

ВІСНИК



Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№10/1

Том 18

2010

РЕДАКЦІЙНА РАДА:

акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. В. Поляков** (*голова редакційної ради*); акад. Академії наук ВО України, д-р техн. наук, проф. **М. М. Дронь** (*заст. голови*); д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. О. Кочубей**; д-р хім. наук, проф. **В. Ф. Варгалюк**; чл.-кор. АПН України, д-р філос. наук, проф. **П. І. Гнатенко**; д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. Г. Гоман**; д-р філол. наук, проф. **В. Д. Демченко**; д-р техн. наук, проф. **А. П. Дзюба**; д-р пед. наук, проф. **Л. І. Зеленська**; чл.-кор. НАН України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. П. Моторний**; чл.-кор. АПН України, д-р психол. наук, проф. **Е. Л. Носенко**; д-р філос. наук, проф. **В. О. Панфілов**; д-р біол. наук, проф. **О. Є. Пахомов**; д-р іст. наук, проф. **С. І. Світленко**; акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. В. Скалозуб**; д-р філол. наук, проф. **Т. С. Пристайко**; чл.-кор. НАН України, д-р біол. наук, проф. **А. П. Травлєєв**; д-р техн. наук, проф. **Ю. Д. Шептун**.

Серія: ЕКОНОМІКА

Випуск 4(3)

Дніпропетровськ

У «Віснику» висвітлено досягнення в галузі економіки та публікуються розробки провідних спеціалістів і вчених, а також потенційних здобувачів ступенів і звань, спрямовані на підвищення ефективності національної економіки, вдосконалення економічних відносин в умовах трансформації і кризи. Пропонуються результати економіко-математичних досліджень соціально-економічних процесів.

Для науковців, викладачів, аспірантів та студентів старших курсів.

В «Вестнике» освещены достижения в области экономики и публикуются разработки ведущих специалистов и ученых, а также потенциальных соискателей степеней и званий, направленные на повышение эффективности национальной экономики, усовершенствование экономических отношений в условиях трансформации и кризиса. Предлагаются результаты экономико-математических исследований социально-экономических процессов.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов старших курсов.

*Друкується за рішенням Вченої Ради
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

Редакційна колегія:

д-р екон. наук **Н. І. Дучинська** (відп. редактор), д-р екон. наук, проф. **Л. В. Попкова**, д-р екон. наук, проф. **І. Л. Сазонець**, д-р фіз.-мат. наук, проф. **С. О. Смирнов**, д-р екон. наук, проф. **Л. М. Тимошенко**, д-р екон. наук, проф. **О. Й Шевцова**, д-р екон. наук, проф. **С. Ю. Хамініч**, канд. фіз.-мат. наук, доц. **В. В. Огліх** (відп. секретар).

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. **П. В. Гудзь**;
д-р екон. наук, проф. **Л. І. Дмитриченко**.

© Дніпропетровський
національний університет
імені Олеся Гончара, 2010

© Колектив авторів, 2010

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

УДК 504.062

Л. І. Катан

Дніпропетровський державний аграрний університет

МЕХАНІЗМ ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Проведено монографічний аналіз та запропоновано уточнене визначення дефініції «сталий розвиток аграрної сфери», а також вдосконалено складові механізму економічного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери.

Ключові слова: аграрна сфера, сталий розвиток, економічне забезпечення, оцінка впливу на навколишнє середовище, корпоративна соціальна відповідальність.

Проведен монографический анализ и предложено уточненное определение дефиниции «устойчивое развитие аграрной сферы», а также усовершенствованы составляющие механизма экономического обеспечения устойчивого развития аграрной сферы.

Ключевые слова: аграрная сфера, устойчивое развитие, экономическое обеспечение, оценка влияния на окружающую среду, корпоративная социальная ответственность.

A monographic analysis is conducted and the specified determination of definition "sustainable development of agricultural sphere" is offered, and also the mechanism of the economic providing of sustainable development of agricultural sphere is improved.

Keywords: agricultural sphere, sustainable development, economic providing, environmental impact assessment, corporate social responsibility.

Аграрний сектор економіки України є однією з найважливіших складових економічної системи, сталість його розвитку багато в чому визначає характер функціонування економіки держави в цілому. Значне підвищення ефективності аграрного виробництва, забезпечення його сталого розвитку та розширеного відтворення є необхідними умовами для забезпечення продовольчої та екологічної безпеки держави. Отже, актуальність і доцільність дослідження проблем сталого розвитку аграрного сектора обумовлені значимістю врівноваженого функціонування економічної, екологічної та соціальної системи і особливим статусом агропродовольчої сфери у вітчизняному господарському комплексі.

Проблема формування механізму економічного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери вітчизняної економіки в контексті раціонального використання та відтворення природних ресурсів аграрної сфери займає важливе місце в аграрній економічній науці, при цьому складові механізму дають можливість глибше зрозуміти сутність його функціонування.

Метою статті є визначення еколого – економічної сутності сталого розвитку аграрної сфери, обґрунтування складових механізму економічного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери задля зменшення антропогенного навантаження на аграрне довкілля. Для проведення дослідження необхідно вирішити наступні завдання:

– провести аналіз та визначити сутність дефініції «сталий розвиток аграрної сфери»;

– дослідити та розвинути існуючий механізм економічного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери;

– визначити місце ОБНС та корпоративної соціальної відповідальності в складі досліджуваного механізму з метою сприяння раціональному використанню природних ресурсів та їх відтворенню в аграрній сфері.

Проблеми взаємодії економіки та екології, формування наукових основ сталого розвитку знайшли відображення в працях відомих учених-економістів: О. Балацького, В. Вернадського, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Г. Іваницької, О. Кашенко, Л. Мельника, Є. Мішеніна, В. Паламарчука, С. Подолинського, В. Трегобчука, Г. Черевка та ін. Питання економічного механізму відтворення і раціонального використання природних ресурсів в аграрній сфері досліджували В. Борисова, П. Борщевський, І. Лукінов, О. Онищенко, Г. Підлісецький, П. Саблук, Р. Тринько, М. Федоров, О. Царенко, А. Чупіс, В. Шиян, А. Юзефович, В. Юрчишин та ін. Однак в умовах подолання наслідків світової фінансової кризи та в контексті концепції сталого розвитку вдосконалення та визначення складових механізму економічного забезпечення раціонального використання природних ресурсів в аграрній сфері потребують подальшого дослідження.

Саме кінець XX століття вважається періодом започаткування та розвитку нових взаємовідносин людства та навколишнього середовища. Наприкінці 1960-х років з ініціативи відомого італійського науковця і менеджера А. Печчеї група європейських та американських учених і підприємців об'єдналася у неформальну організацію під назвою «Римський клуб» з метою вивчення стану та перспектив розвитку системи «людство – довкілля». За їхніми розрахунками людство рухається в напрямку катастрофічного прогнозу, здійснюючи найгірший з можливих сценаріїв, і основне загострення проблеми слід очікувати в середині XXI століття [1].

Ознаками майбутньої катастрофи є зменшення доступних ресурсів ґрунтів та води, скорочення виробництва продуктів харчування в розрахунку на одну особу, забруднення довкілля, поява нових вірусних та бактеріальних хвороб, деградація індивідуальної та колективної поведінки людей. Окремі з перелічених індикаторів, а саме, динаміка виробництва продуктів харчування на одну особу по Україні та Дніпропетровській області за останні 19 років наведені в табл. 1.

Таблиця 1. Динаміка виробництва сільськогосподарської продукції на одну особу в рік по Україні та Дніпропетровській області, кг

Вид продукції	Україна			Темп приросту 2009 р. до, %		Дніпропетровська область			Темп приросту 2009 р. до, %	
	1990	2008	2009	1990	2008	1990	2008	2009	1990	2008
Зернові	983	1152	999	1,6	-13,3	909,9	1090,8	837,2	-8,0	-23,2
Цукрові буряки	853	290,5	219	-74,3	-24,6	172,1	12,7	11,5	-93,3	-9,4
Соняшник	50	141,1	138	176,0	-2,2	79,4	251,4	246,2	210,1	-2,1
Картопля	322	422,5	427	32,6	1,1	77,4	168,4	133,8	72,9	-20,5
Овочі	128	172,2	181	41,4	5,1	116,7	159,8	164,8	41,2	3,1
Плоди і ягоди	56	32,5	35	-37,5	7,7	40,6	46,4	32,1	-20,9	-30,8
М'ясо	84	41,2	41,6	-50,5	1,0	67,8	69,5	58,5	-13,7	-15,8
Молоко	473,3	254,2	252,1	-46,7	-0,8	323,4	112,6	106,7	-67,0	-5,2
Яйця, шт.	314	323,3	345	9,9	6,7	273	267	284	4,0	6,4

Джерело: розраховано автором за даними [2; 3].

Аналізуючи наведені дані, можна пересвідчитися в тому, що дійсно відбувається скорочення виробництва деяких видів продуктів харчування. Так, по Україні за 19 років спостерігається суттєве збільшення виробництва соняшнику (майже у 3 рази), тоді як по решті продукції відзначається незначне збільшення обсягів виробництва (овочі, картопля, зернові культури, яйця) або взагалі відбувається значний спад, особливо суттєвий у тваринництві. Суттєве збільшення виробництва соняшнику пояснюється відносною прибутковістю вирощування цієї культури, а також існуванням стабільного внутрішнього та міжнародного попиту. В порівнянні з середніми даними по Україні, Дніпропетровська область у 2009 р. мала кращий рівень виробництва на душу населення тільки по соняшнику та картоплі, тоді як у 2008 р. перелік був більший (соняшник, картопля, плоди і ягоди, м'ясо). Частково це пояснюється рівнем спеціалізації області, проте істотне збільшення виробництва соняшнику викликає занепокоєння з точки зору дотримання сівозмін та відновлення родючості ґрунтів, тобто йдеться про раціональне використання природних ресурсів аграрної сфери та оцінки впливу господарської діяльності на природу навколишнього середовища.

Вищезазначені тенденції свідчать про рівень та напрямок розвитку виробництва, а рівень харчування населення можна оцінити за даними, наведеними в табл. 2.

Таблиця 2. Рівень споживання продуктів харчування на одну особу в рік по Україні, кг

Вид продуктів харчування	Норма споживання	1990	2008	2009	Відхилення 2009 р. від , +,-		
					1990	2008	норми
М'ясо та субпродукти	80	68,2	61,2	50	-18,2	-11,2	-30
Молоко та молочні продукти	380	373,2	271,2	212	-161,2	-59,2	-168
Яйця, шт.	290	272	240	272	0	+32	-18
Хлібні продукти	101	141	115,2	112	-29	-3,2	+11
Картопля	124	131	100,8	133	+2	+32,2	+9
Овочі та баштанні	161	102,5	111,6	137	+34,5	+25,4	-24
Плоди, ягоди та виноград	90	47,4	44,4	46	-1,4	+1,6	-44
Риба та рибні продукти	20	17,5	25,2	15,1	-2,4	-10,1	-4,9
Цукор	38	50	40,8	38	-12	-2,8	0
Олія	13	11,6	21,6	15,4	+3,8	-6,2	+2,4

Джерело: розраховано автором за даними [3].

Аналіз споживання продуктів харчування українців за останні роки свідчить про розвиток різноспрямованих тенденцій у цій сфері. Зокрема у 2009 р. позитивним явищем слід відзначити зменшення середньодушового споживання хлібних продуктів, так званих «товарів Джіффена» [4], відповідно на 27,7%, та збільшення споживання овочів та баштанних на 21,4%. Разом з тим відмічається негативна тенденція щорічного скорочення середньодушового споживання м'яса, молочних та рибних продуктів. У 2009 р. тільки хлібні продукти, картопля та яйця споживалися відповідно до норми або навіть перевищували її. Натомість, життєво необхідні м'ясо, молоко, рибу, овочі та фрукти українці «недоїдали» на 37,5%; 44,0%; 24%; 14% та 48,8% відповідно. Порівняно з 1990 роком ситуація із раціональним споживанням продуктів харчування погіршилася майже за всіма показниками. Такий стан динаміки продуктового кошика підтверджує зазначені вище прогнози, але його склад може бути пояснений і економічними причинами – високою вартістю

продуктів харчування, тобто можна констатувати, що Україна вже сьогодні відчуває на собі наслідки розбалансованості системи «економіка – людина – довкілля».

На нашу думку, аналіз одержаних даних дає підстави наголошувати на необхідності приділяти належну увагу екологічним обмеженням в економічному розвитку, беручи до уваги вичерпання природних ресурсів та забруднення природного середовища внаслідок господарської діяльності.

У 1987 році у «Брунтлендській доповіді» Міжнародної комісії ООН з навколишнього середовища і розвитку вперше з'явився термін «сталий розвиток», який став макрометою світової економічної системи. Сталий розвиток (від англ. sustainable development – рівновага, що постійно підтримується, допустима, збалансована рівновага) – це розвиток, при якому досягається забезпечення життєвих потреб сучасного людства і прийдешніх поколінь. Концепція сталого розвитку передбачає певні обмеження в експлуатації природних ресурсів, але ці обмеження не є абсолютними, а відносні і пов'язані із сучасним рівнем техніки і соціальної організації, а також із здатністю біосфери справлятися з наслідками людської діяльності. Необхідно наголосити на тому, що вибір терміну «розвиток», а не «зростання» є не випадковим. Термін «зростання» частіше пов'язують з поняттям «економічне зростання», що зводиться загалом до збільшення національного доходу на душу населення, тоді як термін «розвиток» охоплює й інші складові: якість природного середовища, рівень здоров'я, освіти і життя людей, якість роботи, соціальну стабільність тощо. На нашу думку, сталий розвиток аграрної сфери – це процес оптимізації рівня аграрного виробництва, збереження та відновлення якісних параметрів аграрного навколишнього середовища та покращення показників соціального статусу сільського населення за умов зміцнення продовольчої та екологічної безпеки держави.

Паралельно з поняттям «сталий розвиток» використовується термін «стійкий розвиток» [5]. Поняття «стійкість» часто використовують для вираження свого відношення до виробничого процесу, або як якісне його визначення. Дане поняття характеризується різними авторами далеко неоднорідно, а часом і протилежно. Це викликано, у першу чергу, розмаїтістю сфер застосування економічної категорії «стійкість», різноманітністю методик визначення її кількісних параметрів.

При вивченні економічних процесів економічна сутність категорії «стійкість» трактується вченими в двох основних напрямках: як характеристика якого-небудь явища та як параметр, що визначає стан системи. Представляючи стійкість як стан чи систему сталих послідовних її станів у часі в процесі її перетворень використовується саме якісна характеристика комплексу взаємозалежних елементів. Однак у деяких випадках (наприклад, при впровадженні сучасних досягнень науки у виробництво) бажано порушити таку стійкість докорінно перетворити систему. При цьому велику роль відіграє фактор часу. Наприклад, соціалістична система виробництва і розподілу була настільки ж стійкою, як і неефективною. Імпонує визначення Д.М. Городинської, яка визначає сутність економічної стійкості як систему, що володіє внутрішньою опірністю дії негативних явищ і забезпечуючи динамічність, надійність, стабільність розвитку [6].

Крім того, досліджуючи розвиток формування категорії «стійкість» виявлено, що це поняття близьке з категорією «стабільність». Однак стабільність передбачає закріплення вже досягнутого результату, збереження, консервацію визначеного рівня. Економічні ж реалії вимагають постійної зміни результатів виробництва. Попит на деякі товари зростає, на інші – скорочується. Тому необхідно передбачити

стійке економічне зростання виробництва для перших і скорочення обсягів випуску для других. Якщо економічна стійкість означає раціональне використання факторів виробництва – землі, праці, капіталу, які забезпечують зростання економічної ефективності, то фінансова стійкість – це така синтетична економічна категорія, яка відображає ліквідність, платоспроможність, ділову активність та фінансову результативність. Можна провести паралель між стійкістю і раціональною структурою виробництва.

