесу. Тобто, беззаперечним є твердження, за яким якість робочої сили починає формуватись у віці 2–3 років.

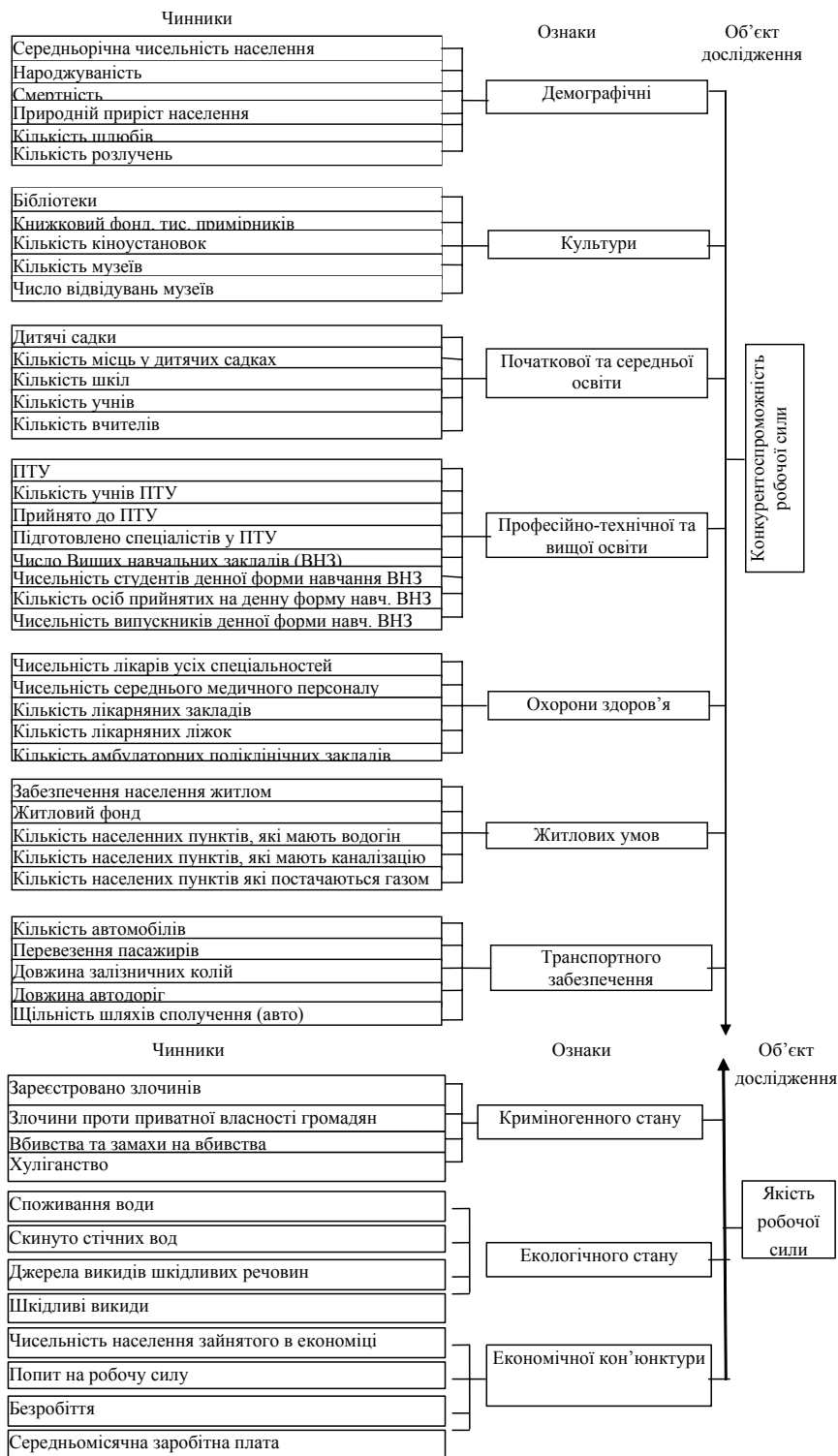


Рис. 2. Групування чинників формування конкурентоспроможності робочої сили

Натомість труднощі професійно-технічної освіти знайшли відображення у статистичних показниках, в результаті чого серед представлених чинників професійно-технічного становлення якості

робочої сили високий зв'язок відсутній. Інша тенденція характерна для вищої освіти, за показниками якої до моделі якості робочої сили за чинниками вищої освіти віднесено чисельність студентів денної форми навчання вищих навчальних закладів (ВНЗ) (0,9732) та чисельність випускників денної форми навчання (0,8895).

На наш погляд це є досить новою тенденцією у формуванні якості робочої сили, оскільки збільшення числа ВНЗ відбувалось починаючи з 1996 року, до якого число спеціалістів з вищою освітою у регіоні залежало від навчання за межами Хмельницької області. Відтак очевидно, що регуляторний вплив на вищу освіту регіону здатний забезпечити зростання якості робочої сили.

Інша складова якості робочої сили – фізіологічна – визначається впливом охорони здоров'я на об'єкт дослідження. Серед чинників охорони здоров'я високий рівень коефіцієнта детермінації відповідає кількості амбулаторних поліклінічних закладів (0,9583), кількості лікарняних ліжок (-0,9150), чисельності середнього медичного персоналу (-0,8722) та кількості лікарняних закладів (-0,8232). Після перевірки на мультиколінеарність показник чисельності середнього медичного персоналу виключається з моделі формування якості робочої сили за чинником охорони здоров'я.

Традиційне включення умов проживання до аналізу ролі чинника відтворення фізіологічних та морально-психологічних якостей робочої сили показало зв'язок з показниками житлового фонду (0,9319), забезпечення централізованим водопостачанням міст (0,8883) та забезпечення населення житлом (0,8846). До моделі чинників якості робочої сили за чинниками житлових умов необхідно включити показник житлового фонду та кількості населених пунктів, які мають водогін.

Транспортне забезпечення як чинник раціонального перерозподілу робочої сили у межах регіону демонструє залежність досліджуваної категорії від щільності шляхів сполучення (0,9157) та довжини залізничних колій (-0,8532).

Ще один фізіологічний чинник – екологічний – стан характеризується впливом на якість робочої сили обсягів скинутих стічних вод (-0,8924), споживання води (-0,8608) та обсягів шкідливих викидів (-0,8384).

Побудова загальної моделі на основі перерахованих чинників формування якості робочої сили та перевірка включених показників на мультиколінеарність дають можливість запропонувати математичний аналог економічно обґрунтованої моделі (1), з достовірністю 0,9837:

$$Y = -0,05443 + 0,00017 \times X_1 + 0,0000015 \times X_2 + 0,0000006 \times X_3 + 0,000536 \times X_4 - 0,000857 \times X_5, \quad (1)$$

де Y – коефіцієнт якості робочої сили; X_1 – кількість дитячих садків; X_2 – чисельність студентів денної форми навчання ВНЗ, чол.; X_3 – чисельність випускників денної форми навчання ВНЗ, чол.; X_4 – кількість населених пунктів, які мають водогін; X_5 – шкідливі викиди, тис. тонн.

Застосування запропонованої моделі, наприклад, як методологічного інструменту прогнозування, великою мірою залежить від характеристик незалежних змінних, серед яких підвищені показники стандартної похибки спостерігаються для чисельності студентів та випускників денної форми навчання ВНЗ.

Поряд із здобуттям математичного аналогу механізму формування якості робочої сили актуальним на цьому етапі дослідження є визначення залежності між якістю та конкурентоспроможністю робочої сили. Проведений економіко-математичний аналіз за методологією, представленою на рис. 1 та рис. 2, показав, що тіснота зв'язку між двома спорідненими категоріями становить 0,8333, що підтверджує гіпотези викладені на етапі апріорного аналізу з приводу формування якості та конкурентоспроможності робочої сили за рахунок спільної групи чинників.

Економіко-математична модель співвідношення якості та конкурентоспроможності робочої сили має такий вигляд:

$$Y = 0,4955 + 1,8052 \times X, \quad (2)$$

де Y – коефіцієнт конкурентоспроможності робочої сили; X – коефіцієнт якості робочої сили.

Слід зазначити, що досліджена достовірність лише частково – на 83,33% встановлює залежність конкурентоспроможності робочої сили від якості, інші чинники становлять 16,67% у формуванні конкурентоспроможності робочої сили, що вимагає додаткової оцінки конкурентоспроможності робочої сили.

Висновки. Таким чином, на основі проведеного аналізу, можна стверджувати, що для забезпечення збалансованого розвитку ринку праці і покращення якісних характеристик робочої сили потрібно підвищувати освітній рівень населення, готувати фахівців для обслуговування найсучаснішого устаткування і обладнання, поліпшувати управління персоналом та складними технічними процесами, орієнтувати освітні програми на перспективу тощо. Зараз для України та її регіонів характерна ситуація, коли закуплені за кордоном техніко-технологічні новачки не можуть ефективно використовуватись через неосвіченість персоналу.

Література

1. Момот В. Основи математичного моделювання ринкової турбулентності / В. Момот // Економіст. – 2002. – №2. – С. 56 – 59.
2. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2009 рік. – Хмельницький : Хмельницьке обласне управління статистики, 2010. – 504 с.

Надійшла 15.04.2011

УДК 331.108: 338.124.4

С. І. ПУЧКОВА

Одеський державний економічний університет

КЛЮЧОВІ НАПРЯМКИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аналізується вплив кризових явищ на необхідність розробки нових механізмів управління персоналом. Запропоновано низку заходів щодо розв'язання проблеми управління персоналом в кризових умовах.

Influence of the crisis phenomena is analyzed on the necessity of development of new mechanisms of management a personnel. The row of measures is offered on the decision of problem of management personnel in crisis terms.

Ключові слова: криза, антикризове управління персоналом, кадровий аутсорсинг, антикризова програма мотивації, лояльність персоналу, кадровий маркетинг.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стрімкий розвиток світової фінансово-економічної кризи, зокрема в Україні, негативно позначився на роботі окремих підприємств. З найбільш гострих проблем підприємства в період кризи слід визначити такі, як вибуття кваліфікованих фахівців, низька виконавська й трудова дисципліна персоналу, недостатня кваліфікація персоналу і окремих керівників, незадовільний морально-психологічний клімат, низький рівень мотивації працівників і, як наслідок, недостатня ініціативність працівників при розв'язанні виробничих проблем, конфронтація адміністрації та персоналу.

Практично всі компанії зараз переглядають штатну чисельність персоналу, намагаються чіткіше розподілити функціонал за співробітниками і максимально використовувати наявні кадрові ресурси. Також організації виявляють персонал, в якому немає особливої необхідності (він набрався в період активного зростання, а у зв'язку з кризою потреба в ньому зникла). Деякі компанії, правда, вважають за краще замість скорочення чисельності штату проводити зниження рівня заробітних плат всьому персоналу – це дозволяє їм зберегти кадри, які є у них зараз, і після завершення кризи і стабілізації ситуації не займатися пошуком персоналу. Багато компаній переглядають соціальний пакет співробітників у бік його скорочення. У більшості компаній також тимчасово припинені всі проекти з навчання персоналу, що, зокрема, призводить і до скорочення чисельності фахівців, що займаються навчанням.

Зазначені проблеми та негативні явища суттєво впливають на діяльність та функціонування компаній. Саме тому в умовах кризи актуальним є переосмислення ролі персоналу в системі управління підприємством, потреба в розробці форм та методів антикризового управління персоналом, їх адаптованості до теперішніх умов господарювання.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання дослідження особливостей управління персоналом в процесі антикризової діяльності підприємства розглядаються в роботах вітчизняних та зарубіжних авторів: М. Армстронга, В. Барінова, В. Василенка, В. Воронкової, В. Гриньової, Ю. Дьоміна, А. Зуба, Є. Короткова, О. Мітіна, В. Пономаренка, О. Пушкаря, Н. Самоукіної, Л. Ситник, Ю. Токаревої, Е. Уткіна, Р. Хіта, А. Чернявського та ін.