Ми вважаємо, що стійкий розвиток аграрної сфери – це спроможність аграрного сектора за рахунок мобілізації своїх внутрішніх резервів створити таку раціональну структуру виробництва, яка б при прояві випадкових зовнішніх впливів сприяла пом'якшенню несприятливих наслідків і одержанню мінімальних відхилень від сформованої тенденції розвитку.

Ефективність функціонування економічного механізму використання природних ресурсів визначається системою показників і критеріїв за кожною цільовою підсистемою. Функціональні підсистеми, або елементи економічного механізму реалізують економічні методи управління, використання яких сприяє досягненню поставлених цілей. До них варто віднести планування, прогнозування, регулювання, ціноутворення, інвестування, кредитування, оподаткування, страхування, аналіз і облік. Ці елементи були присутні в системі управління економікою в умовах планового господарювання, але в даний час їхню сутність призначення необхідно переосмислювати.

В якості підсистеми забезпечення варто використовувати систему оцінюючих показників і критеріїв, правове, нормативне та інформаційне забезпечення. Більш детально структура механізму економічного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери на рис. 1.

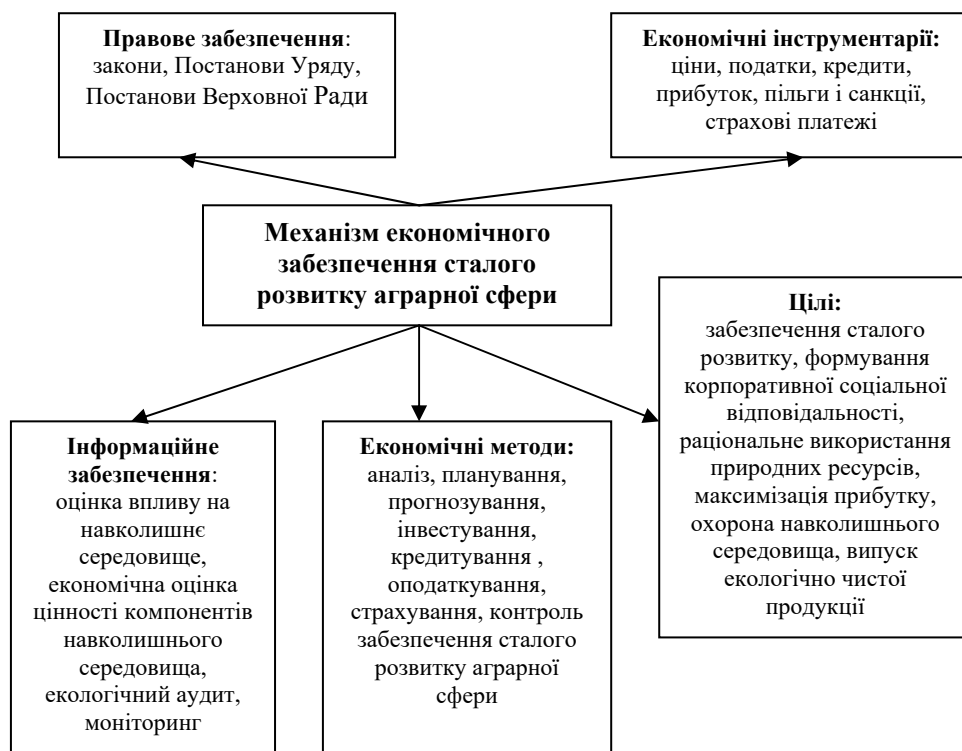


Рис. 1. Механізм економічного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери (розроблено автором)

Пропонуємо виділити оцінку впливу на навколишнє середовище (ОВНС) як елемент «Інформаційного забезпечення» механізму економічного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери. На нашу думку, ОВНС слід розглядати не як похідну від економічного механізму, а навпаки, як окремий самостійний елемент, формування та розвиток якого безпосередньо впливатиме на структуру всього механізму [7]. Оцінка впливу на навколишнє середовище – це процедура, за допомогою якої здійснюється врахування екологічного фактора на ранній стадії формування проекту або на ранньому етапі прийняття господарських та управлінських рішень з метою зведення до мінімуму значної шкідливої дії останніх на компоненти навколишнього середовища. Така оцінка є однією з форм охорони навколишнього середовища і раціонального природокористування, в сучасних умовах така процедура є інструментарієм попередження можливого негативного впливу на компоненти навколишнього середовища на стадії планування діяльності і використовується не тільки стосовно виробничої діяльності, але й для нових речовин, матеріалів тощо, що можуть використовуватися у виробництві й бути екологічно небезпечними. Сутність терміну «вплив» означає «будь-які наслідки запланованої діяльності для навколишнього середовища, включаючи здоров'я та безпеку людей, флору, фауну, ґрунт, повітря, воду, клімат, ландшафт, історичні пам'ятки, інші матеріальні об'єкти чи взаємозв'язок між цими факторами; він охоплює також наслідки для культурної спадщини чи соціально – економічних умов, які є результатом змін цих факторів» [8].

Оскільки оцінка впливу на навколишнє середовище традиційно розглядається як інструмент планування на етапі до прийняття рішення, то цей процес оцінки може застосовуватися у будь-якій інновації. В аграрному секторі будь-які нові товари, технології і методи, які необхідні для того, щоб галузь була конкурентоспроможною і екологічно стійкою, є підходящими цілями для оцінки впливу на навколишнє середовище.

Крім того, вважаємо наголосити на тому, що до складової «Цілі» досліджуваного механізму необхідно ввести «Корпоративну соціальну відповідальність».

Різноманіття підходів до розуміння корпоративної соціальної відповідальності знайшло своє відображення у роботах П. Друкера, Ф. Котлера, М. Крамера, М. Портера, М. Фрідмана, Е. Фрімен, Ю. Благова, А. Горошилова, М. Кормакова та багатьох інших. В основу корпоративної відповідальності покладено ідеї, які є продовженням концепції сталого розвитку, тобто те, що підприємство у своїй діяльності відповідає не лише перед сучасним, але й перед майбутніми поколіннями. Саме тому воно повинно контролювати як економічні, так і соціальні та екологічні показники своєї діяльності.

Корпоративна соціальна відповідальність – це філософія поведінки господарюючого суб'єкта і концепція здійснення своєї діяльності з державою, підприємствами – контрагентами та іншими представниками бізнесу з акцентами на такі орієнтири: виробництво якісної продукції та надання якісних послуг; створення привабливих робочих місць; виплата легальної заробітної плати; здійснення інвестицій у розвиток людського потенціалу; дотримання законодавства: податкового, трудового, екологічного та іншого; ефективне ведення бізнесу; врахування соціальних сподівань та загальноприйнятих норм ведення бізнесу; підтримання ідеї формування громадянського суспільства через фінансову підтримку відповідних програм [9].

Корпоративна соціальна відповідальність – це те як суб'єкт господарювання управляє своїми бізнес-процесами, здійснюючи позитивний внесок у соціум. Тобто

відповідно до такого підходу кожне підприємство несе економічну, екологічну та соціальну відповідальність перед суспільством, тим самим забезпечуючи свою життєздатність та конкурентоспроможність.

В Україні лише в останні роки почали приділяти увагу даному питанню та робити перші кроки на шляху формування власного бачення корпоративної соціальної відповідальності підприємств враховуючи особливості економічного, політичного, культурного та соціального розвитку нашої держави, тому вважаємо за необхідне включення цього поняття як складової механізму економічного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери.

Отже, результати проведеного дослідження доводять, що механізм економічного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери економіки України повинен містити як загальновідомі складові, так і складові у вигляді ОВНС корпоративна соціальна відповідальність, що забезпечить реалізацію раціонального природокористування в аграрній сфері, його екологізацію та виконання основних принципів сталого розвитку в аграрній сфері.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Peccei A. One hundred pages for the future: reflections of the president of the Club of Rome / A. Peccei. – New York: Pergamon Press, 1981. – 358 p.
2. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2009 рік / за ред. І.В. Почиталіної. – Д.: Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2010. – 535 с.
3. Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2010. – 556 с.
4. Роберт С. Піндайк Ефект доходу та ефект заміщення / Роберт С. Піндайк, Даніел Л. Рубінфелд; пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський // Мікроекономіка. – К.: Основи. – С. 103–106.
5. Катан Л.І. Фінансові аспекти стійкості та стабільності аграрного виробництва / Л.І. Катан, О.В. Добровольська // Матеріали всеукраїнської науково-методичної конференції «Сучасні аспекти фінансового управління економічними процесами». – Севастополь: СевНТУ, 2007. – С. 36–38.
6. Городинська Д.М. Сутність економічної стійкості підприємства, її складові та принципи формування / Д.М. Городинська // Економіка і управління. – 2005. – № 34. – С. 23–29.
7. Катан Л.І. Оцінка впливу на навколишнє середовище як інструментарій забезпечення сталого розвитку аграрного сектора економіки України / Л.І. Катан // Збірник наукових праць Черкаського державного технічного університету. Серія: Економічні науки. – Черкаси: ЧДТУ, 2010. – С. 56–64.
8. Конвенція про оцінку впливу на навколишнє середовище у транскордонному контексті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.http://zakon.rada.gov.ua/](http://zakon.rada.gov.ua/) – Законодавство. Верховна Рада України.
9. Катан Л.І. Корпоративна соціальна відповідальність як складова парадигми сталого розвитку / Л.І. Катан // Збірник наукових статей міжнародної наукової конференції «Розвиток продуктивних сил України: від В.І. Вернадського до сьогодення», 05.03.2009 р. – К., 2009. – С. 134–135.

Надійшла до редколегії 17.10.2010.

УДК 338.242.

Н. С. Клименко

Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФОРМ ВЛАСНОСТІ ТА ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ

Розглянуто особливості власності як економічної категорії, означено форми власності, виявлено чинники, що обумовлюють ефективність власності.

Ключові слова: власність, права власності, форми власності, трансакційні витрати.

Рассмотрены особенности собственности как экономической категории, определены формы собственности, выявлены факторы, обуславливающие эффективность собственности.

Ключевые слова: собственность, права собственности, формы собственности, трансакционные издержки.

The features of the property as an economic category, defined by ownership, identified efficiency factors of ownership.

Keywords: property, property rights, ownership, transaction costs.

Трансформація централізованого управління економікою в напрямку формування ринкових відносин передбачає проведення істотних соціально-економічних перетворень, до найважливіших з яких безперечно належить зміна відносин власності через розвиток процесів роздержавлення, приватизації та націоналізації. Відомо, що одночасно можуть співіснувати декілька форм власності, що через їх конкуренцію гарантує зростання продуктивності праці та ефективності виробництва. Можлива заміна одних форм власності іншими (більш ефективними), що відбувається як еволюційним, так і революційним шляхом.

Зміни форм власності вимагають глибокого теоретичного осмислення, актуальність якого буде зростати в міру подальшого просування суверенних держав шляхом оновлення своєї економічної структури та методів господарювання.

Проблемам власності присвячено значну кількість сучасних наукових досліджень, серед яких роботи Т. Бетелла, Т. Веблена, Дж. Гелбрейта, Р. Коуза, Р. Коммонса, М. Муллей, Д. Норта, В. Хойєра, Л. Абалкіна, В. Базилевича, В. Гейця, А. Гриценко, Р. Капелюшнікова, В. Ланового, І. Лукінова, В. Мандибури, Г. Одінцової, М. Хохлова, М. Чумаченка та ін.

А. Гальчинський, В. Геєць та А. Чухно простежують особливості розвитку відносин власності у перехідний період, П. Єщенко та Ю. Палкін розглядають процеси роздержавлення, приватизації, зарубіжний досвід змін відносин власності. В. Мандибура здійснює системний аналіз інституційної архітектури власності [1].

Метою нашого дослідження є визначення підходів до оцінки форм власності та їх ефективності, що потребує вирішення таких завдань:

- установити особливості власності як економічної категорії;
- означити форми власності;
- виявити чинники, що обумовлюють ефективність власності.

В економічній науці визнається системоутворююча функція власності в структурі економічних відносин, а отже, власність є: результатом розвитку продуктивних сил; основою системи економічних відносин: виробництва, розподілу, обміну, споживання; фундаментом соціальної структури суспільства, його поділу на класи; базою, що визначає мету виробництва та характер управління економічними процесами.

Зазначимо, що власність – це суспільні відносини, що визначають спосіб привласнення різних речей, можливість отримання вигоди від користування ними, характер реалізації певних інтересів. Власність має дві сторони – об'єктивну, що визначає її економічний зміст, та суб'єктивну (юридичний зміст), що свідомо формується людьми.

А.А. Гриценко наголошує, що «для розуміння співвідношення економічних і правових відносин суттєве значення мають поняття фундаментальної та актуальної структур, феномени перетворення основи і перетворених форм. Фундаментальна структура фіксує взаємозв'язок внутрішніх елементів у тому вигляді, в якому вони виникають і породжують один одного. Актуальна структура складається з тих самих елементів фундаментальної структури, але їх роль і значення змінюються залежно від конкретно-історичних умов» [2, с. 13].

Економічний зміст власності відтворюється через усю систему економічних відносин і визначає характер виробництва, розподілу, обміну та споживання. «Вони набувають економічного характеру разом з уречевленням (опредмечуванням) праці, що відбувається в процесі виробництва матеріальних благ. Якщо результати праці розпредмечує інша людина, то єдність відносин опредмечування і розпредмечування для першої людини виступає як втрата частини самої себе, відчуження результатів власної праці, а для іншої людини як їх привласнення. У цьому разі розпорядження благом, в якому уречевлено працю людини, що полягає у передаванні цього блага іншій людині, виступає відносно першої людини як відчуження від неї частини її самої, втіленої у виробленій речі. Відповідно використання цієї речі іншою людиною стає реальним процесом її привласнення, що не збігається за своїм змістом з простим використанням... Власність, таким чином, можна визначити як відносини між людьми з приводу використання, розпорядження, володіння, відчуження та привласнення вироблених благ» [2, с. 12].

Об'єктивний зміст власності визначається умовами її виникнення, які обумовлені обмеженістю (рідкістю) економічних благ. Рідкісність – це відношення між бажаним і наявним. Виробничі ресурси – обмежені або рідкісні. Але проблема обмеженості має не тільки економічний аспект. Кожен з нас живе у світі обмежених можливостей. Обмежені фізичні та інтелектуальні можливості людини. Обмежено час, який вона може приділити тій чи іншій справі. Обмежені засоби, які людина могла б використати для досягнення певної мети. І не тільки окрема людина, але й усе суспільство в цілому обмежене у своєму прагненні свободи, щастя та добробуту.

«Тільки коли виникає обмеженість, з'являється інтерес до власності. У цьому випадку виникає необхідність подолати відчуження блага шляхом його привласнення і одночасно заборонити користуватись ним іншим людям. Оволодіння благом може здійснюватися шляхом витрачання трудових зусиль або загарбництвом. В цих випадках установлюються відносини між людьми за виключний контроль над речами. Метою володіння є користування речами, тобто видобування з них якогось корисного ефекту. Цінність володіння визначається ступенем обмеженості та відтворення благ. Більш рідкісні блага обмежують доступ до них, тим самим потребують додаткових витрат на їх привласнення, що означає зростання цінності прав користування, розпорядження та володіння. Отже, поняття власності охоплює сукупність відносин між людьми, їхні можливості відносно речей, які зустрічаються в природі певною мірою обмежено» [3].

Отже, якщо існує обмеженість благ, то суб'єкти в процесі привласнення повинні якимось чином їх відокремити (уособити). Це робиться шляхом усвідомлених дій, які закріплюються через традиції, табу, правила, норми моралі і норми права. Не

завжди економічний зміст власності регламентується через правові норми. Так, людина може бережливо ставитися до чужого майна не тому, що боїться кримінальної відповідальності, а тому, що це відповідає її моралі, правилам нормальної поведінки. Тобто відносини власності можуть бути закріплені не обов'язково державою у вигляді законів, судових рішень, але й у вигляді неписаних правил, традицій. Однак найбільш надійно відносини власності забезпечуються силою держави, яка має більш вагомі засоби її охорони.

Економічний зміст власності набуває правової форми, завдяки цьому створюється єдиний економіко-правовий альянс відносин, який неможливо роз'єднати в реальній дійсності. Тому власність є категорією як економіки, так і права.

Юридичний зміст власності реалізується через право власності, під яким розуміються санкціоновані норми поведінки, які виникають у зв'язку із привласненням економічних благ. При визначенні власності в юридичному змісті виявляється сукупність речей (об'єкт власності), що належать власнику (суб'єкту). Право власності виражає відношення людини до речі "як до своєї" чи "як до чужої", тобто будується за формулою: Суб'єкт → Об'єкт. Відносини власності – це відносини між людьми стосовно речей, що виражаються формулою:

$$\begin{array}{c} \text{Суб'єкт} \Leftrightarrow \text{Суб'єкт} \\ \text{Об'єкт} \end{array}$$

Самі власники (суб'єкти) підрозділяються на два види:

- фізична особа – людина як суб'єкт цивільних (майнових) прав і обов'язків;
- юридична особа – організація (об'єднання осіб, підприємство, установа), що є соціальним (колективним) утворенням, вступає в господарські зв'язки від свого імені як самостійна цілісна одиниця та є суб'єктом цивільних прав і обов'язків.

І хоча економічний зміст власності є визначальним, у той же час юридична форма власності не є пасивним його відбиванням, а може стати фактором, що стимулює чи гальмує розвиток економічних відносин, бо без існування права власності часто стає неможливим користування речами, привласнення їх корисних ефектів. А якщо все ж користування благами здійснюється без відповідного правового забезпечення, то це може призвести до порушення інтересів інших людей, що в кінцевому підсумку закінчиться правовим актом – кримінальною, адміністративною та іншими видами відповідальності.

Подальше дослідження власності потребує детального розгляду концепції «Теорії прав власності», що була започаткована у 60–70-ті роки XX століття, і є теоретико-методологічною основою теорії економічних організацій, нової економічної історії та економіки права (неоінституціоналізм і трансакційна економіка).

Означена теорія формувалася під впливом англійської правової традиції трактування власності, відповідно до якої передбачалося, що об'єктами власності вважалися як матеріальні речі, так і «безтілесні блага», допускалася можливість роздроблення права власності на будь-який об'єкт на частковій правомочності декількох осіб. Отже, поняття «власність» прихильники теорії замінили терміном «право власності» та наголосили, що власність є не ресурс сам по собі, а низка прав або принаймні частка права використання ресурсу.

Теорія прав власності формувалася під впливом англійської правової традиції трактування власності. У витоків даної теорії стояли відомі економісти Р.Коуз і А.Алчіан, а в подальшому її розвитку брали участь: Й.Барцель, Л.де Алессі, Г.Демсець, М.Йенсен, Г.Еаламрезі, У.Меклінг, Д.Норт, Р.Познер, С.Пейович, О.Уільямсон, З.Фаму, З.Фьюрботн, С.Чена та інші.

Все, що відбувається в ринковій економіці, водночас є процесом набування та

відчуження прав власності чи її окремих повноважень, обмін якими, що відбувається разом із обміном економічних благ, називається трансакцією. Остання може набувати таких юридичних форм, як правочин, угода, контракт, договір, погодження та ін. за наявності прав власності цінність кожного товару визначається не тільки витратами на його виробництво, але й вартістю отриманих на нього прав. Чим більшою кількістю повноважень наділяється суб'єкт, тим більшим стає стимул враховувати вигоди та шкоду, які його рішення надають іншим особам. Специфікація прав власності має велике значення, бо забезпечує сталість економічного середовища через зниження його невизначеності та формування у суб'єктів стабільної поведінки відносно того, що вони можуть отримати в разі своїх дій та на що вони можуть розраховувати в своїх відносинах з іншими людьми. Отже, якщо специфікація прав не встановлена, то це визначається ослабленням (розмиванням) прав власності.

У 1961 році англійський юрист А. Оноре запропонував так званий “повний пучок” (перелік) правомочностей з 11 класичних специфікацій прав власності, що передбачає закріплення певних правомочностей за певним суб'єктом на певний об'єкт з визначеним способом дії з ним, а саме:

- право володіння, тобто право виняткового фізичного контролю над благами;
- право користування, тобто право застосування корисних якостей благ для себе;
- право управління, тобто право вирішувати, хто й як буде забезпечувати використання благ;
- право на прибуток, тобто право володіти результатами від використання благ;
- право суверена, тобто право на відчуження, споживання, зміну або знищення добра;
- право на безпеку, тобто право на захист від експропріації благ та від шкоди з боку зовнішнього середовища;
- право на передачу благ у спадщину;
- право на безстрокове володіння добром;
- заборона на використання засобом, що завдає шкоду зовнішньому середовищу;
- право на відповідальність у вигляді стягнення, тобто можливість стягнення майна до сплати боргу;
- право на залишковий характер, тобто право на існування процедур та інститутів, що забезпечують відновлення порушених правомочностей [4].

Аналізу методологічної специфіки теорії прав власності присвячені роботи російського економіста Р. Капелюшнікова, в роботах якого наголошується:

- терміном «власність» позначаються не будь-які матеріальні або нематеріальні об'єкти, а певні набори прав;
- відносини власності передбачають відносини між людьми, а не відносини «людина/річ»;
- поняття прав власності слід розглядати в контексті центральної проблеми економічної науки – проблеми рідкості, бо їх встановлення має сенс тільки відносно до обмежених (рідкісних) ресурсів;
- права власності мають всеохоплюючий характер та можуть надавати владу як над матеріальними, так і концептуальними об'єктами – аж до особистих свобод, що не відчужуються;
- відносини власності розглядаються як санкціоновані суспільством, а не обов'язково державою. Вони можуть закріплюватися не тільки законами та рішеннями судів, але й традиціями, звичаями, релігією тощо;
- права власності діють як певні стимули, що збільшують витрати одних способів поведінки, сприяючи привабливості інших [5].

Сукупність усього набору повноважень визначає існування абсолютної приватної власності. Та чи інша комбінація визначають певні форми та види власності. Так, якщо переважну роль відіграють право управління та право безстрокового володіння майном, то в цьому разі існує номенклатурна форма державної власності.

Зараз у законодавстві України ще не існує нормативного розподілу окремих повноважень. Так, згідно із Законом України "Про власність" право власності визначається як врегульовані законом суспільні відносини по володінню, користуванню і розпорядженню майном. Але делегування та розподіл цих відносин відбувається завжди, коли укладаються різні договори.

Отже, власність як економічна категорія, за своєю сутністю, є приватна власність. Це історично перша форма привласнення, яка й забезпечила становлення економіки як особливої сфери життєдіяльності людей. Саме з інститутом приватної власності нерозривно пов'язані індивідуалізація людини, поява економіки.

Система приватної власності за висновками Р. Капелюшнікова забезпечує щільний зв'язок між рішеннями економічних агентів та результатами, що вони отримують, привчає їх до далекоглядності, примушує враховувати віддалені наслідки дій, заохочує впроваджувати інновації та експерименти; сприяє – завдяки свободі обміну – переміщенню ресурсів до тих агентів, котрі цінують їх вище та здатні розпорядитися ними краще за інших; дозволяє власникам спеціалізуватися в реалізації тільки тих часткових правомочностей, де їх продуктивність вища. Однак через високі витрати специфікації вона не підлягає розповсюдженню на всі ресурси [5].

О. Бузгалін визнає, що приватна власність є історичною формою власності, вона буває дуже різною: може бути заснованою як на особистій праці, так і передбачати відокремлення капіталу від найманої праці, що є типовим для більшості сучасних корпорацій. Серед причин старіння приватної власності науковець виокремлює те, що все більш асоційованою стає власність на капітал (домінуючою формою прояву такої власності стають акціонерні товариства, в яких кожний індивід має досить обмежені права, а «приватним власником» є складна піраміда влади); дрібний бізнес в умовах постіндустріального суспільства стає іншим і навіть класичні «старі» його часто вже не самостійні і утворюють мережі, що залежать від потужних корпорацій, а деякі з них, наприклад фермерські господарства, в багатьох країнах світу діють тільки завдяки постійній державній і при цьому широко використовують форми збутової, постачальницької та іншої кооперації, що відображає не зміну форми власності, а суттєву зміну її економічного змісту; зростає роль держави в економіці в контексті перерозподілу ВВП (з 15–25% на початку ХХ ст. до 35–55% наприкінці), внаслідок чого держава стає власником від третини до половини всього виробленого в тій чи іншій країні багатства. Держава контролює значну частку «пучка» прав власності приватних фірм (їх діяльність обмежена в соціальному, екологічному, культурному і т.ін. сенсах, які є особливо важливими в умовах переходу до суспільства знань) [6].

Отже, приватна власність певним чином уже соціалізована, суттєво обмежена та доповнена елементами суспільного привласнення та розпорядження. Розвиток поділу праці історично сприяв збільшенню продуктивності праці, що, в свою чергу, дало можливість отримувати більше користі від благ окремим індивідом, якому стає вигідним відділити свої засоби виробництва від групового (колективного) привласнення, тобто перетворити їх на свою приватну власність. Поряд з приватною власністю існують колективна і державна власність. У Конституції України до окремої форми винесена комунальна власність, тобто власність адміністративно-територіальної одиниці, а колективна власність взагалі не присутня. З цим можна

погодитися, враховуючи ту обставину, що власність кооперативів, товариств, акціонерних товариств, за своєю природою є приватною власністю, оскільки припускає володіння, розпорядження, користування в інтересах частини суспільства, відокремленої групи індивідів.

Найбільший інтерес дослідників викликає питання ефективності різних форм власності. Теорія оптимального розподілу ресурсів, засновниками якої є Л. Канторович і Т.Ч. Купманс, визначає модель виробничого процесу, яка, за допомогою методу лінійного програмування, забезпечує вибір із кількох можливих такого варіанта, що максимізує випуск продукції не лише на рівні підприємства, але й на макроекономічному рівні. Відповідно до цієї теорії визначаються критерії переміщення ресурсів із недержавного (приватного) сектора в державний (суспільний). Серед вимог трансформації власності шляхом переміщення ресурсів із одного сектора в інший є перебільшення додаткових вигод від таких дій над втратами. Отже, трансформація приватної форми власності в суспільну є економічно доцільною за умов зростання продуктивності (віддачі) ресурсів. Цей критерій з певними уточненнями може бути прийнятним і для інших форм власності та ресурсів, що підлягають перерозподілу.

Зазначимо, що на прийняття раціональних економічних рішень можуть вплинути й інші обставини, серед яких: політична доцільність та інтереси тіньового капіталу. Зауважимо, що слід враховувати короткострокові та довгострокові наслідки трансформації власності, що й потребує оцінки короткострокових втрат та довгострокових вигод для суспільства від реалізації таких процесів. У будь-якому випадку трансформації власності має передувати економічний аналіз її наслідків.

На наш погляд, для оцінки форм власності та їх ефективності важливе значення мають трансакційні витрати, бо кожне повноваження має вартість, яка складається з економічної вигоди від володіння об'єктом і трансакційних витрат, необхідних для укладання угоди.

За висновками Р. Коуза, для успішного функціонування ринку, якщо права власності чітко визначені і виконуються суб'єктами господарювання, а трансакційні витрати невеликі – ринок здатний до саморегулювання настільки, що може усувати навіть соціально значущі зовнішні ефекти (екстерналії), а саме: це витрати або вигоди, пов'язані з економічною діяльністю, що стосуються осіб, які не є учасниками даної ринкової угоди.

Відзначимо, що трансакційні витрати, пов'язані не з виробництвом безпосередньо, а із супутніми йому витратами, серед яких:

- витрати пошуку інформації – витрати часу і ресурсів на отримання й обробку інформації, а також втрати від недосконалості інформації;
- витрати на ведення переговорів;
- витрати вимірювання – витрати на проміри, вимірювальну техніку, втрати від помилок і неточностей і т.ін.;
- витрати на специфікацію (точне визначення) і захист прав власності – витрати на утримання судів, арбітражу, органів державного управління, витрати часу і ресурсів, необхідних для поновлення порушених прав, а також витрати на виховання «консенсусної ідеології» – у дусі дотримання неписаних правил і норм;
- витрати опортуністичної поведінки, формами якої є: «ухилення» (shirking), що виникає тоді, коли працюють спільно («командою»), але отримання інформації про ефективність дії кожного або надто дороге, або неможливе; «здирство» (holding-up), що спостерігається у тих випадках, коли який-небудь агент володіє ресурсом, спеціально пристосованим для використання у даній «команді» і не має високої

вартості поза нею. Такий ресурс називається «специфічним». У решти учасників тоді з'являється можливість претендувати на частину доходу (квазіренду) від цього ресурсу, загрожуючи його власнику розривом відносин, якщо той відмовиться з ними поділитися. Небезпека «здирства» підриває стимул до інвестування у специфічні активи.

Р. Коуз у статті «Проблема соціальних витрат» (1960 р.) розкриває вагомість трансакційних витрат, а саме: визнає, що якщо вони позитивні, то розподіл прав власності перестає бути нейтральним фактором і починає впливати на ефективність та структуру виробництва. За умов, коли приватні та соціальні витрати (найбільша цінність, яку можуть забезпечити фактори виробництва при їх альтернативному використанні) дорівнюють один одному, цінність виробництва буде досягати максимуму. Відповідно Коузу екстерналії ринку (незбіг приватних та соціальних витрат та вигод) виникають лише тоді, коли права власності нечітко визначені. Шлях до їх подолання лежить через створення нових прав власності в тих сферах, в яких вони були нечітко встановлені. Таким чином, посилення на зовнішні ефекти ринку є недостатніми для державного втручання в економіку. Якщо трансакційні витрати низькі, то таке втручання зайве, а у випадку високих витрат воно може бути економічно не виправданим. За умов нульових трансакційних витрат (досконала конкуренція) цінність виробництва буде максимальною за будь-яких правил про відповідальність, тобто правові норми не мають значення для максимізації. Закон відіграє важливу роль у визначенні того, як використовуються ресурси тільки за умов ненульових трансакційних витрат [7].

На наш погляд, цікавим є висновок С.І. Архієєєва, який на основі підходу до трансакційних витрат як до економічних витрат, що включають неявні витрати (втрати), які виділяються за альтернативним принципом, пропонує визначення трансакційних витрат як сукупності втрат, що виникають при обміні правами власності, і затрат, призначених для зменшення цих втрат, що дозволило виділити типи трансакційних витрат (трансакційні затрати і трансакційні втрати) і відповідно систематизувати їх види [8, с. 4].

Н.Ю. Іванова, Т.К. Кузнєцова визнають, що найбільш придатною щодо можливості її практичного застосування в Україні є класифікація трансакційних витрат за Ернандо де Сото, в якій пропонується об'єднати витрати укладання контракту, витрати специфікації та захисту прав власності в окрему групу та позначити їх терміном "ціна підпорядкування закону", яка складається з: витрат доступу до закону, до яких належать витрати на реєстрацію підприємства (юридичної особи), отримання ліцензії, відкриття рахунку в банку, отримання юридичної адреси та виконання інших формальностей; витрат продовження діяльності у межах закону, пов'язаних з необхідністю сплати податків; виконання вимог закону в сфері трудових відносин (тривалість робочого дня, мінімальна зарплата, соціальні гарантії); сплати судових витрат при вирішенні конфліктів у межах легальної судової системи.

Автори відзначають, що ціна підпорядкування закону містить у собі не тільки прямі грошові витрати, але й витрати часу на виконання тих чи інших процедур, які, в свою чергу, також можна оцінити в грошовому еквіваленті як добуток втрат часу на величину альтернативної вартості праці.