Проте, усе ще існує достатньо питань, пов'язаних з дослідженням аспектів управління персоналом в кризових умовах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Деякі аспекти проблеми антикризового управління персоналом підприємства потребують подальшого теоретичного і практичного обґрунтування. Крім того, особливості функціонування підприємства в кризових умовах обумовлюють необхідність переосмислення методів управління персоналом підприємства, що застосовувалися раніше, та використання нових принципів.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження напрямів оптимізації управління персоналом і визначення їх значимості в системі антикризового управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для всіх організацій управління людьми має першорядне значення. Без професійно підготовлених і раціонально розставлених фахівців жодна організація не зможе вижити і досягти своїх цілей. Це положення є основним у концепції стійкого розвитку підприємства й антикризового управління [1, с. 208].

Антикризове управління ж – це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства в довгостроковому

періоді або сукупність усіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення.

Антикризова програма та план антикризових заходів мають задовольняти такі вимоги:

- забезпечувати комплексне вирішення питань фінансового оздоровлення та відновлення працездатності цілісного організму підприємства;
- бути підпорядкованим стратегічним інтересам підприємства в цілому;
- бути привабливими для зовнішніх інвесторів та забезпечувати залучення зовнішніх коштів, необхідних для їх здійснення;
- встановлювати цілі, які кількісно вимірюються та можуть контролюватися;
- містити рішення, що усувають існуючі проблеми і загрозу для функціонування підприємства;
- конкретизувати завдання в розрізі структурних підрозділів та функціональних служб підприємства;
- передбачати змістовні (кількісні та якісні) наслідки запропонованих заходів, можливі терміни їх отримання [2].

Кризовий стан підприємства і особливо розробка та реалізація антикризової програми, спрямованої на його переборення, істотно змінюють методичні засади управління персоналом, що і обумовлює доцільність виокремлення переліку цих завдань в окрему підсистему – антикризове управління персоналом.

Для успішної розробки антикризової програми управління персоналом необхідно на початковому етапі провести діагностику кризових явищ.

Так, за даними експрес-обзору, проведеного компанією „Ернст енд Янг” в Україні, можна спостерігати наступні тенденції:

– Незначне підвищення активності компаній на ринку праці у 2010 році, що виявляється в активізації найму управлінського персоналу середньої ланки (у 2009 році набір персоналу в багатьох компаніях був припинений).

– Все більшою мірою використовується диференційований підхід до визначення рівнів заробітних плат співробітників. Планується перегляд рівнів зарплат у бік їх підвищення.

– Компанії як і раніше ретельно відстежують витрати на навчання співробітників. Перевага віддається тренінгам, які пов'язані з виробничою необхідністю.

– Заміна набору пільг: введення страхування життя, підвищення розміру матеріальної допомоги, зниження лімітів і кількості службових мобільних телефонів, збільшення лімітів на паливо для службового транспорту, здешевлення медичної страховки. Однак плани компаній спрямовані на поступове розширення набору пільг для працівників [3].

Криза – своєрідний тест і час можливостей для HR-менеджерів. Треба розуміти, що якщо функція управління персоналом не зміниться, не трансформується в стратегічного партнера бізнесу, не витримає випробування кризою, то управління персоналом залишиться тільки адміністративною функцією, на якій лежить ведення кадрового діловодства і розрахунок зарплат.

Концепція антикризового управління персоналом спонукає керівників організації зосереджуватися на стратегічних, перспективних напрямках роботи з людьми.

Щонайперше завдання організації в кризовій ситуації – зменшити витрати, у т.ч. на персонал. Керівництву підприємств необхідно знайти недорогий і ефективний спосіб забезпечити бізнес професійною підтримкою і організувати безперебійну роботу основних підрозділів.

Одним з оптимальних способів є аутсорсинг, а саме: передача певних функцій на обслуговування іншій компанії, що спеціалізується у відповідній галузі. Кадровий аутсорсинг в умовах кризи є якнайкращим способом економії коштів і скорочення статті адміністративних витрат. При цьому якість послуг, що надаються, стоїть на високому професійному рівні за рахунок вузької цілеспрямованої спеціалізації компанії-провайдера.

Компанії, які вводять використання зовнішніх послуг в свою роботу, в результаті зменшують загальні витрати. Таким чином, скориставшись послугами кадрового аутсорсингу, компанія здобуває економічно вигідного професійного партнера, який на перший погляд є його внутрішнім фахівцем, але в той же час залишається самостійним і юридично незалежним [4, с. 182].

Які б не існували прекрасні ідеї, новітні технології, сприятливі зовнішні умови, але без добре підготовленого персоналу високої активності домогтися неможливо.

Навчання персоналу в компанії (незалежно від економічної ситуації в країні або в світі) планується і будується виходячи із завдань бізнесу. Криза внесла свої корективи, і в багатьох галузях бізнесу планування стало можливим не більше ніж на 3 місяці, якщо не на місяць. Тому, на питання «Чому навчати персонал?» можуть відповісти цілі компанії. У будь-якому випадку, повністю відмовлятися від корпоративного навчання не можна, оскільки це може призвести до наступних наслідків:

- Зниження ефективності внутрішніх процесів компанії, особливо при відмові від інтеграційного навчання.
- Різка відмова від навчання може послужити причиною відтоку найбільш кваліфікованого персоналу.

- Ризик морального застарівання знань співробітників, що позначиться на ефективності їх роботи.
- Можливо, саме криза змусить керівників бізнесу задуматися про впровадження системи управління навчанням.

Варіантів виходу для компаній з ситуації, що склалася, може бути декілька, наприклад:

1. Заміна тренінгів робочими сесіями, на яких вирішуватимуться саме поточні завдання бізнесу (не давати на тренінгах відірваних від бізнесу кейсів, а опрацьовувати конкретні поточні бізнес-завдання; таким чином, збільшиться залученість працівників в процес навчання, а результати тренінгу в онлайн-режимі використовуватимуться в роботі).

2. Розвиток коучинг-підходу при управлінні персоналом (що означає залучення лінійного менеджменту до розвитку співробітників).

3. Впровадження системи e-learning. Даний формат навчання вимагає менших витрат порівняно з традиційним форматом навчання, при його впровадженні очевидні наступні плюси:

- комунікація формалізованих знань за короткий строк по всій компанії;
- швидка адаптація нових співробітників;
- зниження втрат робочого часу і витрат на навчання (навчання прямо на робочому місці) [5].

Поточна економічна ситуація ставить 2 основні завдання, незалежно від того, на якій стадії зрілості знаходиться HR-система:

1. Утримання кращих співробітників.

За даними дослідження Talent Drain, проведеного у Великобританії в 2009 році, було виділено найбільш та найменш популярні заходи для забезпечення лояльності персоналу (табл. 1) [5].

2. Підвищення ефективності співробітників, управління результативністю співробітників.

Для багатьох компаній це питання було актуальним завжди, для частини компаній воно стало актуальним тільки в кризу. Цікаво, що в компаніях, де не існувало єдиної системи оцінки результативності персоналу (performance appraisals), актуальним є завдання розробити і впровадити цю систему.

Криза примушує компанії мотивувати в основному тих, хто здатний в сьогоdnішніх умовах дати швидкий результат. Часто основним мотиватором в антикризовому управлінні стають гроші. При цьому системи довгострокової мотивації управлінського персоналу, такі як опційні програми і довгострокові бонуси, розраховані на період від шести років, при кризі малоефективні. В умовах нестабільності переважні короткострокові системи мотивації (від трьох до шести місяців) направлені на досягнення оперативних цілей, необхідних для подолання кризи.

Таблиця 1

Ініціативи щодо утримання працівників

5 найбільш популярних ініціатив щодо утримання працівників	5 найменш популярних ініціатив щодо утримання працівників
Поліпшення процесу адаптації та інтеграції в компанію (63% респондентів)	Редизайн роботи (8% респондентів)
Підвищення залучення працівників, поліпшення комунікацій (61%)	Покращені комунікації про зарплату і умови праці (12%)
Можливість навчання і розвитку (52%)	Підвищення різноманітності персоналу (diversity) (15%)
Поліпшення техніки відбору персоналу (46%)	Бонуси за підбір / адаптацію персоналу (17%)
Підвищення навиків управління персоналом лінійних менеджерів (38%)	Поліпшення фізичних умов праці (17%)

Перш ніж розробляти які-небудь антикризові мотиваційні схеми, перш за все, необхідно визначитися з питанням: «Хто саме є стратегічно значущим, тобто „ключовим персоналом“, в збереженні якого компанія зацікавлена і намагатиметься його утримати, прикладаючи для цього максимум сил і можливостей?»

Як правило, до ключових співробітників компанії відносяться:

- Топ і лінійні керівники;
- лідери напрямів, що необов'язково займають керівні посади; можливо, це рядові менеджери;
- креативні працівники або так звані «генератори ідей»;
- носії безцінного корпоративного досвіду: специфічних і вузькопрофесійних знань, навиків;
- позитивні і лояльні компанії неформальні лідери, харизматичні особистості, які виступають своєрідними і абсолютно реальними агентами впливу на інших співробітників.

Після того, як визначені ключові співробітники, можна приступати до розробки антикризової мотиваційної програми, яка повинна складатися з двох основних блоків:

I. Діяльність, направлена на підтримку лояльності співробітників до компанії і менеджменту. Цього можна добитися грамотним розподілом інформаційних потоків в компанії:

- інформування персоналу про заходи, що робляться керівництвом з подолання кризи;
- залучення співробітників до реалізації антикризової програми, розробленої керівництвом;
- підкреслення значущості всіх співробітників для компанії;
- надання гарантії подальшої зайнятості і затребуваності в організації.

II. Розробка і реалізація спеціальних програм оплати праці і стимулювання. Реалізація цього блоку

цілком залежить від реальної економічної ситуації в організації і позиції вищого керівництва. Як варіанти, тут можуть бути задіяні такі заходи, як:

- збереження для ключових співробітників премій і бонусів (цілком або якійсь частині) навіть при існуючому зниженні темпів і обсягів продажів;
- додаткові разові виплати, навіть якщо продажі зовсім припинилися;
- надання нових можливостей для кар'єрного і/або професійного зростання;
- короткострокові системи мотивації.

Важливим стратегічним напрямком системи антикризового управління персоналом є ефективне застосування кадрового маркетингу. Це забезпечується низкою способів:

- пошук перспективних студентів уже з молодших курсів вузів і коледжів, яким надається можливість роботи в організації в період канікул, виплати стипендій за рахунок її ресурсів, допомога в проходженні виробничої практики, у підготовці і захисті дипломних робіт;
- співробітництво з державною службою зайнятості;
- використання приватних фірм у підборі і підготовці менеджерів та іншого персоналу;
- взаємодія з організаціями, що здійснюють лізинг персоналу, тобто працівників, що тимчасово відряджаються, "напрокат";
- організація прогностичних досліджень із проблем підготовки і перепідготовки кваліфікованих працівників організації [1, с. 210].

В умовах нестабільної роботи, коли виробничі потужності не завантажені та обмежені можливості перспективного планування потреб організації в трудових ресурсах, можна скористатися зарубіжним досвідом. Там давно практикують використання двох типів контрактів з найму робочої сили:

1. Постійні контракти з елітою (робітники, майстри, спеціалісти та ін.), тобто з тими, хто працює в організації 10–15 років; незалежно від завантаження виробничих потужностей їх праця оплачується високо і регулярно);

2. Контракти на обмежений період, тобто на час зростання завантаження виробничих потужностей; контракти з цими робітниками постійно переукладаються, і це приблизно 30–40 % робочих кадрів. [6, с. 204].

Висновки. Особливістю підходу до вирішення проблем в антикризовому управлінні є системний підхід до діагностики, попередження, подолання наслідків кризи, розробка стратегії реструктуризації підприємства і застосування нестандартних методів з управління персоналу. Це обумовлює доцільність визначення основних напрямків, які повинні розроблятися у процесі антикризового управління підприємством.

Можна запропонувати наступні рекомендації щодо забезпечення підходів у сфері антикризового управління персоналом:

- створення гнучкої організаційної структури організації, ліквідація зайвих підрозділів, часткове звільнення співробітників за рахунок перерозподілу обов'язків;
- розробка та послідовна реалізація концепції антикризового управління персоналом;
- впровадження методів кадрового маркетингу, що дозволяє підвищити якість кадрової селекції у процесі наймання персоналу;
- щорічна атестація, аудит персоналу;
- модернізація культури управління;
- діагностика та аналіз кризових явищ в системі управління персоналом;
- розробка системи заходів щодо заохочення робітників з урахуванням їх орієнтації та впливу на кінцеві показники роботи організації.