Н.Ю. Іванова, Т.К. Кузнєцова розрізняють такі складові ціни підпорядкування закону: 1) витрати на реєстрацію юридичної особи, причому досить суттєвими є витрати часу на здійснення цієї операції, для мінімізації якого юридичні особи змушені давати хабарі, тим самим збільшуючи трансакційні витрати; 2) витрати на

продовження діяльності у межах закону. Суттєвою складовою цих витрат в умовах України є дотримання вимог податкового законодавства [9].

Узагальнюючи, визначимо, що:

- концептуальною основою оцінки форм власності є теорія прав власності, що формувалася під впливом англійської правової традиції трактування власності та виходила з важливості специфікації прав власності, котра забезпечує сталість економічного середовища через зниження його невизначеності, та формування у суб'єктів стабільної поведінки відносно того, що вони можуть отримати в разі своїх дій та на що вони можуть розраховувати в своїх відносинах з іншими людьми. Якщо специфікація прав не встановлена, то це визначається ослабленням (розмиванням) прав власності;
- трансформація однієї форми власності в іншу є економічно доцільною за умов зростання продуктивності (віддачі) ресурсів;
- для оцінки форм власності та їх ефективності важливе значення мають трансакційні витрати, а саме: витрати специфікації та захисту прав власності, які слід виносити в окрему групу та позначати їх терміном «ціна підпорядкування закону», що формується з: витрат доступу до закону, отримання ліцензії, відкриття рахунку в банку, отримання юридичної адреси та виконання інших формальностей;
- слід враховувати короткострокові та довгострокові результати трансформації власності, що й потребує оцінки короткострокових витрат та довгострокових вигод для суспільства від реалізації таких процесів.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Мандибура В.О. Институциональная архитектура собственности / В.О. Мандибура. // Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований: кол. моногр. / под ред. А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – Разд. 4, п.8.2,8.4. – С. 290–298; 323–359.
2. Гриценко А.А. Економіка і право: структура взаємозв'язків / А.А. Гриценко // Вісн. Нац. юрид. акад. ім. Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право. – Х.: Право, 2010. – Вип. 1. – С. 7–17.
3. Основи економічної теорії: підруч. для студ. вищ. навч. закл., які навчаються за освітньо-проф. прогр. бакалавра з галузі знань «Економіка і підприємництво» / Нац. юрид. акад. ім. Ярослава Мудрого; за заг. ред. Л.С. Шевченко. – Х., 2008. – С. 54.
4. Honore A.M. "Ownership". In Oxford essays in jurisprudence / A.M. Honore; ed. by Guest A.W. – Oxford, 1961. – P. 112–128.
5. Капелюшников Р. Право собственности (очерк современной теории) [Электронный ресурс] / Р. Капелюшников. – Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=979>
6. Бузгалин А. Частная собственность устарела [Электронный ресурс] / А. Бузгалин. – Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=970>
7. Coase Ronald H. The Problem of Social Cost / Coase Ronald H. // Journal of Law and Economics. – 1960. – P. 1–44.
8. Архієреєв С.І. Трансакційні витрати в умовах ринкової трансформації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.01.01 / С.І. Архієреєв / Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2002. – 32 с.
9. Іванова Н.Ю. Трансакційні витрати як показник здоров'я економіки [Електронний ресурс] / Н.Ю. Іванова, Т.К. Кузнецова // Труды Одесского политехн. ун-та. – Вип. 1. – 2002. – Режим доступа: http://www.library.ospu.odessa.ua/online/periodic/opu_2002_1/7_10.htm

Надійшла до редколегії 16.08.2010.

УДК 332.2:631.4

О.Б. Кузьменко

*Чорноморський державний університет імені П. Могили***ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНА ОЦІНКА ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ
МІКРОБІОЛОГІЧНИХ ПРЕПАРАТІВ НА РОЗКЛАДАННЯ НЕТОВАРНОЇ
ПРОДУКЦІЇ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР**

Наведені результати модельного лабораторного дослідження впливу препаратів Байкал-ЕМ1, ЕМ-А на процес розкладання соломи в ґрунті і накопичення поживних елементів та органічної речовини. Розрахована еквівалентна кількість мінеральних і органічних добрив внесенню соломи і надана їх вартісна оцінка.

Ключові слова: ґрунт, солома, мікробіологічні препарати, поживні елементи, мінеральні і органічні добрива.

Представлены результаты модельного лабораторного исследования влияния препаратов Байкал-ЭМ1, ЭМ-А на процесс разложения соломы в почве и накопления питательных элементов и органического вещества. Рассчитано эквивалентное количество минеральных и органических удобрений внесения соломы и дана их стоимостная оценка.

Ключевые слова: почва, солома, микробиологические препараты, питательные элементы, минеральные и органические удобрения.

The results of the model laboratory experiments of the drugs Baikal-EM1, EM – A influence on the straw' decomposition in soil and the accumulation of nutrients and organic matter are given. The equivalent amount of mineral and organic fertilizer making straw is calculated and given their valuation.

Keywords: soil, straw, microbes, nutrients, mineral and organic fertilizers.

Тривале екстенсивне використання сільськогосподарських угідь в Україні зумовило погіршення стану ґрунтів, їх родючості: зменшилось надходження в ґрунт органічної речовини та прискорилаь мінералізація гумусу, погіршилась структура ґрунту, відбулися зміни водного режиму, поширились процеси ерозії, дефляції, підкислення, декальцинації, забруднення важкими металами та радіонуклідами.

У ринкових умовах ці явища посилились порушенням науково обґрунтованих сівозмін у бік насичення найбільш прибуткових культур, таких як соняшник, ріпак, кукурудза. Наприклад, соняшник у структурі посівних площ у Миколаївській області за 2005–2007 роки в середньому складав 25% [1], тобто він повертається на те саме поле через 3–4 роки. Соняшник висушує ґрунт до глибини 2 метри, підвищується інтенсивність водної ерозії, втрати гумусу на схилах від 1 до 3 градусів сягають 0,9–1,1 т. щорічно.

Такі тенденції призвели до значного погіршення природних властивостей ґрунтів, втрати природної родючості. Так у ґрунтах Миколаївської області швидкість зменшення вмісту гумусу за період 1990–2008 роки склала 0,027% за рік [3].

Саме тому проблема відновлення в ґрунті органічної речовини дуже актуальна. Найбільш простий спосіб внесення органічної речовини напівперепрілим гноєм, практично унеможлиблюється різким скороченням поголів'я тварин та здорожчанням пального для його транспортування. Так, у Миколаївській області внесення органічних добрив у 2007 році, порівняно з 1990 роком, зменшилось у 58 разів до 0,1 т/га [1].

На цьому фоні хороші перспективи має внесення органічних добрив у ґрунт в якості нетоварної частини продукції рослинництва – соломи, решток стебла, гички та ін.

Проблемі використання органічних добрив для відновлення природних властивостей ґрунтів присвячено багато праць видатних учених: В.В. Горлачука, В.Ф. Сайко, О.Г. Тараріко, А.М. Третьяка та ін. Але в їх роботах не розглядалося питання використання мікробіологічних препаратів для розкладання соломи, найбільш розповсюдженої побічної продукції рослинництва, і відповідно економіко-екологічна оцінка цього процесу.

Зернові культури в структурі посівних площ Миколаївської області складають 60–65 %, на одну тону зерна виробляється в середньому 1–1,1 т. соломи. Валовий збір зерна суттєво коливається (0,64 млн. т – 2007 рік, 2,52 млн. т – 2009 рік), але якщо прийняти в середньому 1,9 млн. т, то соломи залишається 1,9 млн. т.

Враховуючи поголів'я худоби на корм іде 300 тис. т залишок, 1,6 млн. т можна використовувати на органічні добрива і в перерахунку на всю посівну площу зернових культур [1] виходить к середньому 2,0 т/га соломи.

Для прискорення процесу гуміфікації соломи, збільшення частини органічної речовини, яка трансформується в стабільний гумус її обробляють мікробіологічними препаратами.

Метою роботи є проведення економіко-екологічної оцінки дослідження впливу мікробіологічних препаратів на процес розкладання соломи в ґрунті.

З метою дослідження впливу мікробіологічних препаратів Байкал-ЕМ1, ЕМ-А на процеси повернення поживних елементів рослин з рештками соломи озимої пшениці в ґрунт, вченими Миколаївського проектно-технологічного центру «Облдержродючість» спільно з ЧДУ ім. Петра Могили було проведено модельний лабораторний експеримент. Ґрунт – чорнозем південний слабо гумусний, типовий для Миколаївської області – відбирався на ділянці, де була відсутня рослинність. Ґрунт перемішували з подрібненою соломою пшениці у співвідношенні 1:1 та 1:0,5. Компости, завантажені в контейнери, доводили до оптимальної вологості водою (контроль) та розчинами препаратів Байкал-ЕМ1 і ЕМ-А. Концентрація розчинів розраховувалась відповідно до рекомендацій виробників 1:100. Маса зразка компосту 1:1 – 630 гр., 1:0,5 – 800 гр. Повторність у дослідах чотирикратна. З контейнерів протягом 3,5 місяця відбирали зразки ґрунтової суміші через 7, 21, 35, 49, 63, 77, 91 день, для яких робився агрохімічний аналіз, де визначався вміст фосфору, калію, органічної речовини ґрунту та РН. За результатами були побудовані залежності [4], які відображають динаміку параметрів, що досліджуються протягом експерименту, вологість компосту підтримувалась періодичними доливаннями води і розчинів. Було зроблено агрохімічний аналіз чистого ґрунту, а також внесеної соломи. Органічна речовина ґрунту визначалась за Кравковим, рухомий фосфор, обмінний калій – за Чиріковим.

Зміна вмісту рухомого фосфору, обмінного калію і органічної речовини в компостах характеризується періодичними коливаннями, які мають загальну тенденцію до збільшення. В цілому процеси в компостах оброблених водою і мікробіологічними препаратами, мають однакові тенденції і відрізняються лише кількістю вмісту елементів [4].

Динаміка вмісту рухомого фосфору свідчить про його активну участь в агрохімічних процесах розкладання соломи. Найбільша його кількість спостерігалась на початку дослідження (7 день), на 21 день вона знизилася до кількості в чистому ґрунті і в подальшому її коливання не перевищували цієї концентрації.

Вміст обмінного калію характеризується його різким значним збільшенням на сьомий день і подальшим незначним коливанням навколо середнього рівня. Тому для обмінного калію взятє середньоарифметичне його значення.

Органічна речовина ґрунту зросла на початку дослідів і протягом 3,5 місяця його проведення повільно зростала. Для цієї речовини теж було взяте середньо-арифметичне значення.

Треба відзначити, що для більш чіткого визначення залежності кількість внесеної соломи в компости була збільшена в умовах експерименту порівняно з реально можливою кількістю. Отримані результати були перераховані за масштабом внесеної соломи на реальний можливий обсяг 2,0 т/га соломи.

За результатами проведеного дослідження і розрахунків визначено вплив на вміст у ґрунті рухомого фосфору, обмінного калію, органічної речовини, внесення соломи зволоженої водою (контроль) і мікробіологічними препаратами Байкал – ЕМ1 та ЕМ-А (табл. 1).

Таблиця 1. Вміст поживних речовин у ґрунті при внесенні соломи, обробленої водою і мікробіологічними препаратами

Елементи живлення	Чистий ґрунт	Контроль	Байкал-ЕМ1	ЕМ-А
Рухомий фосфор (съемний день); кг/га	286,0	287,0	287,36	287,10
Обмінний калій (середнє значення); кг/га	390,0	394,34	394,36	394,84
Органічна речовина (середнє значення); т/га	40,00	40,30	40,32	40,35

Як видно з табл. 1, просте внесення соломи в ґрунт, зволоженої водою в розрахунок 2 т на гектар, дає збільшення рухомого фосфору на 1 кг/га, обмінного калію на 4,3 кг/га, органічної речовини ґрунту на 0,3 т/га. Обробка компостів розчинами мікробіологічних препаратів ще більш інтенсифікує ці процеси порівняно з контролем. Так, по рухомому фосфору найбільшу прибавку дає препарат «Байкал – ЕМ1» – 0,36 кг/га, або 36%. Обмінний калій і органічна речовина ґрунту максимально підвищились в компостах, оброблених ЕМ-А, відповідно 0,5 кг/га (11,5%) і 0,05 т/га (16,7%).

Для внесення еквівалентної величини цих речовин за допомогою мінеральних і органічних добрив треба забезпечити їх кількість представлену в табл. 2.

Таблиця 2. Кількість мінеральних і органічних добрив еквівалентних внесенню 2 т/га соломи в ґрунт

Мінеральні і органічні добрива	Контроль	Байкал-ЕМ 1	ЕМ-А	Вартість добрив для контролю, грн/га	Вартість максимальної прибавки добрив при використанні мікробіологічних препаратів порівняно з контролем, грн/га
Суперфосфат, кг/га	5,0	6,8	5,5	10,0	3,6
Калій хлористий, кг/га	7,2	7,3	8,1	24,5	3,1
Напівперепрілий гній; кг/га	810	864	945	405	67,5
Зелене добриво, кг/га	2190	2336	2555	1752	292

Як видно з табл. 2, внесення соломи в ґрунт дає економію фосфорних добрив 10 грн/га, калійних 24,5 грн/га, напівперепрілого гною 405 грн/га, зелених добрив 1752 грн/га. Причому треба відзначити, що використання гною в промислових масштабах пов'язано з значними труднощами пошуку і доставки, а використання сіна в якості зеленого добрива дуже коштовне. Обробка соломи мікробіологічними препаратами ще економить у середньому 3,5 грн/га на мінеральних добривах, 67,5 грн/га на вартості напівперепрілого гною і 292 грн/га на зелених добривах.

Висновки:

1. Екстенсивне використання сільськогосподарських угідь, порушення сівозмін призвели до суттєвого погіршення природних властивостей ґрунту, зокрема зменшення вмісту гумусу (наприклад, у Миколаївській області швидкість зменшення його концентрації за останні роки складає 0,027% за рік).

2. Солома, як одна із найбільших частин нетоварної продукції зернових культур в умовах дефіциту напівперепрілого гною, може використовуватись в якості органічного добрива. На основі даних модельного лабораторного дослідження підраховано, що внесення 2 т/га соломи замінює: 1,0 кг/га рухомого фосфору; 4,34 кг/га обмінного калію; 300 кг/га органічної речовини.

3. Обробка соломи розчинами мікробіологічних препаратів прискорює процес її розкладання в ґрунті і збільшує надходження в нього поживних елементів: рухомого фосфору на 0,36 кг/га (36%) з препаратом Байкал –ЕМ1, обмінного калію на 0,5 кг/га (11,5 %) і органічної речовини ґрунту на 0,05 т/га (16,7%) з препаратом ЕМ-А.

4. Економія по еквівалентній кількості мінеральних і органічних добрив при внесенні соломи, обробленої мікробіологічними препаратами, складає: 13,6 грн/га на фосфорних добривах; 27,6 грн/га на калійних добривах; 472,5 грн/га на напівперепрілому гною; 202,4 грн/га на зелених добривах.

В цілому можна відмітити збільшення надходження поживних елементів ґрунту при внесенні в нього соломи, обробленої розчинами мікробіологічних препаратів і економію за рахунок цього мінеральних та органічних добрив. У подальших дослідженнях можна визначити вплив мікробіологічних препаратів на мікроелементний склад ґрунту при розкладанні нетоварної частини врожаю.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Статистичний щорічник Миколаївської області за 2007 рік / ред. П.Ф. Зацарінський. – Головне управління статистики у Миколаївській області, 2008. – 521 с.
2. Зубець М. Наші чорноземи не оцінене надбання природи / М.Зубець, С. Балюк, Б. Носко // Голос України. – 2009. – №59 (4559). – 01 квіт. – С. 18–19.
3. Кузьменко О.Б Проблема збереження і відтворення гумусу в ґрунтах Миколаївської області / О.Б. Кузьменко // Наукові праці: Науково-методичний журнал. – Т. 81. – Вип. 68. Екологія: Сучасний стан родючості ґрунтів та шляхи її збереження. – Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2008. – С. 95–98.
4. Кузьменко О.Б. Використання мікробіологічних препаратів для розкладання нетоварної продукції зернових культур / О.Б. Кузьменко // Наукові праці: Науково-методичний журнал. – Т. 132. – Вип. 119. Екологія. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – С. 50–54.