Література

1. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : [навч. посібник] / В. О. Василенко. – [2-е вид., виправл. і доп.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
2. Рекомендації щодо розробки антикризових програм дій підприємств-членів ОПОЛ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.cstei.lviv.ua/upload/pub/MSP.
3. Веселкова Е. Изменения кадровых политик и практик в начале 2010 года / Е. Веселкова // Менеджер по персоналу. – 2010. – № 6. – С. 54–59.
4. Продіус І. П. Основні механізми управління персоналом в умовах кризи / І. П. Продіус // Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – Вып. 1 (31). – С. 181–184.
5. Гришаква Н. Влияние кризиса на HR-стратегию компании [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hrm.ru>
6. Управління людськими ресурсами: філософські засади : [навч. посібник / під ред. В. Г. Воронкової]. – К. : ВД „Професіонал”, 2006. – 576 с.

Надійшла 15.04.2011

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ПОТРЕБНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ

В данной статье рассмотрена политика антикризисного управления по выявлению и предотвращению кризиса на предприятии, а также государственная политика в регулировании кризисных ситуаций

In this article the politics of crisis management to identify and prevent the crisis on the company, as well as public policy in crisis management.

Ключевые слова: антикризисное управление, кризис, факторы, государственная политика, процедуры, элементы.

В условиях рыночной экономики особенно необходимо отметить антикризисное управление по предотвращению или преодолению кризиса организации. В этом определении объединены две составляющие антикризисного управления: предотвращение ещё не наступившего кризиса и преодоление уже наступившего кризиса.

В реальной практике задачи антикризисного управления часто разнесены во времени, характеризуют качественно различающиеся состояния предприятия и предполагают использование разных инструментов управления.

Решение первой задачи антикризисного управления по предотвращению кризиса предполагает всесторонний, системный и стратегический подход к анализу и разрешению возникающих проблем и имеет общие для многих предприятий черты. Такой подход можно назвать антикризисным управлением в широком смысле, которое представляет собой сохранение и укрепление конкурентного положения предприятия, а также управление в условиях неопределённости, риска. В этом случае антикризисное управление применяется на любом предприятии независимо от его экономического положения (используется и на самых успешных предприятиях) и от его стадии жизненного цикла (используется на всех стадиях жизненного цикла).

Решение второй задачи по преодолению кризиса всегда носит специфический характер, и поэтому его можно назвать антикризисным управлением в узком смысле. Суть антикризисного управления в узком смысле заключается в предотвращении банкротства предприятия, восстановление его платёжеспособности. Это управление в условиях конкретной кризисной ситуации, направлено на вывод предприятия из данной кризисной ситуации и восстановление его конкурентоспособности, и чаще всего имеет место на стадии спада.

Можно выделить концептуальную установку антикризисного управления организациями, которая выражается в следующих основных положениях:

- кризисы можно предвидеть, ожидать и вызывать;
- кризисы в определённой степени можно ускорять, предвирать и отодвигать;
- к кризисам можно и необходимо готовиться;
- кризисы можно смягчать, кризисные процессы в определённой степени управляемы, управление процессами выхода из кризиса способно ускорить эти процессы и минимизировать их негативные последствия;
- управление в условиях кризиса требует особых подходов, инструментов, знаний и навыков.

Также провести следующую классификацию организационных кризисов и выделить три типа кризисов предприятия:

- кризис ликвидности;
- кризис успеха;
- кризис стратегии [1].

Кризис ликвидности означает реальную потерю платёжеспособности, которая может закончиться ликвидацией предприятия. Поэтому предприятию нужны срочные меры по выходу из кризиса.

Кризис успеха (результатов деятельности) характеризуется негативным отклонением фактического состояния от запланированного. Например, по показателям продаж, денежных поступлений, прибыли, рентабельности, затрат и т. д.

Кризис стратегии менее заметен. Положение предприятия в данный момент времени может казаться вполне удовлетворительным, но начинают происходить сбои в развитии предприятия, снижается потенциал успеха, ослабевают защитные возможности в конкурентной борьбе.

Различают три основных вида кризиса ликвидности: сбыта, издержек и финансовый кризис.

При кризисе сбыта предприятие не может продавать свою продукцию в объёмах, необходимых для достижения уровня безубыточного производства. Причиной кризиса сбыта могут быть неконкурентоспособность продукции, плохой маркетинг и отсутствие платёжеспособного спроса.

При кризисе издержек себестоимость производства продукции на предприятии выше среднерыночной, что вынуждает предприятие либо продавать продукцию по завышенным ценам, что ведёт, в свою очередь, к кризису сбыта, либо торговать себе в убыток, что неизбежно ведёт к банкротству.

Причиной кризиса издержек являются завышенная энерго- и материалоемкость продукции, несовершенство технологических процессов, низкая производительность труда, ошибки в управлении и т.д.

При финансовом кризисе у предприятия отсутствуют денежные средства на возобновление производства, уплату налогов, выплату заработной платы, оплату электроэнергии, коммунальных услуг и т.д.

На практике, как правило, предприятие сталкивается одновременно со всеми тремя типами кризиса. В задачу антикризисного менеджера входит проведение анализа особенностей развития кризиса на конкретном предприятии и выработка наиболее рациональной стратегии выхода из кризиса.

Причиной возникновения кризисной ситуации в деятельности предприятия могут быть внешние либо внутренние факторы:

К внешним факторам относятся: тип экономической системы; несбалансированная кредитная политика или её полное отсутствие; структура потребностей населения; уровень доходов и накоплений населения; величина платёжеспособного спроса клиентов-предприятий; фаза экономического цикла; политико-правовая нестабильность и экономическая неопределенность государственного регулирования; темп и размеры инфляции; научно-техническое и информационное развитие производственного цикла; уровень культуры общества; международная конкуренция;

К внутренним факторам: ошибочная рыночная философия фирмы; отсутствие или неправильные принципы ее действия; нерациональное использование ресурсов и низкое качество продукции; невысокий уровень менеджмента и маркетинга; несоответствие уровня управленческой и организационной культур предприятия его технологической структуре [2].

Указанные причины не являются непосредственными причинами возникновения кризиса на той или иной стадии жизненного цикла предприятия и тем более его банкротства. Однако они влияют на развитие факторов ухудшения финансово-экономического и хозяйственного состояния предприятия. Причины кризиса и банкротства предприятий всегда обусловлены непродуманностью системы менеджмента и ошибками управления.

В условиях, когда предприятие состоятельно, нормально функционирует на рынке, имеет положительные экономические и финансовые результаты, антикризисное управление должно быть нацелено на профилактику (предотвращение) кризисных явлений. Антикризисное управление базируется на некоторых принципах, которые и отличают антикризисное управление от обычного.

В общем случае политика антикризисного управления заключается в разработке системы методов предварительной диагностики угрозы банкротства и "включения" механизмов финансового оздоровления организации, обеспечивающих ее выход из кризисного состояния.

Проблематика банкротства, связанная с кризисом на предприятии, и в какой бы фазе кризисного состояния предприятия ни разворачивалась процедура банкротства, решающую роль должны играть антикризисные меры.

Особенно актуальны теория и практика антикризисных мер в России, где в силу сложившегося устойчивого кризиса неплатежей абсолютно большинство предприятий легко попадают под критерии признания их банкротами.

Антикризисное управление существенно отличается от традиционного управления предприятиями и имеет свою специфику, которая связана с существенными изменениями в условиях деятельности предприятий, а также непредсказуемостью ситуации и новыми управленческими проблемами. В условиях кризиса, кризисных тенденций или их последствий на определенный период могут измениться цели деятельности предприятия. Имеется еще и фактор времени, отпущенного по закону на выход из банкротства и погашение долгов.

В отличие от традиционного управления на первый план в антикризисном управлении часто выходят непредсказуемость в действиях, отсутствие четкого распределения функций между участниками на длительный период. Возникают и такие факторы, как недостоверная или недостаточная информация.

В условиях антикризисного управления усиливаются мотивации к более упорному и самоотверженному труду в целях преодоления временных трудностей, следовательно, вступают в силу новые, порой неординарные системы поощрения и стиль руководства.

Всю совокупность процедур, применяемых к предприятиям-должникам, можно разделить на две основные группы: процедуры предупреждения банкротства и ликвидационные процедуры. К процедурам предупреждения банкротства относятся:

- досудебная санация;
- наблюдение;
- внешнее управление.

Досудебная санация (оздоровление) – это процедура, когда собственник предприятия, кредитор или другое заинтересованное лицо оказывает финансовую помощь предприятию-должнику. Досудебная санация может быть осуществлена за счет федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов, а также за счет бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и внебюджетных фондов.

Целью процедуры наблюдения является обеспечение сохранности имущества должника и

проведение анализа финансового состояния должника. При осуществлении наблюдения устанавливается также наличие признаков фиктивного либо преднамеренного банкротства.

Под внешним управлением имуществом предприятия - должника понимается процедура, направленная на продолжение деятельности этого предприятия. Внешнее управление вводится решением арбитражного суда по заявлению должника, собственника предприятия или кредитора и осуществляется на основании передачи функций по управлению предприятием-должником арбитражному управляющему.

Следовательно, главная задача этих процедур – обеспечить вывод предприятия из неплатежеспособного состояния и нормальное его функционирование.

К ликвидационным процедурам относятся:

- принудительная ликвидация предприятия-должника по решению арбитражного суда;
- добровольная ликвидация несостоятельного предприятия под контролем кредиторов.

Ликвидация предприятий-должников осуществляется в процессе конкурсного производства, при котором определяется ликвидируемое имущество должника (конкурсная масса), распределяемое между кредиторами в порядке очередности.

В отличие от предупредительных ликвидационные процедуры, безусловно, ведут к прекращению деятельности предприятий.

Механизм антикризисного управления состоит из следующих основных элементов (подсистем):

1. Диагностика финансового состояния.
2. Оценка бизнеса предприятия.
3. Маркетинг.
4. Организационно-производственный менеджмент.
5. Управление персоналом.
6. Финансовый менеджмент.
7. Антикризисная инвестиционная политика.
8. Антикризисное бизнес-планирование.
9. Организация ликвидации предприятия.

Мероприятия по выходу из кризиса можно подразделить на тактические и стратегические.

Тактические (оперативные) мероприятия по выходу из кризиса могут быть защитными (сокращение расходов, закрытие подразделений, сокращение персонала, сокращение производства и сбыта), так и наступательными (активные маркетинговые исследования, высокие цены на продукцию, использование внутренних резервов, модернизация, совершенствование управления).

Стратегические мероприятия заключаются в анализе и оценке положения предприятия, изучении производственного потенциала, разработке производственных программ, политики доходов, инноваций, разработке общей концепции финансового оздоровления предприятия.

Государственная политика в регулировании кризисных ситуаций заключается в минимизации экономического и социального ущерба, вызванного банкротством организации. При этом важно отметить, что разорение неэффективных предприятий является важнейшим фактором рыночной экономики, обеспечивающим ее рост и развитие [3].

Антикризисная политика государства реализуется на трех уровнях:

- поддержание конкурентоспособности основных отраслей национального хозяйства;
- предупреждение и недопущение кризисов в экономически и социально значимых сферах, таких как банковский бизнес или сфера общественного транспорта;
- уменьшение негативных последствий банкротства предприятия, максимально полное удовлетворение интересов его сотрудников и кредиторов.

В сферах, имеющих особое значение для экономической и социальной жизни, государство применяет специальные меры предупреждения кризисных ситуаций.

Такие меры можно разделить на две группы:

- финансовая поддержка;
- особое администрирование.

Подобные превентивные меры позволяют минимизировать риски банкротства общественно-значимых предприятий а также сгладить негативные последствия такого банкротства. К общественно-значимым относятся градообразующие и стратегические предприятия, банки, страховые и финансовые компании, сельскохозяйственные предприятия, а также естественные монополии.

К основным формам финансовой поддержки относятся:

- целевое финансирование на возвратной и безвозвратной основе;
- субсидирование процентной ставки по кредиту;
- предоставление гарантий по кредиту;
- налоговые льготы;
- налоговый кредит.

Особое администрирование деятельности предприятий выражается в следующих формах:

- введение дополнительных форм отчетности;

- установление обязательных нормативов;
- лицензирование;
- обязательное страхование ответственности;
- законодательное ограничение тарифов;
- другие законодательные ограничения [4].

Суть механизмов антикризисного управления заключается во внедрении системы методов предварительной диагностики угрозы банкротства и своевременном проведении финансового оздоровления организации, обеспечивающего ее выход из кризисного состояния. Само по себе финансовое оздоровление состоит из трех этапов: этап устранения неплатежеспособности, этап восстановления финансовой устойчивости, и этап обеспечения финансового равновесия.

Государственное регулирование кризисных ситуаций направлено на недопущение системных кризисов на рынках и обеспечении гарантий максимального возврата средств кредиторам обанкротившегося предприятия. Новый закон о банкротстве детальнейшим образом описывает процедуру банкротства и правила действия сторон. Законодательные процедуры ориентированы, в первую очередь, на поиск возможностей по санации предприятия, и лишь при полном исчерпании таких возможностей – на его ликвидацию.

Литература

1. Захаров В. Я. Антикризисное управление. Теория и практика : [учебное пособие для ВУЗов, обучающихся по спец. экономики и управления (060000)] / Захаров В. Я., Блинов А. О., Хавин Д. В. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 287 с.
2. Хит Р. Кризисное управление для руководителей и менеджеров / Хит Р. – М. : Изд-во ЛОРИ, 2004. – 486 с.
3. Жарковская Е. П. Антикризисное управление : [учебник] / Е. П. Жарковская, Б. Е. Бродский. – [3-е изд., испр. и доп.]. – М. : Омега-Л, 2006. – 355 с.
4. Антикризисное управление : [учебное пособие / под ред. К. В. Балдина]. – М. : Гардарики, 2005. – 271 с.

Надійшла 14.04.2011

ЗМІСТОВІ, ТЕХНОЛОГІЧНІ Й ГАЛУЗЕВІ АСПЕКТИ ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

УДК 159. 928: 356. 13: 928: 81'243

Н. М. ФЕДОРОНЧУК
Хмельницький національний університет**АНАЛІЗ СТРАТЕГІЙ НАВЧАННЯ В АМЕРИКАНСЬКІЙ ПСИХОЛОГІЇ**

В статті розглядаються дослідження американських вчених проблеми психологічних стратегій навчання, дається їхнє визначення та демонструються види навчальних стратегій на різних рівнях засвоєння знань що веде до розвитку самостійності студентів.

The research of American scientists of learning strategies are presented in the article. Strategies definition and some kinds of strategies on different stages of knowledge acquisition are given that encourage students to learn independently.

Ключові слова: психологічні стратегії навчання, процедурні знання, самостійне навчання.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі наукових досліджень вчені переключують увагу в своїх дослідженнях з того, як вчителі працюють і думають на те, що студенти думають і як виконують завдання. Традиційно, студенти виконують різноманітні завдання, але все ж більш важливим є опанування процесом самостійного навчання, тобто чітко оцінювати ситуацію, обирати відповідні стратегії та контролювати ефективність цих стратегій. Вивчення цих наукових даних актуалізує проблематику статті.

Аналіз останніх досліджень. Поняття «стратегія навчання» досліджувалось такими американськими психологами, як Weinstein C. E., Mayer R. E. (1986); Crowl T. K., Kaminsky S., Podel D. M. (1997); Arends R. I. (1997); Posner G. J., Rudnitsky A. N. (1986) та детально розроблялось з різних позицій.

Мета статті – розглянути дослідження американських вчених проблеми психологічних стратегій навчання, дати їх визначення та види.

Виклад основного матеріалу. Поняття «стратегія навчання» трактується як техніка, якою користується студент в процесі мислення, включаючи пам'ять, яку студенти використовують під час виконання завдань [1]; техніка, яка може бути застосована в різноманітних ситуаціях для того, щоб допомогти студентам зрозуміти інформацію [2]; свідомі кроки чи поведінка, якою користується студент, щоб підвищити рівень оволодіння інформацією; накопичення, збереження, активізація в пам'яті попередніх знань чи досвіду і користування новою інформацією. Тобто стратегії навчання мають свою мету, предмет та засоби.

Також американськими вченими визначена мета стратегій навчання, яка полягає в навчанні студентів вчитися самостійно, тобто навчитися робити наступне:

- 1) точно діагностувати навчальну ситуацію;
- 2) вибрати стратегію для вирішення поставлених проблем;
- 3) проконтролювати ефективність стратегії;
- 4) бути достатньо мотивованим, щоб залучитися до навчальної ситуації для її повного завершення.

Для того, щоб виконувати завдання в процесі навчання, студенту необхідно обирати спосіб мислення та відповідну поведінку. Отже, для того, щоб виконати завдання, студент змушений скористатись кількома стратегіями одночасно. Це, на переконання вчених, повинно сприяти самостійному підходу студентів до оволодіння знаннями.

Американські психологи намагаються пояснити, як нова інформація пов'язується з уже засвоєною у процесі навчання. Попередні знання – це сума знань та досвіду отриманих протягом життя і те, що людина використовує в новому досвіді навчання. Висновок: попередні знання контролюють можливості подальшого навчання.

Сучасна пізнавальна психологія не лише робить наголос на важливості попереднього знання у навчанні, вона також ділить знання на три категорії: декларативні знання, процедурні знання і умовні знання [3].

Декларативні знання – знання, коли студент має уявлення про що-небудь. Знання віршів, фактів, переліку дат, поняття про фізичний та соціальний світ. Особиста точка зору є також формою декларативних знань.

Процедурні знання – це знання, яким володіє індивідуум про те, як робити щось, тобто як декламувати вірш, грати гру. Важливо пам'ятати, що знання правил гри відносяться до декларативних знань, в той час знання як грати гру є процедурними знаннями.

Третя категорія – знань це умовні знання, тобто знання коли і чому використовувати декларативні та процедурні знання. Вміння розрізняти ці три типи знань являється важливим для вчителя.

Arends R. I. [1] пропонує чотири основних стратегії та дає їм визначення. Це – стратегії повторення, детального розгляду (знаходження аналогій, нотування у вигляді матриці, перегляду питань, читання, відображення, відтворення та повторення), організаційні стратегії (мнемотехніка, висвітлення інформації в загальних рисах та малювання карт), метакогнітивні стратегії.

Повторення – стратегія, за допомогою якої студент, одержавши нову інформацію, пов'язує її з уже засвоєною. Всі ми добре знайомі з простим повторюванням в голос інформації, яку хочемо запам'ятати; це називається механічним повторенням. Просте повторювання інформації знову і знову допомагає тримати її в короткотривалій пам'яті; при цьому мало ймовірності, що вона буде перенесена в довготривалу пам'ять. Більше того, просте повторювання не забезпечить запам'ятовування більш комплексної інформації. Людина не може запам'ятати всіх слів чи ідей в книжці просто читаючи книжку в голос. Засвоєння більш комплексного матеріалу вимагає використання більш комплексних стратегій, які виходять за рамки механічного повторення інформації. Підкреслення ключових слів та ідей і виконання занотовування на полях являються двома стратегіями комплексного повторення, яких слід навчити студентів для того, щоб допомогти їм запам'ятовувати більш складний навчальний матеріал. Підкреслення ключових слів та ідей – це техніка, якою вже володіє більшість студентів поступаючи в вищі навчальні заклади. Підкреслювання допомагає студентам дізнатися більше з тексту з декількох причин: по-перше, ця стратегія допомагає фізично локалізувати ключові ідеї, які допоможуть в перегляді та швидшому і більш ефективному запам'ятовуванні інформації; по-друге, процес відбору ключових ідей для підкреслення супроводжується знаходженням зв'язків між новою інформацією та попередньо засвоєними знаннями. На жаль, студенти не завжди використовують цю процедуру достатньо ефективно. Часто вони підкреслюють майже все, а це не допомагає виявити основну інформацію і швидко переглянути її перед контролем. Студенти дуже часто мають труднощі у визначенні інформації, яка є більш чи менш важливою.

Помітки та записи є ще одним прикладом стратегій комплексного повторення. Ці стратегії допомагають студентам знаходити нову специфічну інформацію, але не допомагають студентам робити цю інформацію більш значимою. Комплексне повторювання – це щось на зразок перекодування інформації в довготривалу пам'ять. Прикладом того є підкреслення ключових слів та нотування.

Стратегія детального розгляду допомагає процесу створення нових понять в новій інформації, додаючи деталі та знаходячи взаємозв'язки. До стратегії детального розгляду належить конспектування, знаходження аналогій, нотування у вигляді матриці, проводячи порівняння комплексної інформації, попереднє опитування, читання, відображення, відтворення та повторення.

Конспектування. Записи прослуханого допомагають студентам зберігати це для пізнішого перегляду. Але під час презентації нового матеріалу студенти намагаються занотовувати все слово в слово, що свідчить про те, що студенти мають труднощі з визначенням головної та другорядної інформації.

Використання аналогій – це інший спосіб детального опрацювання матеріалу. Аналогії – це порівняння, зроблені для демонстрації схожості між подібними речами або ідеями, які мають також багато відмінностей (наприклад, серце і насос).

Метод PQ4R використовується, щоб допомогти студентам запам'ятати те, що вони читають. Р – означає попередній перегляд, Q – означає питання, 4Rs – читання, роздумування, декламування і огляд. Студентам, які виконують завдання на читання, слід дотримуватись наступних кроків.

Крок 1. Перегляд заголовку і підзаголовків, читання вступу і висновків, передбачення подій в тексті.

Крок 2. Перегляд змісту, постановка питань до тексту.

Крок 3. Читання тексту. Звертання уваги на головні ідеї і знаходження відповідей на сформульовані питання.

Крок 4. Роздуми читаючи. Створення візуальних образів з тексту. Спроби з'єднати нову інформацію по тексту з тим, що вже відомо.

Крок 5. Після читання переказ тексту відповідаючи в голос на питання без книги, пригадуючи інші важливі факти з тексту.

Крок 6. Перегляд тексту, перечитування, якщо необхідно, і знову відповіді на запитання, які були сформульовані.

Отже, застосування цього методу є ефективним, допомагає студентам пригадати інформацію з тексту.

Організаційні стратегії – це третя категорія стратегій, які мають на меті збільшити значущість нового матеріалу шляхом створення нових змістовних структур у тексті; передбачається перегрупування чи розподіл ідей, інформації на менші підгрупи. До них належать викладення змісту коротко, в загальних рисах; складання діаграм; мнемонічна техніка.

Стратегія викладення змісту коротко, в загальних рисах допомагає студенту навчитись пов'язувати різноманітні ідеї контексту з його головною ідеєю. Початок кожного абзацу чи розділу в тексті дає можливість створити уяву про головну ідею в самому абзаці чи розділі, а також зв'язок з наступними абзацами. Необхідно відмітити, що більший відсоток студентів не вміють цього робити без відповідної попередньої підготовчої практики.

Метакогнітивні стратегії відносяться до усвідомлення або обдумування студентом його власного процесу мислення і спроможності контролювати когнітивні процеси. Метакогнітивні стратегії включають і знання про пізнавальні процеси та спроможність контролювати та оцінювати свої пізнання.

Метакогнітивні стратегії є четвертим видом стратегій. Метакогнітивні стратегії розроблені для

студентів, які задумуються над їх власним способом мислення і їх здібностями використовувати стратегії відповідно до ситуацій.

Більшість психологів погоджуються, що метакогнітивні стратегії мають два компоненти: знання про процес пізнання, і саморегульовані механізми, як наприклад, пізнавальний контроль і моніторинг. Знання про процес пізнання складається з інформації і розуміння, що учень має власні процеси мислення, а також знання про різні навчальні стратегії для того, щоб використовувати їх у навчальних ситуаціях.

Crowl T. K., Kaminsky S., Podel D. M. також навчають стратегіям, якими можуть користуватись студенти навчаючись самостійно. Ці стратегії включають повторення, детальний розгляд, організацію та моніторинг, тобто самоконтроль.

Основою для відбору відповідних стратегій навчання автор вважає розуміння того, як студенти навчаються і як розвивається розуміння. Все більше американських вчених вивчають процес зміни мислення тих, хто навчається. Недавні дослідження зосереджують увагу на тому, щоб навчити студентів вчитися.