Надійшла до редколегії 25.10.2010.

УДК 339.138

В. Й. Куценко

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

СУТНІСТЬ ПРИВАТИЗАЦІЇ

*Блаженні лагідні (смирненні), бо такі наслідують землю.
Нагорна проповідь Спасителя.*

Досліджено сутність приватизації на засадах духовності. Істинна приватизація передбачає, що власниками приватизованого підприємства мають бути духовні люди, бо сам Господь дає їм Свої ідеї, ресурси і ставить завдання – як треба жити й управляти трудовим колективом заради блаженного (щасливого) життя народу.

Ключові слова: істинна приватизація, власники – духовні люди, місія підприємства.

Исследована сущность приватизации на принципах духовности. Истинная приватизация предусматривает, что владельцами приватизированного предприятия должны быть духовные люди, потому что Сам Господь дает им Свои идеи, ресурсы и ставит задачи – как нужно жить и управлять трудовым коллективом ради блаженной (счастливой) жизни народа.

Ключевые слова: истинная приватизация, владельцы – духовные люди, миссия предприятия.

Essence of privatization on principles of spirituality is investigational. Veritable privatization provides for, that spiritual people must be the proprietors of private enterprise, because Lord gives them the ideas, tasks – as needed to live and manage a labour collective for the sake of happy life of people.

Keywords: veritable privatization, proprietors are spiritual people, mission of enterprise.

Багато економістів як у світі, так і в нашій державі щиро вважають, що ринкова економіка найефективніша, найпродуктивніша, бо приватний власник – найефективніший, тому «свобідна» економіка не має альтернатив. Екс-прем'єр міністр Великої Британії У. Черчилль зазначав приблизно так: *«Звичайно, капіталістична економіка має великі недоліки, але людство не придумало нічого кращого»*. Дійсно, сама по собі людина нездатна творити добро, бо за суттю своєю є злою, але Творець наш, Який дбає про нас і любить нас, забезпечував чадам Своїм блаженні умови життєдіяльності в Едемському саду. І навіть після гріхопадіння людей, коли вони були вигнані з раю, ніколи не залишає нас – творіння Своє і забезпечує всім необхідним для ефективної життєдіяльності, якщо люди прагнуть возз'єднання з Творцем. Так, перша в світі культура – трипільська є свідченням нечуваного ефективного господарювання на засадах духовності наших пращурів. Прийняття і розвиток християнства в Київській Русі також забезпечило процвітання нашого народу за умов людяності господарювання. В інші часи, коли люди відверталися від Творця та надіялися на себе, їхні соціально-економічні моделі розвитку не сприяли ні своєму довготривалому успішному бізнесу, ні сталому добробуту людей. Періодичні кризи та банкрутства стали невід'ємною складовою сучасного бізнесу, бо більшість менеджерів за своєю волею намагається бути власниками своїх підприємств (майна і навіть трудових колективів) виключно заради задоволення власних меркантильних інтересів.

Духовний Закон свідчить, що присвоювати собі те, що створено об'єктивно до нас і для всіх (земля з її ресурсами та плодами, люди) не можна. Навколишній матеріальний світ надано людям, щоб вони, пізнаючи закони розвитку природи, пізнали свого Творця, возз'єдналися з Ним заради щасливого життя. Земельні ресурси, рослинний і тваринний світ даються людині для особистої сумлінної праці фізичної, труда духовного заради обробітку землі – окультурення свого роду (ду-

ховного виховання себе, членів своєї родини і родоводу). Коли людина не виконує свою місію духовного відродження, а привласнює собі творіння Боже, то вона сама себе вважає Богом і царем, за що, звісно, йде неминуче покарання: підприємства працюють нестабільно, циклічно, великі прибутки з часом обертаються на великі збитки, їх лихоманять усілякі негаразди. Якщо люди не виконують завдання Бога-Отця, вони приречені на розбрат, непримирення і ворожнечу як у сім'ї, так і в трудовому колективі та державі.

Ми не можемо зрозуміти сучасного без знання минулого. Повернімося до витоків історії людства. Слушним є приклад, як підміна Божого завдання власними людськими амбіціями спричинила до непорозуміння й ворожнечі колись єдиних (однодушних) Божих людей. Плем'я Хамова (потомка праведного Ноя) з іншими племенами, не погоджуючись виконувати волю Божу служити іншим народам, захотіли царювати над усіма народами: *«І говорячи: прийдіть, створимо собі град і стовп, верх якого буде аж до неба (самі побудуємо для себе життя вільне щасливе заради своєї слави – вавилонської вежі – В.К.): і створимо собі ім'я, перш ніж розсіятися нам по лицю всієї землі (самі поставимо собі завдання створення іміджу-слави першого, вищого над усіма народами – В.К.). ...І рече Господь: це один рід і уста єдині у всіх (усі говорять однією мовою Божої любові – В.К.), і таке почали творити, ..змішаємо там язык їх (мову), та не почує кожен гласу ближнього (свого) (не зрозуміє істинних думок та намірів людських – В.К.). І розсіяв їх звідти Господь по лицю всієї землі: і перестали створювати град і стовп (і перестали жити й працювати заради слави своєї-людської – В.К.)»* [1. Бут. 11:4, 6–8].

Так, відвернувшись від Бога, з'явилися і ще й досьогодні діють розрізнені люди, народи, які почали розмовляти чужими незрозумілими для інших мовами, стали глухі до Істини й людських потреб і кожен почав жити егоїстично та прагматично сам по собі, «аби мені було добре»: на благо і славу свою, привласнюючи все і вся заради нескінченного прагнення до матеріального збагачення і слави людської. Це було допущено, щоб люди урозуміли, що без Бога неможливо забезпечити собі сталий розвиток і щасливе життя. Так, один із найбагатших і славних міст у світі Вавилон з його висячими садами, що вважалися колись чудом світу, *золотий град, слава царств, краса Халдеї*, згідно з пророцькими застереженнями, зробився грудою руїн, житлом змії, жахом і посміховищем, – містом без мешканців. *«Як леви зарикають, усі вони і заревуть як щенята левові»* [1. Іер. 51:38]. Такі печальні наслідки невиконання свого завдання – промислу Божого, присвоєння собі Слова Божого (функції Бога) і нестримного устремління до здобуття матеріальних благ.

Основним способом привласнення собі матеріальних ресурсів, підприємств є приватизація. На Україні сьогодні понад 70% підприємств приватизовані, але приватний власник не завжди є ефективним менеджером як це вважалося. Більшість підприємств є малоприбутковими чи навіть збитковими. До 60% з них ховаються в тіні. Частка інноваційних підприємств складає близько 5%. Звільнення працюючих на приватизованих підприємствах збільшується, а темпи економічного зростання – змінюються повільно. Валовий національний дохід і валовий внутрішній продукт майже за 20 років незалежності України ще не вийшов на рівень 1991 року.

Багато вчених розуміють вплив приватизації майна на соціально-економічний стан у державі. Заслужують на увагу праці щодо приватизації таких вітчизняних учених, як Й. Петрович, О. Семенів [5], М. Головатий [6], О. С. Мельничук [7], Б. Корпан, Я. Заброварний, М. Нагірний [8]. А. Кінах [4], М. І. Туган-Барановський та інші. Аналіз останніх наукових публікацій свідчить, що проблема приватизації потребує подальшого дослідження, особливо щодо встановлення істинної (духов-

ної) її сутності, яка й дозволяє визначити ступінь ефективності діяльності приватизованого підприємства.

Метою даного дослідження є встановлення духовної сутності такого найпоширенішого сучасного явища, як приватизація. Метод дослідження – інтуїтивний духовний.

Приватизація з лат. privation, privo, privates, privativus, privus – **відняття** (не свого), **заперечення** (волі Творця), **приватизований, приватний, особистий** – *те, що немає громадського стану* (не на службі у суспільства, народу – В. К.), *окремий, кожен порізно* (егоїстично, не в одній сім'ї, кожен сам за себе, звідси жорстка конкуренція й торгові війни – В. К.) [3]. Тобто, для більшості менеджерів сучасна приватизація – це привласнення несвого: державного, народного (Божого) у особисту власність для задоволення особистих інтересів. Хоча може бути й інша – істинна приватизація задля блага народу.

Сутність приватизації можна простежити на порівнянні способу господарювання керманича країни з господарем свого сімейства. Народним господарством керують державний господар, влада, які дбають про своїх підлеглих – увесь народ через свої державні підприємства. Місія (призначення, служіння) підприємства – служіння інтересам його власника. Тоді місія державного підприємства – благо народу, а сучасна місія приватного підприємства – здебільшого особисте благо його власників.

Точнісінько так же дбає про членів своєї сім'ї господар – голова сімейства: постійно стежить і піклується за свою родину, щоб усі були щасливі й здорові і принесли належні плоди як носії високої духовної культури. Якщо хтось захворів душевно чи фізично, перестав давати плоди (любов, добрі справи, прибутки), люблячий батько зробить ретельний аналіз причин, що спонукали тимчасові негативні явища. З'ясує, в чому є власні недоробки, зміниться і власним прикладом виконання духовних та світських законів, ставлення до своїх обов'язків буде сприяти вихованню власних дітей, які врешті-решт принесуть плоди – духовне надбання та, як наслідок, – матеріальне благополуччя. Бо спочатку треба самому принести плоди, щоб так чинили й діти.

Але нерозумний батько може вчинити по-іншому. Тих дітей, які є неслухняними чи хворими, не приносять плодів, віддає на виховання іншим господарям (віддаючи перевагу освітнім, оздоровчим, спортивним закладам чи навіть сиротинцям), прямо чи завуальовано позбавляючи їх батьківської й материнської любові. Цим продає душі своїх дітей у рабство, роблячи їх ще більш залежними від похоті та усіляких спокус цього світу, а тому – ще більш нещасливими, за що несе відповідальність. Немає людини – немає й проблеми, – дехто думає так. Звісно, за це йде неминуче покарання батьків за те, що навмисно чи ненавмисно відмовилися від своєї місії виховання духовної культури своїх чад.

Так і в державі. Якщо якесь державне підприємство почало зазнавати певних труднощів («хворіти») і перестало давати плоди (належні прибутки), влада з легкістю відвертається від свого дітища та ще й продає його у приватну власність (гроші бере за нього). Як заради грошей продати свою дитину (її душу), так і державне підприємство продається, за що йде подвійна кара. Державні діячі, які допустили таку приватизацію (відчуження, відлучення трудових колективів від захисту й безпеки з боку держави) і відповідають за стан миру й благополуччя в суспільстві, накликають на багатьох людей і на себе всілякі непередбачувані негаразди (періодичні політико-правові, фінансово-економічні, соціальні та екологічні кризи). Хоча певний час працівникам приватних підприємств можуть виплачувати великі

заробітки, але все це є тимчасовим, як показує досвід приватних компаній навіть у зразковій, з погляду «свобідної» (від держави та деколи й від її законів), економіці США.

Тобто, держава не повинна відлучати (покидати, продавати у меркантильні руки) свої підприємства, особливо великі й середні, де найбільші трудові колективи, щоб не напустити на них великих прикросців і страждань. Проаналізувавши стан своєї духовної культури, цінності, сенс життя, стиль свого управління народним господарством, державні діячі не залишають свої підлеглі підприємства як своїх хворих дітей, а надають їм належну допомогу і своїм особистим прикладом соціально-відповідального ставлення до життя, людей будуть сприяти відродженню трудових колективів, які потім принесуть стабільні плоди – прибутки, що підуть виключно на розвиток і процвітання всієї держави.

Привласнення (викривлена приватизація з метою збагачення) допущено, щоб людина зрозуміла хибність егоїстичного способу життя і змінилася: звільнилась від служіння своїм меркантильним інтересам, слави людської і стала простою людиною, бо приватизація (*privatio*) також означає *«звільнення, позбавлення»*, а *«privatus»* – ще й *«простий»*, *«поза служінням цьому світу»*, *«privus»* – *«свобідний»* від егоїзму, слави та меркантилізму.

Тому сама приватизація не є злом, хоча, як справедливо нарікав Аристотель: *«Приватна власність надихає на лінощі»* (бо власник підприємства надіється, що за нього будуть трудитися інші – його найманці) [2]. Головне, у чий руки попадає майно та людські душі. Передача підприємств має відбуватися високо моральним і духовним людям. Ми знаємо багато прикладів, коли духовні люди – помазаники Божі володіли великими матеріальними багатствами і статками (землею, худобою, майном, слугами та навіть рабами): святі праотці наші Авраам, Ісаак, Яків, Іов, праведний іудейський цар Давид, святий рівноапостольний римський цар Костянтин та його мати Олена, які відродили християнство у світі, святі князі Київської Русі рівноапостольні Ольга, Володимир, які започаткували християнство в нашій країні, та багато інших. Але вони не присвоювали собі ці матеріальні здобутки, розуміючи, що всі ці блага від Бога і лише Йому належать. Тому не мали пристрасті до плотського тлінного багатства, віддаючи перевагу нетлінним вічним дарам любові й щедрот. У результаті їхньої діяльності (володіння майном) у суспільстві панували мир і благополуччя, коли мешканці допомагали один одному чим могли. Ще Платон при розробці ідеї ідеальної держави наголошував, що **керувати** нею мають **«філософи, які пізнають істину (Бога), а стражі – захисники держави, народу та землероби й ремісники (підприємці й економісти, які плекають за матеріальні блага), мають слухатися настав своїх ідеологів»** [2]. Так і власники приватизованого підприємства мають бути духовними людьми, бо сам Господь дає їм Свої ідеї, завдання – як треба жити й працювати заради блаженного (щасливого) життя народу.

Нічого немає поганого також у створенні нового приватного підприємства, якщо його власниками є морально-духовні люди, бо вони збирають трудовий колектив не заради особистих меркантильних інтересів, а для спільного творчого труда заради виховання в собі нетлінних цінностей, щоб, допомагаючи один одному, сприяти благу суспільства. Платон мріяв, щоб усі люди були братами: *«Маючи нужду багато в чому, багато людей збираються воедино»*, а Г.С. Сковорода мріяв про *«спорідненість душ»* у трудовому колективі. Тож настав час навернення до істинної приватизації, коли керманичі приватних підприємств будуть керуватися не власними меркантильними інтересами, а вихованням духовної культури ввірених

їм трудових колективів і добробутом суспільства. **«Блаженні лагідні (смирненні), бо такі наслідують землю** (щасливі сумирні – мирні як Бог-Миротворець, **Який дарує Свою землю в спадщину чадам Своїм, ввіряє (довіряє) і затверджує землю в їхнє управління, щоб окультурювали і обробляли її на благо людства**)», – попередив нас Христос під час Своєї нагорної проповіді [1. Мф. 5:5]. Тільки лагідні (терпеливі, не злі, повні християнської любові до Бога й ближніх, спокійно і з радістю приймають випробовування життя) законно отримають у володіння землю, її ресурси, майно для використання їх на благо інших і свого добробуту. Перспективи подальших досліджень є невичерпними, бо немає меж удосконалення творчого вільного процесу господарювання за різних форм власності майна. Коли власник підприємства і його трудовий колектив співпрацюють за принципом взаємодії споріднених душ, про який щиро мріяв наш духовний філософ Г.С. Сковорода.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Біблія. – М.: Российское библейское общество, 1993. – 1658 с.
2. Асмус В.Ф. Античная философия / В.Ф. Асмус. – М.: Высшая школа, 1976.
3. Латино-русский словарь / авт.-сост. Дворецкий И.Х. – 3-е изд., испр. – М.: Рус. яз., 1986. – 840 с.
4. Кінах А. Ефективна приватизація відбувається за умови довіри інвестора [Електронний ресурс]: Новини УСПП – 13.05.2008 / А. Кінах. – Режим доступу: <http://www.uspp.org.ua/news/230.html>
5. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://gazeta.lviv.ua/articles/2006/07/19/16875>
6. Головатий М. Духовність як найважливіша засада формування української державності / М. Головатий // Персонал. 2005. – № 45 (144).
7. Мельничук О.С. Право і держава в концепції правосвідомості І.О. Ільїна: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.01 «Теорія та історія держави і права; історія політичних і правових учень» / О.С. Мельничук / Одес. нац. юрид. акад. – О., 2005. – 18 с.
8. Корпан Б. [Електронний ресурс] / Б. Корпан, Я. Заброварний, М. Нагірний. – Режим доступу: http://www.aratta-ukraine.com/prn_text_ua.php?id=854

Надійшла до редколегії 26.10.2010.

Н. Є. Скрипник, А. В. Майковська

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

УМОВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ МОЛОДІ В УКРАЇНІ

У статті висвітлено основні проблеми, що стосуються молодіжного працевлаштування і молодіжного безробіття, та їхнє місце на ринку праці в Україні. Визначені механізми формування та регулювання сучасного ринку праці молоді в Україні.

Ключові слова: розвиток, ринок праці, зайнятість, працевлаштування, молодь.

В статье освещены основные проблемы, касающиеся молодежного трудоустройства и молодежной безработицы и их место на рынке труда в Украине. Определены механизмы формирования и регулирования современного рынка труда молодежи в Украине.

Ключевые слова: развитие, рынок труда, занятость, трудоустройство, молодежь.

The article highlights the key issues relating to youth employment, unemployment and their place in the labor market in Ukraine. The main aim is to identify the main directions of formation and regulation mechanisms of the market based on the situation in the country that has developed today.

Keywords: development, labor market, employment, employment, youth.

Глобальна економічна криза обумовила суттєву трансформацію існуючої економічної структури України та спричинила зміни у сфері праці й зайнятості населення. Закриття неефективних робочих місць, спад виробництва, зниження інвестиційної активності призвели до скорочення попиту на робочу силу. Ситуація, що склалася останнім часом на українському ринку праці, напружена і характеризується тенденцією до погіршення. За цих умов на перший план висувається проблема формування пріоритетів соціальної політики з питань державного регулювання ефективної зайнятості населення різних вікових груп.

Актуальність цієї проблеми за сучасних умов зростає у зв'язку з негативною демографічною структурою зайнятості, яка характеризується зростанням частки працівників старшого віку та необхідністю активного залучення до трудового процесу молоді.

Особливо актуальною для нинішнього етапу розвитку ринку праці в Україні є проблема працевлаштування молоді. Молоді фахівці – це гордість, надія та опора будь-якої держави, але якщо ця «опора» не має соціальної захищеності, то «невлаштованість» молоді перетворюється на численні проблеми та загрози економічній стабільності і соціальній безпеці країни.

Проблематика працевлаштування та зайнятості молоді давно є предметом дослідження учених (економістів, демографів, психологів, соціологів), перебуває у фокусі уваги журналістів, представників державних установ та неурядових організацій. Водночас суспільно-економічні трансформації часів незалежності України, швидкість світових глобалізаційних тенденцій призводять до загострення ситуації на ринках праці усіх рівнів та сегментів, спонукають до динамічного аналізу ситуації та пошуків оптимальних рішень.

Теоретичною основою дослідження проблем зайнятості населення є праці таких відомих зарубіжних економістів, як: Дж. М. Кейнс, А. Маршалл, А. Філіпс, А. Оукен та ін. В Росії проблеми ринку праці та зайнятості розробляють В.В. Адам-

чук, Л.П. Владимірова, Б.М. Генкін, М.Г. Забельський, І.І. Кулінцев, О.Й. Рофе, С.Ю. Рошін та ін., молодіжні аспекти зайнятості – Л.Г. Борисова, Ю.А. Зубок, Н.А. Свиридов, І.М. Чистяков та ін. В Україні дослідження проблем ринку праці, зайнятості здійснюють С.І. Бандур, В.М. Василенко, В.С. Васильченко, С.І. Дорогунцов, Ю.М. Краснов, Е.М. Лібанова, В.П. Мікловда, О.Ф. Новікова, В.В. Онікієнко, В.М. Петюх, М.І. Пітюлич, М.Д. Прокопенко, В.А. Савченко, І.Б. Швець, В.І. Шкаредний та ін.

Питання формування ринку праці молоді, особливо фахівців з вищою освітою, висвітлювали такі українські вчені, як: О.А. Грішнова, М.І. Долішній, С.М. Злупко, О.А. Кратт, О.С. Лаврук, О.О. Яременко та ін.

Соціально-економічні аспекти праці та зайнятості, зовнішніх трудових міграцій у межах національного, регіональних та локальних ринків праці досліджуються Д.Л. Богинею, В.В. Онікієнком, Е.М. Лібановою, О.А. Грішнвою, С.І. Бандуром, О.М. Балакіревою, І.В. Перегудовою, О.А. Малиновською, І.М. Прибитковою та багатьма іншими вітчизняними науковцями.

Інформаційною основою роботи є звіти та відповідні публікації міжнародних організацій, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, статистичні дані Державного комітету статистики України, Дніпропетровського обласного управління статистики, закони України, укази Президента України, результати власних досліджень авторів.

Метою дослідження є розгляд проблеми, яка стосується зайнятості та працевлаштування молоді, її місце на ринку праці України, та визначення основних напрямів формування і регулювання механізмів цього ринку на основі ситуації в країні, що склалася сьогодні.

Функціональна роль ринку праці полягає в реалізації пропонованої робочої сили і задоволенні існуючого попиту на неї. Пропозиція робочої сили – це кількість громадян, незайнятих трудовою діяльністю, які перебували на обліку в державній службі зайнятості і охоплює всіх осіб, що пропонують робочу силу для виробництва економічних благ. Реалізована робоча сила – це та частина робочої сили, що залучена до економічної діяльності, тобто зайняте населення.

Інша частина робочої сили, яка не знайшла реалізації, складається з безробітного населення. Попит на робочу силу – це потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць.

До економічного активного населення статистика відносить населення обох статей віком від 15 до 70 років, яке впродовж певного періоду забезпечує пропозицію робочої сили на ринку праці, а також осіб, які впродовж звітного періоду займалися економічною діяльністю або шукали роботу й були готові приступити до неї, тобто класифікувалися як «зайняті» або «безробітні», визначені за методологією МОП. Дані, наведені на рис. 1 доводять, що найбільший рівень безробіття спостерігається у молоді віком від 15 до 24 років. Це пов'язано, перш за все, з тим, що більшість з них ще навчаються у ВНЗ та школах.

В останній час ситуація з молодіжною зайнятістю в Україні постійно загострюється. Власне через це ми можемо задуматись, наскільки притаманним атрибутом кризової економіки є молодіжне безробіття. Проте незаперечний той факт,

що і в країнах з розвинутою економікою спостерігаються приклади надмірного поширення молодіжного безробіття. Так, слід відзначити, що проблема молодіжного безробіття є природним, хоч і вкрай негативним явищем.

Молодь – це окрема частина трудового ринку, вона розвивається не так, як увесь ринок, але залежить від нього. Як правило, молодь, маючи розвинені фізичні й прогресивні інтелектуальні здібності, може виробляти матеріальні блага та надавати послуги з більшою продуктивністю, ніж на це спроможні представники інших вікових груп. Ця теза підтверджується практикою управління, адже починаючи з 1993–1994 рр. однією з обов’язкових умов призначення провідних спеціалістів на посади топ-менеджерів стала їх належність до вікової групи «до 45 років». А з 1998 р. верхня вікова межа управлінців почала становити 40 років, що значною мірою було зумовлено стрімким розвитком комп’ютерних і телекомунікаційних технологій, створенням спільних підприємств, лібералізацією відносин власності.

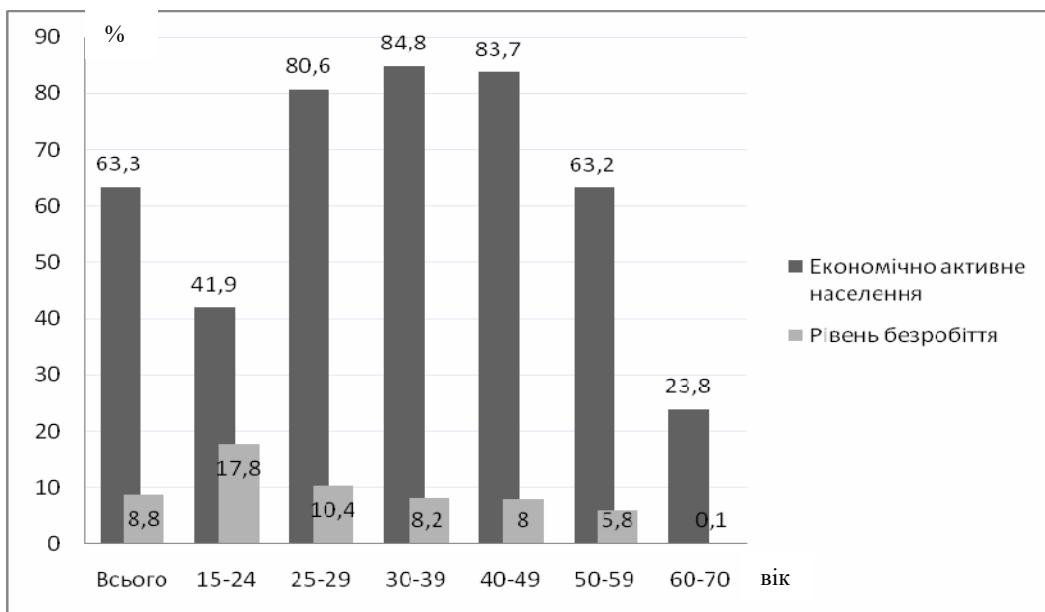


Рис. 1. Рівень економічно активного населення та безробіття за віковими групами в Україні в 2009 році

Подальша «оптимізація» вікових меж знайшла відображення і у вітчизняному законодавстві. Так, у 2004 р. в Україні молоддю почали вважати людей віком від 14 до 35 років [1]. До ухвалення відповідного законопроекту Верховною Радою України молоддю вважалися люди віком 14–28 років [2].

З одного боку, молодий вік сприяє високій мобільності у пошуках роботи, а з іншого, молоді не вистачає трудового і життєвого досвіду. Досить поширеною є думка, що проблема молодіжного безробіття скоріше є закономірним, аніж кризовим явищем, особливо в Україні, і остаточне подолання безробіття серед молоді об'єктивно – неможливе. А от в якій формі та якими методами буде здійснюватися її вирішення і наскільки ефективним воно буде залежить, насамперед, від спеціалізованих державних структур, адже будь-яку державу повинно турбувати її майбутнє – молодь.

Ринок молодіжної праці можна умовно розділити на дві категорії, це молодь, яка ніде не навчається і намагається знайти роботу відразу після школи, і молодь, яка влаштовується на роботу після вищого навчального закладу. У розрізі цих двох категорій можна виділити ще одну групу, це молодь, яка намагається сполучити і навчання, і роботу, але у загальній масі таких дуже мало.

Розглянемо кожну з груп окремо з боку тих труднощів, з якими вони зіштовхуються під час пошуку роботи. Перша група – здобувачі без освіти – здебільшого влаштовуються на некваліфіковану роботу, з досить невеликим рівнем заробітної плати і низькою перспективою подальшого кар'єрного зростання (це залежить, зокрема, від особистісних якостей). Однак у цієї групи здобувачів є серйозні конкуренти – це більш дорослі некваліфіковані робітники і люди похилого віку. Тому дуже часто молодих працівників не хочуть брати на роботу через їхню некомпетентність і страх за їхню безвідповідальність.

Друга група молодих здобувачів – випускники ВНЗ і технікумів. Перед ними постає проблема знайти кваліфіковану роботу з гідною оплатою праці і з перспективою розвитку їхньої кар'єри. Однак не таємниця, що в умовах ринкової економіки, вимоги роботодавця до свого майбутнього працівника підвищилися. На сьогодні до фахової освіти потрібно додати ще й досвід роботи, якого у випускників найчастіше немає. Тому багато випускників стикаються із серйозними труднощами при пошуку роботи зі спеціальності і у підсумку починають шукати будь-яку роботу.

Третя група – це молодь, яка поєднує і навчання, і роботу. Тут важливим аспектом слід відзначити, що низький рівень стипендії не може влаштувати молоду людину повною мірою. Проте поряд існує ще ряд об'єктивних чинників, які постають перед молододу людиною і зумовлюють її на пошуку роботи.

Але сьогодні на заваді додаткового заробітку молоді, зокрема студентів, постають такі умови, де вимагають: стаж роботи за фахом не менш ніж 3 роки; знання іноземних мов; зайнятість на повний робочий день і т.ін. Цього досить для того, щоб студент або будь-яка інша молода людина не змогли отримати роботу.

Аналізуючи ситуацію, що склалася, варто зазначити, що існує ряд причин, зміна яких спричинила б позитивні зрушення на ринку праці, а саме:

- загальний стан економіки країни, де кількість робочих місць не збільшується, а навпаки зменшується;
- високий податковий тиск, який здійснюється на підприємства та підприємців з боку держави;
- відсутня система розподілу молоді за робочими місцями після закінчення навчання або ж під час навчання (так зване стажування або практика);
- недосконала розробка та непрофесійне впровадження програм зайнятості, перекваліфікації молодих працівників на загальнодержавному, міському рівні тощо.

Таким чином, керівництво держави не зацікавлене у залученні до різного роду робіт молодих висококваліфікованих кадрів. Прагнучи влаштуватися на роботу, молодь самостійно веде пошуки роботи за допомогою державних і молодіжних центрів та бірж праці, кадрових агенцій, служб зайнятості, створених при вищих

навчальних закладах, знайомих або родичів, започаткування свого власного бізнесу, але сьогодні у державі ще недостатньо розроблено законодавчу базу, не реформовано цивільне, і підприємницьке законодавство, не створено досить сприятливий податковий клімат для того, щоб молодь реалізувала своє право.

Проаналізувавши кількість випускників вузів I–IV рівнів акредитації денної форми навчання в Україні за останні 5 років, виявилась тенденція до їх зростання (рис. 2). Разом з тим, протягом цього періоду змінюється структура цих випускників. Тобто збільшилася кількість випускників вузів III–IV рівнів акредитації, а частка студентів, які здобули освіту в вузах I–II рівнів акредитації, істотно зменшилась. Темпи зростання цих двох структурних показників у загальній кількості випускників також зображено на рис. 2.