Цей підхід, як вказує Crowl T. K., базується на кількох джерелах: дослідження усвідомленості студентів їхнього процесу мислення, признання факту, що студентів можна навчати стратегіям для самостійного навчання, перспектива, що студентам слід активно долучатись до процесу навчання.

Необхідно пам'ятати, що навчаючи студентів стратегіям самостійного засвоєння знань, слід впевнитись, що вони будуть застосовані у відповідних практичних ситуаціях [2].

Weinstein, C. E., Mayer, R. E. пропонують чотири стратегії для самостійного навчання: повторення, детальний розгляд, розподіл на категорії та самоконтроль.

Повторення: автори виявили, що вік є рушійним фактором у спонтанному використанні стратегії повторення інформації. Студенти, які володіють цією технікою, краще виконують завдання на запам'ятовування порівняно з непідготовленими студентами. Ця стратегія є більш ефективною під час засвоєння базових знань.

Детальний розгляд застосовується при виконанні комплексних завдань шляхом перефразування, підведення підсумку, створення аналогій та відповіді на питання. Найкращою стратегією при виконанні комплексних завдань є занотовування.

Організаційна стратегія передбачає розподіл на категорії та об'єднання в групи подібних ідей чи предметів.

Самоконтроль є складовою метакогнітивної усвідомленості студента і це є першим кроком в діагностуванні та виправленні власного процесу навчання. Студенти, які контролюють своє навчання, є більш успішними [4].

Висновки. Отже, в статті розглядаються різноманітні стратегії, розроблені американськими психологами, що спрямовані допомагати студенту навчатись самостійно. Разом з тим відомо, що стратегії навчання поки не застосовуються широко на практиці. Постає питання, чи можемо ми сподіватися від студентів запам'ятовування великих об'ємів інформації, вирішення проблем та відповідальності за власне навчання. Якщо так, то вони повинні бути забезпечені засобами та стратегіями для досягнення поставлених завдань. З другого боку, час, який буде використаний для навчання стратегій, буде забраний у студентів, щоб навчити їх іншим поняттям, а час є завжди обмеженим в процесі освіти. Дорослі в суспільстві сподіваються отримати усесторонню освіту, щоб бути в змозі застосовувати свої знання на практиці. Тому питання полягає в тому: чи володіння передовими метакогнітивними стратегіями призведе до розуміння та засвоєння необхідних знань?

Література

1. Arends R. I. Classroom instruction and management / Arends R. I. – New York : The McGraw-Hill Companies, Inc., 1997. – 255 p.
2. Crowl T. K. Edeucational psychology: Windows of Teaching / Crowl T. K., Kaminsky S., Podel D. M. – London : Brown & Benchmark, 1997. – 399 p.
3. Posner G. J. Course design: a guide to curriculum development for teachers / Posner G. J., Rudnitsky A. N. – [3-d ed.]. – Boston : Addison Wesley Longman, Inc, 1997. – 312 p.
4. Weinstein C. E. The teaching of learning strategies. In M. C. Wittrock. (Ed.) Handbook of research on teaching / Weinstein C. E., Mayer R. E. – New York : Macmillan, 1986 – P. 315–327.

Надійшла 10.04.2011

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕС-СИСТЕМ

УДК 330.45

Д. О. РЕДЬКІН

Одеський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

В статті висвітлено особливості формування підприємницького середовища в Україні, запропоновано складові ефективних механізмів формування сприятливого макроекономічного середовища для розвитку малого та середнього бізнесу.

The article highlights the features of the business environment in Ukraine, suggested components of effective mechanisms for the formation of a favorable macroeconomic environment for small and medium businesses.

Ключові слова: підприємництво, підприємницькі структури, малий та середній бізнес.

Вступ. В Україні роль підприємництва є винятково актуальною. Актуальність проблеми обумовлена кризовим станом економіки країни, що, насамперед, стосується малих та середніх підприємств, які функціонують в нестабільному підприємницькому середовищі та в умовах ризику, що спричинені, значною мірою, особливостями формування самого середовища. Отже, необхідною передумовою динамічного розвитку та ефективної діяльності підприємств є створення сприятливого підприємницького середовища та його регулювання.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Вагомі характеристики зовнішнього і внутрішнього середовища були надані видатними економістами: М.Х. Месконом, М. Альбертом та Ф. Хедоурі. Проблеми формування зовнішнього та внутрішнього підприємницького середовища висвітлювалися українськими та російськими вченими: В. Альгіним, А. Ефендієвим, В. Колотом, В. Кисельовим, С. Покропивним, Б. Мізюк, С. Харічковим, В. Хобтою, Т. Ткаченко та ін. Аналіз опублікованих праць з даної проблематики дає підстави стверджувати про необхідність продовження наукових досліджень у цій сфері, що відповідним чином обумовило вибір теми, мету та завдання дослідження.

Метою дослідження є встановлення особливостей формування підприємницького середовища в Україні та пошук ефективних механізмів формування сприятливого макроекономічного середовища для розвитку малого та середнього бізнесу.

Основний розділ. Сьогоднішні реалії свідчать про те, що теорія та практика формування системи виробничих відносин у сфері підприємницької діяльності постійно еволюціонують, відображаючи безперервні зміни на мікро- і макrorівнях заради задоволення економічних інтересів. При цьому, на процес формування суттєво впливає:

- опанування демократичних принципів сприяння розвитку підприємництва на державному та регіональному рівнях;
- розширення можливостей зростання платоспроможного попиту населення і, відповідно, масштабів внутрішнього ринку, внаслідок чого забезпечується економічне зростання та збільшення зайнятості в суспільстві;
- прагнення кожного учасника підприємницької діяльності забезпечувати добробут собі та своїй родині, дбати про майбутнє в якості домінанти власної активної життєвої позиції;
- можливість отримання додаткових джерел фінансування, зокрема з місцевого бюджету та ін.

У країнах з розвинутим громадянським суспільством підприємці складають 10–20 відсотків населення. Існуючі реалії підтверджують: середній клас притаманний будь-якому індустріальному та постіндустріальному суспільству. Ознаки середнього класу взаємообумовлені та взаємопов'язані. Саме уся їхня сукупність і дає змогу цьому угрупованню виконувати вельми специфічні суспільні функції. Підвищення рівня формування нової соціальної групи підприємців вимагає переходу від традиційних принципів організації бізнесу, таких як стабільність, економічність, контроль, до нових, серед яких гуманізація, екологічність. Зокрема, гуманістичний підхід дозволяє підтримувати і підвищувати результативність підприємницької діяльності організації в здійсненні свого щирого призначення – самореалізації, інакше кажучи, самоврядування.

Слід відзначити, що загалом підприємці помітно вирізняються із загальної сукупності населення за рівнем освіти та накопиченого людського капіталу. Так, за статистичними даними з числа реєстрованих підприємців 37% отримали повну вищу освіту, що вдвічі перевищує середній по Україні показник. Найбільш поширеною частиною є підприємці з вищою повною технічною освітою (31,3%) та економісти (10,8%). Більшість власників малого та середнього бізнесу становлять чоловіки (71,1%), середній вік українських підприємців – 42 роки. Таким чином, з розвитком підприємництва в Україні створюються сприятливі умови для побудови стабільного громадянського суспільства, основу якого складає саме середній клас. Підприємницька діяльність є базою для формування середнього класу та побудови

громадянського суспільства. Відомі фахівці відмічають, що «становлення громадянського суспільства і формування середнього класу – це взаємопов'язані процеси» [1].

Процеси формування і реалізації державної економічної політики, зростання національної конкурентоспроможності України значною мірою мають орієнтуватися на створення оптимальної системи підтримки розвитку малого та середнього підприємництва, вирішення питань, які особливо актуалізуються в умовах розгортання світової фінансової кризи та зростання безробіття. За прогнозом Європейської комісії рівень безробіття в Європі буде зростати, зазначені тенденції також будуть притаманні і Україні [2].

Орієнтація на активну життєву економічну стратегію, підтримка соціально вразливих верств населення тісно пов'язуються з участю у самостійній підприємницькій діяльності, намаганням організувати власне підприємство, почати свою справу. Особливо це стосується економічно активного населення. Задля прийняття оптимальних та ефективних рішень щодо залучення економічно активного населення до підприємницької діяльності важливо з'ясувати рівень готовності населення до підприємницької діяльності, специфіку мотивації щодо підприємництва трудової частини населення, оцінку перспектив розвитку підприємництва в Україні. Ці обставини викликають потребу соціально-трудового патронажу з боку держави (служби зайнятості), зокрема удосконалення чинної системи перепідготовки і виплат на започаткування власної справи.

За сучасних умов, розвиток підприємництва в Україні значною мірою стримується інституційними чинниками внаслідок тиску на діяльність малих і середніх підприємств з боку різних державних і недержавних інституцій. Безпосередніми її результатами є:

- концентрація капіталів і влади у відносно нечисленних колах, так званої еліти, що призводить до значного погіршення матеріального становища численних верств населення;
- неузгодженість між цілями, інтересами та діями між законодавчими і виконавчими представниками влади, а також соціальна поляризація відповідних верств населення (олігархи та масштабна бідність);
- поширення корупції – багатократне прискорення процесу первинного накопичення капіталу через розподіл колишньої державної власності під контролем чиновників.

Це загрожує розвитком суспільно-економічних процесів, які здатні послабити конкурентоспроможність національної економіки, суттєво деформувати розподіл суспільних благ, спричинити виникнення соціальних криз та послаблення ролі держави у проведенні цілеспрямованої соціально-економічної політики. Належна відповідь на ці виклики може бути дана лише за умови національної та регіональної консолідації, формування свого роду загальнонаціональної «мережевої структури» в системі відносин між державою, бізнесом та громадянським суспільством в напрямку мінімізації конфліктності та забезпечення їх партнерської основи як фундаменту підвищення ефективності соціально-економічних реформ.

Важливим чинником формування конкурентної економіки, насичення ринку необхідними товарами, послугами та підвищення рівня життя населення є розвиток малого та середнього бізнесу. Цей сектор економіки зорієнтований, насамперед, на задоволення попиту саме регіональних ринків і суттєво залежить від умов, які створюються для їх існування на місцевому рівні. Дані положення розглянемо на прикладі розвитку підприємництва Одеської області.

Загальними проблемами функціонування малого бізнесу в досліджуваному регіоні є обтяжлива процедура отримання дозвільних документів, неналежна поінформованість діючих підприємців, а особливо підприємців-початківців щодо умов та способів ведення підприємницької діяльності, новітніх технологій, інноваційних розробок удосконалення виробництва, відсутність інформації щодо проектів та рішень місцевих органів влади, регламентуючих підприємницьку діяльність області [3].

В рамках здійснення фінансово-кредитної підтримки розвитку малого та середнього підприємництва передбачається запровадження механізму часткового відшкодування з регіонального та місцевих бюджетів відсоткових ставок за кредитами, залученими суб'єктами малого та середнього підприємництва для реалізації інвестиційних проектів, а також розробка та реалізація ефективного механізму виділення з обласного та місцевих бюджетів фінансової підтримки суб'єктам малого бізнесу.

Очікуваним результатом виконання запланованих заходів є поступовий перехід на новий якісний рівень розвитку малого і середнього підприємництва і, як наслідок, нарощування обсягів реалізації продукції та збільшення внеску малих підприємств і приватних підприємців у валовий внутрішній продукт регіону, підвищення продуктивної зайнятості населення, вирішення соціальних проблем регіону за рахунок збільшення доходної частини місцевого бюджету. Про це свідчать наступні дані (табл.1).

Всебічне урахування особливостей формування підприємницького середовища в Одеському регіоні дасть змогу:

- збільшити кількість суб'єктів малого підприємництва, зокрема малих підприємств до 20,0 тис. одиниць та приватних підприємців до 200 тис. осіб;
- підвищити частку малого і середнього підприємництва у загальному випуску продукції по регіону до 10–12% і, як наслідок, збільшити надходження від суб'єктів малого і середнього бізнесу до Зведеного бюджету по Одеській області до 30–40 %;

- розвивати бізнес-інфраструктуру підтримки малого бізнесу (кредитні спілки, місцеві фонди підтримки підприємництва).

Таблиця 1

Показники діяльності малих підприємств

Показники	Одиниця виміру	Роки			2011 рік до 2010 %
		2009	2010	2011 (прогноз)	
А	Б	3	4	5	6
Кількість малих підприємств, всього	од.	17319	18100	18500	102,2
Середньоспискова чисельність працюючих	тис. чол.	100,5	102,5	104,7	102,1
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) у діючих цінах	млн грн.	5627,1	5835,3	6010,3	103,0
Питома вага обсягів реалізації малими підприємствами товарів (робіт, послуг) від загального обсягу в регіоні	%	6,4	6,8	7,3	-
Питома вага надходжень від суб'єктів малого підприємництва у Зведеному бюджеті Одеської області (без врахування митних платежів)	%	30,0	31,8	33,0	-

Основними завданнями державної конкурентної політики на сучасному етапі є усунення і зменшення бар'єрів входження на існуючі товарні ринки, а також стимулювання вступу на монополізовані ринки нових суб'єктів господарювання для найбільш ефективного використання ресурсів в інтересах споживачів та суспільства. Особливу увагу слід приділяти недопущенню та припиненню проявів зловживання монополієм становищем у сфері природних монополій – у житлово-комунальному господарстві, у сфері постачання електроенергії, надання послуг водопостачання, залізничного та авіаційного транспорту, послуг зв'язку та таких, що пов'язані зі здійсненням послуг держави.

Отже, для забезпечення стабільного розвитку економіки в Україні важливим завданням постає стимулювання процесу створення критичної маси суб'єктів підприємництва, які були б здатними усвідомлювати реальність переходу до ринкових відносин як основу формування конкурентного середовища. Найважливішою умовою розв'язання зазначеної задачі є зміна масової свідомості та забезпечення сприйняття суспільством проблем щодо узгодження цілей, інтересів і дій заради економічного зростання [4]. Дієвою формою запровадження діалогу між владою і бізнесом стане запровадження «гарячих» ліній, проведення семінарів, «круглих» столів. Значна увага має приділятися розвитку екологічного та сільського (зеленого) туризму, який забезпечуватиме сільській родині певну частину прибутків, самозайнятість сільського населення, наповнення доходної частини місцевих бюджетів, сприятиме розвитку ринкової інфраструктури. Це сприятиме наданню можливостей для кожної фізичної особі побудувати власну розумову модель орієнтації в типових ситуаціях ринкових відносин і забезпечити самовираження, саморозвиток.

Висновки. Таким чином, створення ефективного підприємницького середовища в Україні є першочерговою вимогою сьогодення. Як свідчать дослідження, процеси становлення та формування підприємництва в нашій країні відбуваються під дією численних негативних внутрішніх та зовнішніх чинників. Отже, пошук ефективних механізмів формування сприятливого макроекономічного середовища для розвитку малого та середнього бізнесу в Україні є вельми актуальним та буде предметом майбутніх наукових досліджень.

Література

1. Харічков С. К. Функціонально-цільові ознаки стратегій розвитку малих форм підприємництва / С. К. Харічков, Д. О. Редькін, М. П. Волохова // Україна у світовому економічному просторі: шляхи подолання кризи (економіка, фінанси, право) : збірник матеріалів ІХ міжнар. наук.-практ. конф. молодих науковців, 27 березня 2009 року. – К. : УДУФМТ, 2009. – С. 152–156.
2. Линовицька С. А. Методи оцінки ефективності пристосування вітчизняних підприємств до змін зовнішнього середовища / С. А. Линовицька // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5. – С. 49–57.
3. Ткаченко Т. П. Особливості формування підприємницького середовища в Україні у пострадянський період / Т. П. Ткаченко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9. – С. 128–135.
4. Редькін Д. О. Шляхи подолання економічної кризи в приватному секторі економіки України / Д. О. Редькін // Світова фінансово-економічна криза: стратегії протидії та мінімізації наслідків (економіка, фінанси, право) : збірник матеріалів ХІІ міжнар. наук.-практ. конф., 29 травня 2009 року. – К. : УДУФМТ, 2009. – С. 72–75.

Надійшла 11.04.2011

РОЗВИТОК ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Виявлено процес еволюції сутності антикризового управління в ринкових умовах, встановлено його зміст, види, принципи типізації з урахуванням зарубіжного досвіду. Виділено дві групи антикризового управління за ознакою добровільності провадження – корпоративне (самодіяльне, антикризовий консалтинг, під контролем кредиторів, інтегрована система управління корпоративними ризиками і кризами) і формалізоване антикризове управління у процедурах неспроможності.

The paper describes the process of evolution of anti-crisis management (ACM) concept under the market conditions, defines its content, types and principles of typization taking into account the foreign experience. Two groups of ACM are distinguished on a voluntary basis of introduction – corporate (gainful, anti-crisis-consulting, under control of creditors and integrated system of management of corporate risks and crises) and formalized ACM in insolvency procedures.

Ключові слова: корпоративне і формалізоване антикризове управління, криза, неспроможність.

Постановка проблеми. Проблеми антикризового управління (АКУ) отримали значний розвиток за останні роки. Існують різні підходи до менеджменту організацій з позицій АКУ, яке адаптується до постійно мінливих умов ведення виробничо-господарської діяльності. Розробка теорії й аналіз практики АКУ, узагальнення результатів подолання криз національною економікою – важливі завдання, без вирішення яких неможлива зміна соціально-економічної ситуації в країні на краще.

Проблематика АКУ розробляється економістами багатьох країн, в тому числі в роботах вітчизняних вчених. В той же час питання, що пов'язані з сутністю антикризового управління, об'єктом цього управління – кризою – потребують подальшого дослідження.

Мета статті – виявити тенденції і сучасний стан розвитку теорії і практики АКУ, визначити його види, принципи типізації.

Основний матеріал дослідження. Визначення сутності АКУ йшло від реагування на непередбачувані особливості криз, що настали, до розуміння того, що це сукупність дій з ідентифікації кризи, планування і здійснення антикризових заходів.

Далі практика розширила АКУ за рахунок використання прогностичних і попереджуючих функцій, що дало змогу завчасно підготуватися до кризи і тим самим звести ймовірність настання кризи та її наслідки до мінімуму.

Системне і постійне здійснення комплексу послідовних заходів являє собою зміст АКУ (рис. 1).

Таке бачення АКУ спрямовано на попередження потенційних криз і подолання тих криз, що стали реальними, воно відображає сучасний стан розвитку теорії і практики АКУ.

Аналіз практики дозволяє виділити дві групи АКУ за ознакою добровільності провадження:

- 1) корпоративне АКУ;
- 2) АКУ у формалізованих процедурах неспроможності (банкрутства) (рис. 2).

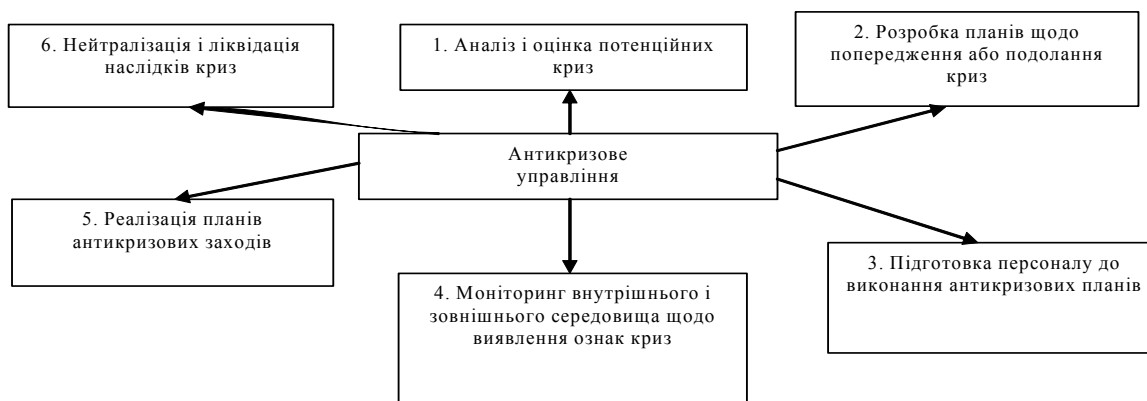


Рис. 1. Зміст АКУ

АКУ у процедурах неспроможності може відбуватися при збереженні або відстороненні попереднього керівництва підприємства-боржника.

Поняття кризи можна віднести до критичної події, ситуації, що погрожують життєздатності підприємства. За результатами аналізу наведених у літературі різних поглядів, кризовий стан підприємства – сукупність ситуацій, що збільшують можливість появи неплатоспроможності підприємства, її розміри, провокують виникнення загроз із зовнішнього і внутрішнього середовища і можуть призвести до банкрутства.

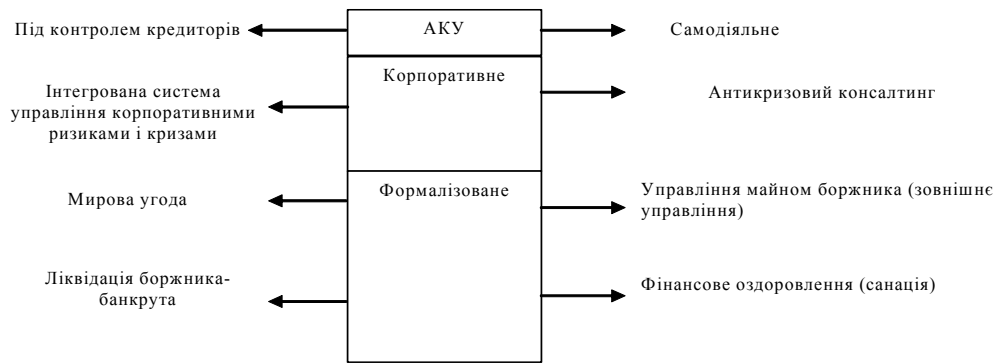


Рис. 2. Види АКУ підприємством

Видів кризових ситуацій: криза управління як погіршення якості управління, бюрократизація і надмірне збільшення масштабів управління; соціальна криза – проблеми у своєчасній оплаті праці, загроза безробіття, погіршення морально-психологічного клімату; криза виробництва як неможливість застосування прогресивної техніки і технологій, спад у реалізації продукції, послуг, погіршення положення підприємства на ринку; інноваційна криза – старіння підприємства, скорочення інноваційної і стратегічної діяльності; криза довіри – втрата керівниками лідерства в колективі, некомпетентність у прийнятті рішень; фінансова криза – підприємство переходить з режиму своєчасного виконання зобов'язань в роботу зі збоями і зривами, його діяльність характеризується нездатністю продовження фінансового забезпечення виробничого процесу, оплати рахунків і погашення заборгованості.

Можливі й інші класифікації кризових ситуацій, але кожна кризова ситуація будь-якого виду відбувається у площині вартості і грошей, і є кроком у напрямку неплатоспроможності та банкрутства. А банкрутство та його ймовірність, у свою чергу, є узагальненим вимірником негативності кожної кризової ситуації.

АКУ знаходиться на стику сфер права і консалтингових послуг, банківської та фінансової сфер, фінансового аналізу і менеджменту, які можна вважати за напрямки АКУ (табл. 1).

Таблиця 1

Сфери АКУ у межах підприємства

Сфери АКУ	Напрямки АКУ
Право	Нормативно-правові положення про збереження боржника в якості діючого суб'єкта господарювання або його ліквідації
Консалтингові послуги	АКУ як підгалузь консалтингу
Банківська сфера	Оцінка і управління кредитними ризиками
Фінансова сфера	Вторинні кредитні ринки
Фінансовий аналіз і менеджмент	Теорія і практика здійснення антикризових заходів

У зарубіжній практиці виділяють такі види АКУ:

1) Корпоративне оздоровлення (corporate recovery) за ініціативою фірми, що знаходиться у кризовому стані, яке складається з двох комплексів заходів: антикризове консультування спеціалізованими фірмами та здійснення заходів АКУ керівництвом боржника за рекомендаціями консультантів.

2) Формальне фінансове оздоровлення відповідно до законодавчо встановлених процедур АКУ під керівництвом призначеного судом антикризового керуючого в межах законодавства про банкрутство.

3) Неформальне фінансове оздоровлення боржника як примусова для боржника мирова угода з кредиторами, сполучена з заходами АКУ, за ініціативи і під контролем кредиторів.