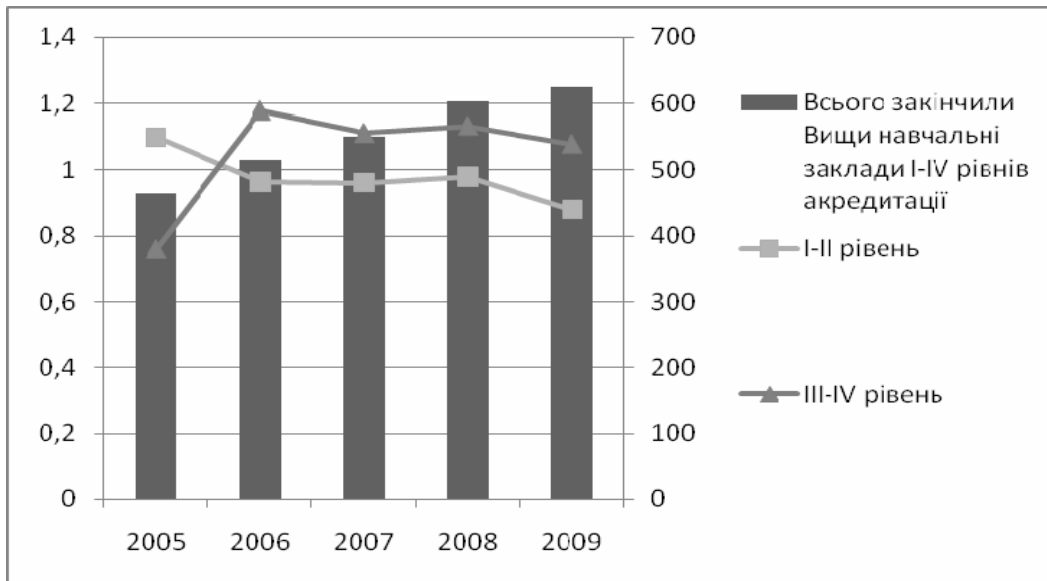


Рис. 2. Кількість випускників вузів I–IV рівнів акредитації денною формою навчання за 2005–2009 роки

Ці зміни пояснюються тим, що економічне становище підприємств не дає змоги проводити практику учням та студентам в умовах реального виробництва а з іншого боку матеріально-технічне та кадрове забезпечення системи освіти невинно погіршується. По суті, понад 80% навчального обладнання та техніки у таких закладах використовується більше 25 років. Воно морально та фізично застаріле [3].

Дефіцит висококваліфікованих фахівців нині спостерігається в усіх галузях. За даними рекрутингових агенцій, із загальної кількості претендентів заявленим вимогам відповідають лише близько 10% [3].

Незважаючи на те, що зростає кількість студентів, які закінчили ВНЗ, підвищується рівень незадоволення після закінчення вищих навчальних закладів. Ці показники можна подивитись на рис. 3. Згідно зі статистичними даними, станом на 2009 р. в Україні функціонують приблизно 920 вишів: 350 університетів і академій та 570 технікумів і коледжів. У 2009 р. було зареєстровано 931642 випускники, з яких тільки 19,5% отримали направлення на роботу з допомогою навчальних закладів [5]. Таким чином, 4 особи з 5-ти змушені були працевлаштовуватись самостійно, а це в період кризи досить проблематично.

Отже, ця негативна тенденція приводить до того, що знижується попит на робочу силу, а молодь, у свою чергу, втрачає можливість мати перше робоче місце за здобутою у вищому навчальному закладі професією. Це стає ґрунтом втрати кваліфікації, бо молоді люди йдуть працювати не за спеціальністю. Чимале значення тут має і ціна робочої сили, встановлена в Україні. Повсякчас низька заробітна плата змушує молодих спеціалістів, по-перше, шукати додаткові джерела доходів, а це формує ринок вторинної зайнятості та підвищує пропозиції на ринку праці; по-друге, обіймати посади низької кваліфікації, але із більш-менш високим заробітком.

Окрім зазначеного, слід відзначити, що молодь не має належного досвіду роботи, а тому не може на рівних умовах конкурувати із досвідченими спеціалістами при прийомі на роботу чи проходженні конкурсу.

Хоча досвід працевлаштування молодих спеціалістів у США та Японії показує наступне: в Японії працевлаштовуються одразу ж після випуску 92% молодих спеціалістів, а в США впродовж місяця після закінчення навчання – більше 84% випускників природничо-наукового і технічного профілів та 38% гуманітаріїв. Знизити ризик молодіжного безробіття покликані центри зайнятості, що працюють при ВНЗах у Європі та США.

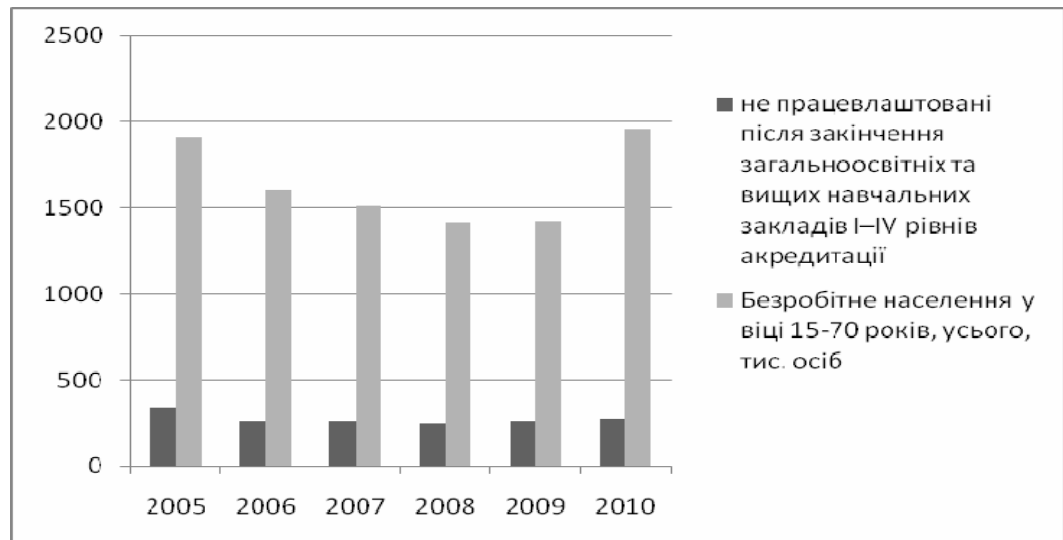


Рис. 3. Рівень непрацевлаштованої молоді в Україні в 2009 році

Цим же шляхом пішли деякі українські вищі навчальні заклади, в яких створюються асоціації випускників, центри працевлаштування і сприяння кар'єрі. Їхнє головне завдання – аналіз ринку праці, а також систематизація невдач при складанні резюме і анкетуванні, проведення тренінгів першого інтерв'ю.

На основі цих проблем варто активізувати певні чинники, які сприяли б розширенню можливостей молоді для реалізації своїх планів, тобто проявити себе як особистість. Оскільки однією з головних причин безробіття молоді є неможливість працевлаштуватись після закінчення навчання, то державна молодіжна політика повинна формуватися з урахуванням інформації щодо прогнозу пропозиції робочої сили згідно з потребами роботодавців.

На наш розсуд, потрібно вжити заходи, які забезпечили б ширшу обізнаність молодих людей у різних професіях і врешті спрямувати людину в «правильне русло». У цьому аспекті значну роль відіграє запровадження державних програм підтримки молоді, стимулюючи цим творчу активність. Варто також активно залучати засоби масової інформації та Інтернет-ресурси, які сьогодні є основними комунікативними засобами. Це забезпечить вищий рівень інформованості та допоможе людині визначити напрямок, в якому вона прагне надалі працювати і реалізовувати себе, при цьому користь буде не лише для неї, але й для розвитку країни.

Варто врахувати, що вищі навчальні заклади у високорозвинених країнах, які не можуть гарантувати працевлаштування більш ніж 70 % випускникам, позбавлені державного фінансування. В Україні такий шлях вирішення проблеми є також досить доцільним. І для того, щоб остаточно проявити себе як державу з ринковою економікою, сьогодні перед Україною постало завдання у забезпеченні робочим місцем майже кожного, хто до цього прагне, зокрема молоді.

Зайнятість молоді в Україні має свої проблеми, тому що вона складає більше 46% працездатного населення і суттєво впливає на розвиток держави. Молодь, яка не працює, в Україні складає 18% від усього населення, 13% молоді – це учні, частково зайняті у тіньовому бізнесі у свій вільний час, 75% молоді закінчують професійну підготовку і адаптуються до трудового життя. Молодіжні біржі праці сприяють соціалізації, профорієнтації, захисту інтелектуального потенціалу нації, підтримки молодіжного підприємництва, розвитку інформаційних систем, перформатування апарату державних установ. Молодь, яка залишилася без піклування батьків, а також особи, яким виповнилося 15 років, за згодою одного з батьків можуть, як виняток, влаштуватися на роботу.

Державна політика зайнятості не дуже ефективна, бо, по суті, вона на сьогодні являє собою пасивні заходи по виплаті допомоги по безробіттю. Привабливим, але дорогим засобом є прямі державні вкладення в створення нових робочих місць. Значно кращу перспективу в українських умовах можуть мати заходи, спрямовані на комплексне регулювання попиту й пропозиції праці.

Як показує практика, питання зайнятості населення повинні вирішуватись у районах і містах області, де щорічно розробляють та впроваджують заходи програми зайнятості. Необхідно здійснювати заходи щодо регулювання зайнятості населення, аналізу, прогнозування, формування та регулювання ринку праці.

Якісно розробка та здійснення нормативних актів щодо умов, прав та гарантій зайнятості, механізму працевлаштування та соціального захисту забезпечать легке входження молоді в економічну сферу та задоволення попиту на робочу силу молоді на регіональному ринку праці.

У деяких країнах Заходу працевлаштування молоді, а отже, зменшення безробіття, здійснюється за рахунок заходів швидкого виходу на пенсію. В Україні ранній вихід на пенсію приведе до збільшення видатків, нарахувань на заробітну плату, що, в свою чергу, зменшить попит на робочу силу, а отже, збільшить безробіття. Тому Уряд України сьогодні пропонує збільшити пенсійний вік жінок до 60 років.

Крім того зараз наша країна перебуває у складному післякризовому стані. Але

після кризи радикально оновлюється економічна система. Після неї наступає економічне зростання, але вже в основному на новому технологічному рівні. Відкривається перспектива запровадження нових технологій, випуску нових товарів. Це ідеальний момент відкриття власної справи, прикладання своїх здібностей, однак до цього треба готуватись і дана затяжна криза саме відводить такий час. У даній ситуації найбільші перспективи належать молоді і тій, яка вже зайнята, і тій, яка навчається.

На наш погляд, незважаючи на значну напруженість, молоді необхідно переусвідомити свій статус і в цій ситуації, не звертаючи уваги на рівень освіти, йти навіть на робочі місця і, можливо, меншу зарплату, враховуючи стан підприємств і перспективність кар'єрного зростання як у період кризи, так і в післякризовий період.

Оскільки в умовах антикризового управління широко практикується освоєння робітниками суміжних спеціальностей, рівноцінних за кваліфікацією, молоді цим треба скористатись і якомога більше їх отримувати. Цей досвід і вміння будуть корисні в майбутній діяльності. Підприємствам, організаціям, фірмам в умовах антикризового управління необхідно не лише вистояти, але й підготуватися до майбутнього післякризового розвитку, який неможливо здійснити без якісно нових кадрів.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Про внесення змін до статті 1 Закону України “Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні”: Закон України № 1659-IV від 23.03.2004 р. // Відомості Верховної Ради України від 16.07.2004. – 2004. – № 29. – (Офіц. вид.: Щотижневий нормат. бюл. укр. та рос. мовами / Верховна Рада України). – К.: Парламентське видавництво, 2004.
2. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні: Закон України № 2998-XII від 05.02.1993 р. // Відомості Верховної Ради України від 20.04.1993. – 1993. – № 16. – (Офіц. вид.: Щотижневий нормат. бюл. укр. та рос. мовами / Верховна Рада України). – К.: Парламентське видавництво, 1993.
3. Косів Л. Як знайти персонал на підприємство / Л. Косів // Молодь і підприємництво: Всеукраїнський молодіжний журнал. – 2003. – № 7. – С. 34–38.
4. Богиня Д.П. Конкурентоспроможність робочої сили: методологічний аспект / Д.П. Богиня // Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. – Луганськ, 2006. – № 11. – С. 6–12.
5. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2009 рік. / за ред. М. Шпильової. – Дніпропетровськ: Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2010. – 536 с.
6. Електронний ресурс. – Режим доступу: [www.http://ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua)

Надійшла до редколегії 06.04.2010.

УДК 336

В. Ф. Столяров*, С. В. Кукарцева, В. В. Столярова*****

**Інститут фізичної економіки імені С.А.Подолінського,*

***Інститут природної економіки імені В.І.Вернадського,*

****Київський національний університет технологій та дизайну*

МЕТОДИ ОЦІНКИ КОМПЛЕКСНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО ТА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Виконано ґносеологічний аналіз методів оцінки комплексності національного та регіонального розвитку України в контексті економіко-статистичного виміру територіальних та загальнодержавних відтворювальних процесів.

Ключові слова: національний та регіональний розвиток, комплексність, методи оцінки, загальнодержавні відтворювальні процеси.

Выполнен ґносеологический анализ методов оценки комплексности национального и регионального развития Украины в контексте экономико-статистического измерения территориальных и общегосударственных воспроизводственных процессов.

Ключевые слова: национальное и региональное развитие, комплексность, методы оценки, общегосударственных воспроизводственных процессов.

Done epistemological analysis methods for assessing complexity of national and regional development of Ukraine in the context of economic and statistical measurement of regional and national reproductive processes.

Keywords: national and regional development, complexity, methods for assessing, national reproductive processes.

Оцінка комплексності регіонального розвитку у кількісному та якісному економіко-статистичних вимірах базується на наступній типології відповідних вихідних понять.

Категорія «розвиток» вживається практично до усіх видів відповідних фаз відтворювальних процесів на макро- та мікрорівні, в регіональному та галузевому, міжрегіональному та міжгалузевому аспектах.

Розрізняють: технічний, промисловий, фінансовий, організаційний, економічний, соціальний, екологічний, біологічний та інші види розвитку. При цьому розуміється, що категорія «розвиток» на відміну від категорії «функціонування» зумовлює наявність змін у структурі та організації досліджуваної системи: технічної, промислової, фінансової, організаційної, економічної, соціальної, екологічної, біологічної та інших.

Комплексність розвитку передбачає врахування таких органічних складових елементів та підсистем, відсутність розгляду яких при здійсненні функцій управління (для типових 5-координатних систем це: облік, аналіз, планування, контроль та регулювання, а також нормування, прогнозування та інші функції для стандартизованих 18-координатних систем управління) не може забезпечити цілісність, самоорганізацію та стійкість системи.

Перехід системи з одного стану рівноваги до іншого із збереженням таких її якостей, як цілісність, самоорганізація та стійкість, що й визначає сутність та формує зміст категорії «розвиток». Проблема полягає у визначенні складових елементів та підсистем, факторів і показників, що їх відображають та обумовлюють.

Оцінка комплексності розвитку полягає в знаходженні кількісного та якісного

виміру інтегральних результатів взаємодії складових елементів та підсистем з використанням відповідних факторів і показників.

Методи цієї оцінки, як інструментарій пізнання відповідних процесів, з одного боку, та реалізації функцій управління ними, з іншого боку, повинні сприяти підвищенню рівня інформаційно-статистичної, планово-аналітичної та прогнозно-розрахункової роботи органів законодавчої та виконавчої влади різних ланок управління, керівництва суб'єктів ринку.

Розглянемо та узагальнимо деякі з них з позицій методології гносеологічного аналізу.

Комплексність соціально-економічного розвитку підприємств та територій передбачало обґрунтування відповідних планових заходів. При цьому використовувались, як правило, індексні методи факторного аналізу та оцінки як кожної складової, так і плану в цілому. Елементи векторної алгебри використовувались при оцінці комплексності організаційно-технічного розвитку та оптимізації його складових.

Оцінка комплексності розвитку практично зводилась до розрахунків єдиного інтегрального показника або системи інтегрованих показників, які узагальнено характеризували відповідні складові елементи та підсистеми.

Параметричні моделі різних типів систем передбачали використання методів композиції та декомпозиції з обґрунтованими ознаками та критеріями, а також сукупністю таких методів, як: метод Delphi; перехресного аналізу; кластерного аналізу; аналізу ієрархій; морфологічного аналізу; метод Бейеса; дискримінантного аналізу.