Фінансове оздоровлення або корпоративне відновлення містить різні способи АКУ (crisis management), реорганізації (reorganization), реструктуризації (restructuring), санації (sanation) та ін. (turnaround management, workout).

4) АКУ через банкрутство – збереження у ліквідаційній процедурі в будь-якому виді бізнесу боржника.

Ці види АКУ мають свою специфіку і різний зміст, однак їх логічним ядром є криза фірми, що визначається як «стан або подія, яка загрожує прибутковості фірми, її репутації або здібності діяти» [1]. Звідси можна виділити два значення АКУ: комплекс дій з діагностики стану фірми і розробки плану заходів з упередження або усунення кризи і здійснення скоординованих дій з упередження або усунення кризи. Впровадження у практику нових видів АКУ здійснюється поступово. Так, інтегрована система управління корпоративними ризиками і кризами, що з'явилась на початку 2000-х років, застосовується усього у третині фірм США і Канади [2].

Інформація про природу криз, її етапи, причини, класифікація криз за різними ознаками – основа АКУ підприємством.

Циклічний характер розвитку підприємства підтверджує неминучість і можливість виходу з неї з потенціалом подальшого розвитку. Сучасні теорії, що пояснюють функціонування бізнес-систем, базуються на постулаті, що кожна фаза життєвого циклу підприємства саме і закінчується тому, що в діяльності підприємства настає криза. Це положення є основним в теорії еволюції бізнес-систем Л. Грейнера, яка відома під назвою "теорія фазової трансформації бізнесу". В ній Л. Грейнер виділяє п'ять основних фаз розвитку підприємства, кожна з яких закінчується кризою:

– Управління бізнес-ідеєю: стадія створення і творчості, яка закінчується кризою керівництва або кризою компетенцій. При цьому можливе поглинання підприємством-конкурентом або ліквідація. Подальше зростання з переходом на новий ступінь розвитку можливе лише тільки після зміни організаційної системи управління, розробки нової стратегії розвитку.

– Управління функціями: стадія формалізації та побудови структур і систем управління, створюється владна ієрархія, яка закінчується кризою автономії або координації. Починається розподіл праці, розвиток інноваційних процесів попередньої стадії. Подальше зростання можливе через пошук механізмів контролю і координації роботи структурних підрозділів без прямого надзору "зверху". Потрібна чергова перебудова системи управління шляхом делегування повноважень, прав прийняття самостійних рішень і відповідальності за їх виконання.

– Управління процесами: стадія делегування та диверсифікації характеризується досягненням підприємством "середнього віку", ознак бюрократії, виникненням адміністративних груп підтримки, формалізацією процедур, делегуванням вищим керівництвом своїх повноважень, виникненням формальних систем контролю. Закінчується кризою контролю внаслідок зменшення контролю з боку керівництва. Виходом з кризи є перехід до мережевого управління з передачею повноважень на місця.

– Управління мережами: стадія координації, яка закінчується кризою бюрократії. Розвиток управлінської структури призводить до підміни цілей існування підприємства власними цілями бюрократичної структури і робить важким централізоване управління активами. Виходом з кризи є оптимізація обсягу та характеру управлінських функцій корпоративного центра.

– Управління знаннями: стадія синергії та співробітництва, яка закінчується кризою інновацій. Початкова структура підприємства, його цілі та завдання не відповідають поточній ситуації з виконанням функцій підприємства. Виходом з кризи є зміна напрямку діяльності та структури підприємства із циклічним переходом до першої стадії [3].

Висновок. Типизація криз є важливим принципом відбору виду АКУ, тому що адекватність реагування на кризову ситуацію залежить від типу ситуації та від спроможності вірно оцінити її можливість і наслідки.

Література

1. Disaster Recovery Journal, DC Glossary – PO Box 510110, St. Louis, MO 63151, USA.
2. Crisis management [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.crisismanagement-disasterrecovery.com/crisismanagement.asp>
3. Greiner L.E. Evolution and revolution organization grow / L.E. Greiner // Harvard Business Review. – 1979. – July-August. – P. 2–8.

Надійшла 11.04.2011

УДК 311.336

Я. В. КОЛЕСНИК

аспірант Національної академії статистики обліку та аудиту, економіст апарату Ради Національного банку України

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОПОРЦІЙНОСТІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ У ПРОЦЕСІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ

В статті розглянуто основні підходи до виконання статистичного аналізу пропорційності співвідношення розвитку окремих підсистем у ході дослідження аспектів використання капіталу банків з позиції встановлення взаємозв'язків та взаємозалежностей між чинниками, які визначають результативність процесів капіталізації банківської системи.

In the article are surveyed the basic approaches of the statistical analysis performance of the proportional parity level of development of the separate subsystems during the research of the aspects of the capital of banks using, from the point of view of the establishment of interrelations and interdependence between the factors, which define productivity of the processes of capitalization of bank system.

Ключові слова: статистичний аналіз, банківський капітал, капіталізація банківської системи.

Вступ. Особливістю діяльності банківської системи як унікального фінансового посередника є концентрація в ній та перерозподіл практично всіх грошових засобів. В економічній системі країни в теперішній час відбуваються певні зміни, що кардинально впливають на напрями та темпи розвитку банківської системи.

Разом з цим ступінь впливу економічних криз на банківську систему значною мірою залежить від такого фактору, як рівень капіталізації банківської системи. За таких обставин вимоги до ефективності функціонування банківського капіталу значно підвищуються. Виникає потреба у визначенні підходів до оцінки важливих аспектів використання капіталу банків з позиції встановлення взаємозв'язків та взаємозалежностей між чинниками, що визначають результативність процесів капіталізації банківської системи.

У зв'язку з цим одним із найважливіших завдань статистичного дослідження банківської діяльності є вивчення рівня пропорційності співвідношення розвитку окремих підсистем, в якості яких розглядаються показники капіталу та чистого прибутку банківської системи.

Опрацюванням цих питань займалися науковці в галузі як банківської справи так і статистики. Авторами базових досліджень є такі вчені: М. Алексеенко, А. Головач, В. Герасименко, М. Коваль, Л. Примостка та ін. Проте проблеми пропорційності процесів формування саме банківського капіталу наразі є недостатньо дослідженими.

Постановка завдання. Мета статті — проаналізувати пропорційність взаємозв'язків у процесі функціонування банківського капіталу та встановити ступінь зв'язку між окремими ознаками формування капіталу.

Результати дослідження. Одним із напрямів статистичного обґрунтування розподілів теперішній час є теорія та практика аналізу пропорційності взаємозв'язків. Основні напрями статистичного аналізу пропорційності визначають конкретні завдання, що обумовлюються необхідністю побудови системи статистичного забезпечення управління капіталом банків [3]. З метою виконання таких завдань розроблено алгоритм побудови системи зведених характеристик пропорційності розподілів чистого прибутку та власного капіталу (рис 1).

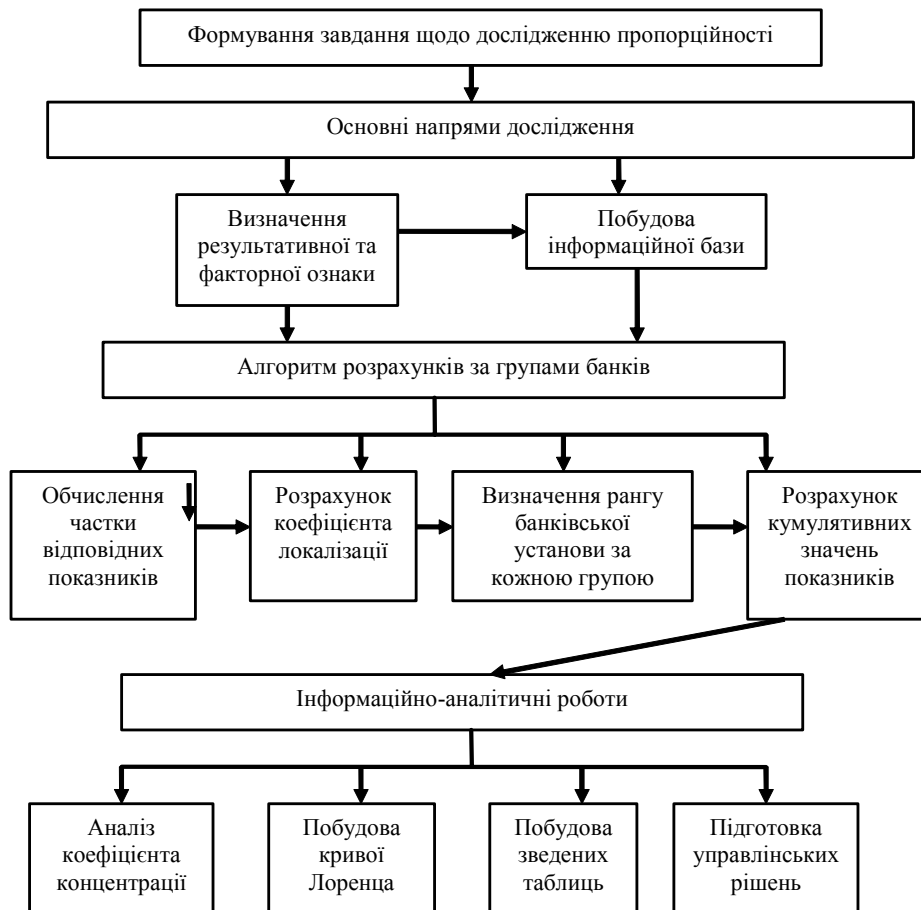


Рис. 1. Алгоритм дослідження характеристик пропорційності

Основним із цих завдань є впорядкування розподілу величини власного капіталу та чистого прибутку груп банків і банківських установ. Для побудови моделі пропорційності будемо вважати, що це пропорційність розподілу результативної та факторної ознак. Перш за все визначимо, яка ознак є факторною, а яка -результативною.

Відповідно до теорії банківської, рівень капіталізації є визначальним у системі факторів, що впливають на фінансовий стан банків і перспективи їх розвитку [2; 4]. Одним із найважливіших факторів,

що зумовлюють суму прибутку установи, є обсяг власного капіталу банку, який ми візьмемо за основу групування як факторну ознаку.

Необхідною умовою існування банківської установи є отримання прибутку та забезпечення рентабельності діяльності. Стійкість банківської системи в цілому та окремої банківської установи характеризує чистий прибуток банку, який забезпечує:

- створення адекватних резервних фондів;
- стимулювання персоналу;
- скорочення витрат;
- підвищення якості послуг;
- успішного проведення наступних емісій [5].

Найважливішим індикатором фінансового стану банку є власний капітал. Підтримувати стабільність банків можливо тільки за наявності адекватних доходів. Тобто прибуток і капітал взаємно підкріплюють один одного: стабільна прибутковість забезпечує можливість збільшення капіталу, водночас збитки можуть швидко зменшити капітал банку [1;6]

Таким чином, у ході побудови моделі пропорційності за результативну ознаку визначаємо чистий прибуток банківської установи, що являє собою прибуток після оподаткування, скоригований на суму непередбачених доходів або витрат. Факторною ознакою в цій моделі, як було зазначено вище, буде величина власного капіталу.

Частка величини чистого прибутку та власного капіталу банківської установи або їх груп становитиме:

$$d_{NP} = \frac{NP}{\Sigma NP}; \quad (1)$$

$$d_{BC} = \frac{BC}{\Sigma BC}. \quad (2)$$

де d – частка;

NP – чистий прибуток;

BC – власний капітал.

Співвідношення часток прибутку та величини власного капіталу за окремими банківськими установами або групами банків становить значення коефіцієнта локалізації [3].

Вищевказані показники у розрізі груп банків, які формує Національний банк України за розміром активів, наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Групування банківських установ за величиною прибутку та власного капіталу

Групи банків	Чистий прибуток банків, млн грн	Власний капітал, млн грн	Питома вага, %		Коефіцієнт локалізації $K_{лок}$	Ранги за коефіцієнтом локалізації
	NP	BC	d_{NP}	d_{BC}		
Перша	582	4 097	46,08	35,18	1,31	2
Друга	260	2 081	20,59	17,87	1,15	3
Третя	304	1 922	24,07	16,50	1,46	1
Четверта	117	3 547	9,26	30,45	0,30	4
Усього	1263	11 647	100	100	x	x

У перших трьох групах коефіцієнт локалізації більше одиниці. Це означає, що вказані групи мають більшу питому вагу за чистим прибутком, ніж за власним капіталом. І тільки у четвертій групі банків питома вага чистого прибутку банків значно менша за відповідний показник щодо по власного капіталу.

Відповідно до алгоритму, наведеного на рис. 1., з метою отримання зведеної характеристики пропорційності розподілів як результативної, так і факторної ознаки слід розрахувати коефіцієнт концентрації (табл. 2) та побудувати криву концентрації Лоренца (рис. 2).

Розрахункова таблиця за групами банків

Групи банків	Ранги за коефіцієнтом локалізації	Питома вага		Кумулятивна питома вага		$ d_{NP} - d_{BC} $
		d_{NP}	d_{BC}	d'_{NP}	d'_{BC}	
Третя	1	24,07	16,50	24,07	16,50	7,57
Перша	2	46,08	35,18	70,15	51,68	10,90
Друга	3	20,59	17,87	90,74	69,55	2,72
Четверта	4	9,26	30,45	100	100	21,19
Усього		100	100	x	x	42,38

Узагальнюючим показником пропорційності розподілу власного капіталу та чистого прибутку є коефіцієнт концентрації, який визначається як полусума різниць часток чистого прибутку та власного капіталу:

$$K_{\text{конц.}} = \frac{1}{2} \sum |d_{NP} - d_{BC}|$$

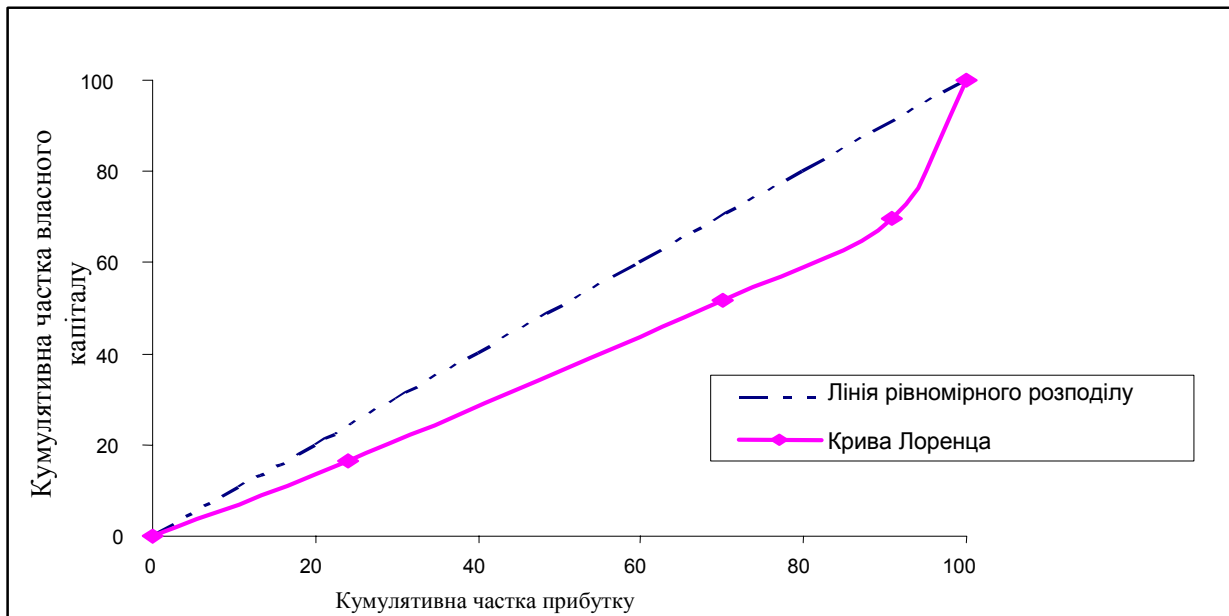


Рис. 2. Крива концентрації Лоренца груп банків

Як видно з рис 2. лінія рівномірного розподілу значно відхиляється від кривої Лоренца. Це означає, що розподіли прибутку та власного капіталу істотно різняться між собою.

Порівняльний аналіз банків у розрізі груп, які формує національний банк України за розміром активів забезпечує можливість дослідження взаємозв'язку між результатом діяльності банківської установи та величиною власного капіталу. Застосовуючи методи аналітичного групування отримуємо показники, які характеризують залежність між величиною власного капіталу та чистим прибутком банків та оцінюють щільності зв'язку між ними [7].

У табл. 3, 4 банківські установи другої та третьої групи розподілені на п'ять підгруп за величиною власного капіталу. Вибір цих груп обумовлений тим що саме вони характеризуються середніми значеннями показника чистого прибутку. За створеними підгрупами банківських установ наведено величину чистого прибутку як у цілому по підгрупі, так і в середньому на одну установу.

Таблиця 3

Показники власного капіталу та чистого прибутку в розрізі підгруп банківських установ другої групи

Підгрупи банків за величиною власного капіталу, млн.грн.	Кількість банківських установ, f , од.	Власний капітал, млн.грн.		Чистий прибуток(збиток), млн.грн.	
		Усього по підгрупі	У середньому на одну установу	Усього по підгрупі y	В середньому на одну установу $\bar{y}_{підгр}$
95-397	2	341	170	- 4 715	- 2 358
397-699	6	3 550	591	- 786	-131
699-1001	5	3 874	774	- 718	-144
1001-1303	3	3 271	1 090	- 1 046	-349
1303-1605	3	4 462	1 487	208	69
Усього	19	15 500	x	-7 057	x

Таблиця 4

Показники власного капіталу та чистого прибутку в розрізі підгруп банківських установ третьої групи

Підгрупи банків за величиною власного капіталу, млн.грн	Кількість банківських установ, f , од.	Власний капітал, млн.грн.		Чистий прибуток(збиток), млн.грн.	
		Усього по групі	У середньому на одну установу	Усього по групі y	В середньому на одну установу $\bar{y}_{підгр}$
107-393	10	2 589	259	- 711	71
393-679	8	3 972	497	- 233	29
679-965	1	814	814	450	450
965-1251	1	1 184	1 184	- 2 987	- 2 987
1251-1537	1	1 536	1 536	3	3
Усього	21	10 095	x	- 3 478	x

Результати розрахунків показників для встановлення щільності зв'язку між показниками, що підлягають аналізу, наведені в табл. 5.

Таблиця 5

Розрахунок показників по другій групі

Підгрупи банків за величиною власного капіталу, млн.грн.	Кількість банківських установ, f , од.	Величина чистого прибутку в середньому на одну установу, $\bar{y}_{підгр}$ млн. грн.	$\bar{y}_{підгр} - \bar{y}_{гр.}$	$(\bar{y}_{підгр} - \bar{y}_{гр.})^2$	$(\bar{y}_{підгр} - \bar{y}_{гр.})^2 \times f$
107-393	2	- 2 358	-1 987	3948169	7896338
393-679	6	-131	240	57600	345600
679-965	5	-144	227	51529	257645

965-1251	3	-349	22	484	1452
1251-1537	3	69	440	193600	580800
Усього	19	x	x	x	9081835

На основі даних табл. 5 визначаємо середню величину чистого прибутку в розрахунку на одну банківську установу в цілому по другій групі банків:

$$\bar{y}_{зр.} = \frac{\Sigma y}{f} = \frac{-7057}{19} = -371 \text{ (млн .грн .)}.$$

Кореляційне відношення, яке є мірою щільності зв'язку, визначаємо за формулою:

$$\eta^2 = \frac{\delta^2}{\sigma^2},$$

де δ^2 — міжгрупова дисперсія, яка вимірює варіацію результативної ознаки (чистого прибутку) під впливом факторної ознаки (власний капітал).

σ^2 — загальна дисперсія.

Обчислюємо дисперсію, що характеризує варіацію величини чистого прибутку за рахунок зміни величини власного капіталу, тобто міжгрупову дисперсію за такою формулою:

$$\delta^2 = \frac{(\bar{y}_{нідгр.} - \bar{y}_{зр.})^2 \times f}{\Sigma f} = \frac{9081835}{19} = 477991 \text{ (млн грн)}. \quad (3)$$

Наступним кроком алгоритму є розрахунок загальної дисперсії за індивідуальними даними по кожній банківській установі. Для цього використовуємо таку формулу:

$$\sigma^2 = \frac{\Sigma y^2}{n} - \left(\frac{\Sigma y}{n} \right)^2 = \frac{20991657}{19} - \left(\frac{-7057}{19} \right)^2 = 966870 \text{ (млн грн)}. \quad (4)$$

На основі результатів вищенаведених розрахунків визначаємо кореляційне відношення:

$$\eta^2 = \frac{477991}{966870} = 0,494$$

Результати розрахунку свідчать про те, що біля половини загальної варіації величини чистого прибутку банківських установ складає варіація, яка обумовлена величиною власного капіталу.

На основі показників третьої групи банків виконуємо розрахунки, які наведено в табл. 6.

Таблиця 6

Розрахунок показників по третій групі

Підгрупи банків за величиною власного капіталу, млн.грн.	Кількість банківських установ, f , од.	Величина чистого прибутку в середньому на одну установу, млн. грн. $\bar{y}_{нідгр.}$	$\bar{y}_{нідгр.} - \bar{y}_{зр.}$	$(\bar{y}_{нідгр.} - \bar{y}_{зр.})^2$	$(\bar{y}_{нідгр.} - \bar{y}_{зр.})^2 \times f$
107-393	10	71	-95	9025	90250
393-679	8	29	-137	18769	150152
679-965	1	450	284	80656	80656
965-1251	1	-2 987	-2821	7958041	7958041
1251-1537	1	3	-163	26569	26569
Усього	21	x	x	x	8305668

Виконаємо аналогічні розрахунки для третьої групи установ:

$$\bar{y}_{зр.} = \frac{\Sigma y}{f} = \frac{-3478}{21} = -166 \text{ (млн грн)}.$$

$$\delta^2 = \frac{8305668}{21} = 395508 \text{ (млн грн)}.$$

$$\sigma^2 = \frac{9302112}{21} - \left(\frac{-3478}{21} \right)^2 = 442958 - 27556 = 415402 \text{ (млн грн)}.$$

$$\eta^2 = \frac{\delta^2}{\sigma^2}.$$

$$\eta^2 = \frac{395508}{415402} = 0,952.$$

Висновок. Результати розрахунків на основі показників третьої групи вказують на те, що варіація чистого доходу третьої групи банківських установ на 95% зумовлена варіацією величини власного капіталу.

Таким чином, виконаний аналіз пропорційності формування капіталу вказує на значну нерівномірність динаміки зміни структури капіталу та доходу, проте результати оцінювання щільності зв'язку між вказаними ознаками свідчать про те, що величини власного капіталу значно впливає на отримання доходу банківських установ.

Література

1. Алексеенко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики : [моногр.] / М. Д. Алексеенко — К. : КНЕУ, 2002. — 276 с.
2. Аналіз банківської діяльності : [підручник] / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеенко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.; за ред. А.М. Герасимовича. — К. : КНЕУ, 2004. — 599 с.
3. Головач А.В. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика : [навч. посіб.] / Головач А.В., Захожай В.Б., Головач Н.А. — К. : КНЕУ, 2005. — 333 с.
4. Коваль С. Теоретичні основи механізму формування власного капіталу / С. Коваль // Вісник ТНЕУ. — 2009. — № 1. — С. 106–116.
5. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / Парасій-Вергуненко І.М. — К. : КНЕУ, 2003. — 347 с.
6. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку : [підруч.] / Л.О. Примостка. — [2-ге вид., доп. і перероб.]. — К. : КНЕУ, 2004. — 468 с.
7. Статистика : [підручник] / С.С. Герасименко, А.В. Головач, А.М. Еріна та ін.; за наук. ред. д-ра економ. наук С.С. Герасименка. — [2-ге вид., перероб. і доп.]. — К. : КНЕУ, 2000. — 467 с.

Надійшла 18.04.2011

Підп. до друку 05.05.2011. Ум. друк. арк. 25,47. Обл.-вид. арк. 14,74
 Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
 Наклад 100, зам. № 449

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
 редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
 29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63