Ці методи оцінки комплексності розвитку засновані на статистичних та імітаційних моделях регресійного аналізу, які дозволяють прогнозувати майбутній стан систем на підставі використання ретроспективної інформації щодо змін їх основних параметрів і характеристик.

Слід особливо зазначити, що ця оцінка повинна починатися з постановки задачі виміру відповідного різновиду розвитку, яка передбачає визначення характеру впливу кожного елемента чи підсистеми на загальний рівень розвитку всієї системи.

Наприклад, інтегровані показники екологічного стану навколишнього природного середовища (НПС) Радою по вивченню продуктивних сил (РВПС) України НАН України були класифіковані спочатку на показники прямого впливу на стан НПС, у тому числі на екологічні показники. Потім – на показники опосередкованого впливу на стан НПС, у тому числі на соціальні та економічні.

Інтегральний показник взаємодії екологічних, соціальних та економічних показників не розраховувався в зв'язку з відсутністю відповідних методів.

Тому результативність діяльності систем управління на стан навколишнього природного середовища визначалась показниками реагування (заходами) на зменшення негативного впливу на НПС та стан довкілля.

Відомо, що всі фактори та показники, що входять до групи індикаторів складових або системи в цілому, мають різний ступінь і напрям впливу на загальну оцінку рівня розвитку.

Так, якщо ступінь впливу фактора чи показника на оцінку інтегрального показника визначається його коефіцієнтом вагомості, то напрям впливу кожного окремого фактора чи показника потребує додаткового експертно-аналітичного осмислення.

Фактори або показники, які характеризують явище або процес, що супроводжується збільшенням (зменшенням) абсолютного чи відносного значення, адекватного підвищенню (зниженню) загального інтегрального показника, визначаються як стимулятори (дестимулятори). Чим більше значення показника-стимулятора, тим ефективніший розвиток.

Або навпаки, чим більше значення показника-дестимулятора, тим негативніший розвиток.

Важливим етапом оцінки комплексності розвитку з використанням методу інтегральної оцінки є нормування факторів чи показників, яке зводиться до приведення їх до єдиної шкали оцінок.

Регіональний розвиток в європейських країнах оцінюється наступною системою показників: чисельність населення; площа території; кількість структурних одиниць регіону (земель, округів, провінцій); пропорції розвитку; повноваження та відповідальність органів влади (табл. 1).

Таблиця 1. Регіональний розвиток деяких європейських країн

Країна	Населення, млн.	Територія, кв.км	РЕГІОНИ NUTS2	РЕГІОН Середнє населення, млн.	Провінції NUTS3	Місцевий рівень NUTS4
Федеральні країни: децентралізація на рівні землі						
НІМЕЧЧИНА Дуже широкі повноваження земель	81,6	356 900	16 земель Дуже різні за величиною	5,1	426 округів Дуже обмежена відповідальність	16068 муніципалітетів Міцне коріння
АВСТРІЯ Більш обмежені повноваження земель	8,1	83 859	9 земель Малий розмір Невелика спроможність	0,9	35 округів Слабка відповідальність	2301 муніципалітетів Активна роль
Сильна регіоналізація: регіони мають значні повноваження						
ІСПАНІЯ Дуже міцні регіони	39,3	504 800	17 автономних громад Широкий спектр компетенцій	2,31	50 провінцій Більш обмежена відповідальність	8082 муніципалітети Активна роль
ІТАЛІЯ Рух у напрямку до федеральної системи	57,3	301 000	20 регіонів Міцні регіони, значні диспропорції	2,86	95 провінцій Обмежена відповідальність Колишня роль втрачена	8074 комуни Важлива роль
Обмежена децентралізація: довговічні традиції централізації						
ФРАНЦІЯ Слабка децентралізація Відбуваються зміни	58,1	551 000	22 регіони Повільне збільшення відповідальності регіонів	2,64	100 департаментів "Старий" вплив політичний/ у сільській місцевості	36 779 комун Занадто фрагментовані та численні
ВЕЛИКО-БРИТАНІЯ Обмежена регіональна політика	58,6	244 800	3 спеціальні регіони Уельс, Північна Ірландія, Шотландія		56 графств Старі історичні одиниці: поточне управління	481 округ Більш активні

Джерело: згруповано за матеріалами Світового банку.

В Інституті географії НАН України при інтегральній оцінці рівня соціально-економічного розвитку території для нормування показників використовують два типи шкал:

- дискретні, тобто такі, що передбачають використання скінченної множини можливих значень;

- неперервні, тобто такі, що набувають значень з деякою неперервною інтервалу (найчастіше – від 0 до 1).

Вихідні значення індикаторів x_{ij} перераховуються в нормовані значення x'_{ij} за певним правилом, яке може бути описане у вигляді лінійної неперервної функції.

Порівняльний характер оцінки враховується при виборі функції нормування, коли значення кожного конкретного показника порівнюється з його середнім значенням по всій сукупності територій. Якщо для даної території значення показника x_{ij} більше від його середнього значення по всій сукупності територій, що розглядаються, то за умови, що цей показник є показником-стимулятором, це буде означати додаткову перевагу даної території над іншими та їх сукупністю.

Навпаки, якщо для даної території значення показника x_{ij} менше від середнього його значення по всій сукупності територій, що розглядаються, то це буде означати, що рівень розвитку за даним критерієм нижчий порівняно з іншими територіями та їх сукупністю.

Нормування показників-стимуляторів за допомогою визначення їх відхилення від середнього рівня здійснюється за рівнянням:

$$x'_{ij} = (x_{ij} - x_{ijc}) / x_{ijc}, \quad (1)$$

де x_{ij} – значення показника x_{ij} у тих одиницях, в яких відбувається вимірювання (% , кг, грн., тощо);

x_{ijc} – середнє значення показника x_{ijc} для даної сукупності територій.

Нормування показників-дестимуляторів необхідно здійснювати за формулою:

$$x'_{ij} = (x_{ijc} - x_{ij}) / x_{ijc}, \quad (2)$$

де x_{ij} – значення показника x_{ij} у тих одиницях вимірювання (% , кг, грн., тощо);

x_{ijc} – середнє значення показника x_{ij} для даної сукупності територій.

Тобто, чим вище значення окремого показника-дестимулятора, тим гірша ситуація в межах території по процесах, які характеризуються цим показником. На основі нормованих показників (приведених до єдиної шкали оцінок) з урахуванням коефіцієнтів їх вагомості визначається інтегральна оцінка рівня та динаміки соціально-економічного розвитку територій:

$$I_{pt} = \sum x_{ijp} q_{ij}, \quad (3)$$

де I_{pt} – інтегральний показник рівня соціально-економічного розвитку території p за рік t ;

x_{ijp} – значення нормованих показників соціально-економічного розвитку території p ;

q_{ij} – коефіцієнти вагомості показників.

Необхідно зауважити, що під q_{ij} слід розглядати коефіцієнти, які визначені з урахуванням вагомості окремої групи елементів та підсистем, а не внутрішньогрупові коефіцієнти. Коефіцієнти вагомості показників низового рівня визначаються так:

$$K_{ip} = K_i \times K_p, \quad (4)$$

де K_{ip} – коефіцієнт вагомості показника i підсистеми p ;

K_i – внутрішньогруповий коефіцієнт вагомості показника i в підсистемі p ;

K_p – коефіцієнт вагомості підсистеми p .

Внутрішньогрупові коефіцієнти вагомості показників визначаються за формулою:

$$K_i = \frac{O_i}{\sum_{i=1}^m O_i}, \quad (5)$$

де m – кількість показників у групі;

O_i – оцінка i -го показника.

При цьому: $O_i = \sum_{j=1}^n O_{ij}, \quad (6)$

де n — кількість експертів-аналітиків;

O_{ij} – оцінка, яка дана i -му показнику j -тим експертом-аналітиком.

В Інституті фізичної економіки ім. С.А. Подолинського обґрунтовано базовий алгоритм багатофакторної дискримінантної функції для розрахунку інтегрального показника фінансового розвитку, який має такий вигляд [1; 2]:

$$Z = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + a_3 X_3 + a_4 X_4 + a_5 X_5 + a_6 X_6, \quad (7)$$

де $a_1, a_2, a_3, \dots, a_6$ – коефіцієнти (ваги) дискримінантної функції;

$X_1, X_2, X_3, \dots, X_6$ – показники дискримінантної функції (фінансові коефіцієнти);

a_0 – константа (вільний член дискримінантної функції).

Вирішальним критерієм добору системи показників фінансового розвитку для здійснення багатофакторного дискримінантного аналізу повинен бути критерій їх об'єктивності, тобто слід враховувати тільки ті показники бухгалтерської звітності, значення яких є найбільш реалістичними, тобто ймовірність маніпулювання якими є мінімальною.

Враховуючи цю та інші позиції, основні критерії добору фінансових індикаторів для багатофакторного дискримінантного аналізу сформульовані таким чином:

- рівень кореляційного зв'язку (мультиколінеарність) між окремими показниками, які включаються в дискримінаційну функцію повинен бути мінімальним;
- кожна із змінних, що включається в дискримінантну функцію, повинна репрезентувати певну групу показників, що характеризують той чи інший параметр фінансового розвитку;
- значення показників повинні суттєво коливатися у разі відповідних змін фінансового розвитку, тобто різнитися залежно від об'єкта та бути максимально наближеними при внутрішньогруповому порівнянні;
- показники повинні відображати реальний фінансовий розвиток (критерій об'єктивності).

Вектор дискримінантних коефіцієнтів (a) можна розрахувати як добуток вектора різниці між середніми значеннями змінних по першій і другій групах показників та інверсії середньої дисперсійно-коваріаційної матриці (A^{-1}).

Вказана матриця є інвертованою (оберненою) до матриці A . Стандартизовані коефіцієнти (a_j^*) дискримінантної моделі розраховуються шляхом множення відповідних нестандартизованих значень (a_j) на стандартне відхилення незалежних змінних (σ_j) для всієї вибірки підприємств:

$$a_j^* = a_j \sigma_j. \quad (8)$$

На основі значення стандартизованих коефіцієнтів розраховуються впливи окремих показників на інтегральні результати дискримінантного аналізу.

Вплив окремих показників на варіаційний розмах значень інтегрального показ-

ника розраховувався наступним чином: $R_{xj} = \frac{|a_j^*|}{\sum_{j=1}^m |a_j^*|} \cdot 100\%, \quad (9)$

де R_{x_j} – величина впливу (у відсотках) на варіацію інтегрального показника, зумовлена X_j показником дискримінантної функції;

$|a_j^*|$ – абсолютне значення стандартизованого коефіцієнта до показника X_j .

Таким чином, можна констатувати, що діапазон варіації інтегрального показника фінансового розвитку на R_{x_j} відсотків залежить від X_j -го показника. Галузеві особливості фінансового розвитку знаходять своє відображення в різних значеннях вагомості коефіцієнтів дискримінантної функції підприємств конкретних галузей економіки та в рекомендаціях щодо економічної інтерпретації чисельного рівня інтегрального показника фінансового розвитку.

На основі емпіричних досліджень фінансового розвитку 3,0 тисяч українських підприємств різних галузей економіки (50% підприємств фінансово стійких та 50% з незадовільним фінансовим станом) з використанням економетричних методів обробки та аналізу вихідної інформації було розроблено п'ять алгоритмів розрахунку інтегрального показника фінансового розвитку підприємств для наступних галузей економіки: електроенергетики, металургії, хімічної промисловості, машинобудування і металообробки, промисловості будівельних матеріалів; легкої та харчової промисловості; будівництва і транспорту; торгівлі; інші галузі.

Крім того, було обґрунтовано три варіанти економічної інтерпретації чисельного рівня інтегрального показника фінансового розвитку [2]:

- задовільний фінансовий розвиток (підприємству може бути надано або продовжено кредит);
- незадовільний фінансовий розвиток (підприємство знаходиться у фінансовій кризі або вона йому загрожує);
- невизначений стан фінансового розвитку (необхідно проводити додатковий експертний аналіз).

Інтегральний показник фінансового розвитку підприємства складається з вибраних на підставі економіко-математичного аналізу та моделювання наступних шести фінансових коефіцієнтів: X_1 – покриття; X_2 – фінансової автономії; X_3 – оборотності вкладеного капіталу; X_4 – рентабельності операційних продажів по Cash-flow; X_5 – рентабельності активів по Cash-flow; X_6 – відношення позичкового капіталу до чистої виручки від реалізації.

По тих же вибраних українських підприємствах зазначених галузей економіки були розраховані значення стандартизованих коефіцієнтів алгоритму розрахунку інтегрального показника оцінки їх фінансового розвитку. Доцільно констатувати той факт, що чисельний рівень інтегрального показника визначається, наприклад, для галузей важкої промисловості України, таким чином (вкладом фінансових коефіцієнтів):

$X_1 \in 37\%$; $X_2 \in 6\%$; $X_3 \in 28\%$; $X_4 \in 9\%$; $X_5 \in 11\%$; $X_6 \in 9\%$.

Це означає, що значення інтегрального показника фінансового стану на 37% визначається показником покриття (змінна X_1 , відповідно на решту показників ($X_1 - X_6$) припадає 63%.

Методи оцінки комплексності розвитку територій включають порядок розрахунків Рейтингу інвестиційної привабливості регіонів.

Визначення цього рейтингу проводиться у такій послідовності [2–4]:

1-й етап: Розрахунок стандартизованих значень (балів) кожного з показників по регіонах за такими формулами:

Визначення відхилення

$Z_{ij} = X_{ij} - X_{ic}$, (10) – для позитивних факторів інвестиційного клімату,

$Z_{ij} = X_{ic} - X_{ij}$, (11) – для негативних факторів інвестиційного клімату,

де X_{ij} – i -й показник j -го регіону,

X_{ic} – середнє значення показника,

Z_{ij} – відхилення показника від середнього значення.

Розрахунок стандартизованого значення показників:

$$Y_{ij} = (Z_{ij} - \min Z_{ij}) / (\max Z_{ij} - \min Z_{ij}), \quad (10)$$

де $\min(\max) Z_{ij}$ – мінімальне (максимальне) значення відхилення,

$i = \text{const}$ Y_{ij} – стандартизоване значення (бал) показника X_{ij} .

2-й етап: Розрахунок часткового рейтингу регіону по визначених групах показників проводиться за формулою середньої арифметичної стандартизованих значень.

3-й етап: Розрахунок інтегрального рейтингового балу регіону здійснюється за формулою розрахунку середньозваженої часткових рейтингів по групах:

$$R_j = \sum k_j \times f_k, \quad (11)$$

де R_j – загальний рейтинг j -ого регіону,

f_k – вага k -ої групи показників, при цьому $f_k \in [0;1]$, $\sum f_k = 1$.

Недержавним аналітичним центром (НАЦ) “Інститут Реформ” вагові коефіцієнти кожної з груп були визначені на основі опитування 61 експерта з питань інвестиційного клімату – фахівців інвестиційних компаній, представників бізнес-асоціацій і торговельних палат, менеджерів компаній, які працюють у більшості регіонів України [3].

Для експертного аналізу були використані такі нормативні показники для зважування:

Група 1. Економічний розвиток регіону – 30%.

Група 2. Ринкова інфраструктура – 30%.

Група 3. Фінансовий сектор – 20%.

Група 4. Людські ресурси – 20%.

При цьому показники економічного розвитку були згруповані за реальним сектором економіки та зовнішньоекономічною діяльністю, а показники ринкової інфраструктури – бізнес-послугами, транспортом, телекомунікаціями.

Інститут Реформ застосовує також методику розрахунку динамічного рейтингу регіонів, яка передбачає відповідні розрахунки у такій послідовності:

1-й етап. Розрахунок часткових індексів регіону по визначених групах нестандартизованих показників проводиться за формулою середньої геометричної.

2-й етап. Розрахунок інтегрального індексу економічного зростання регіону здійснюється за формулою середньої арифметичної зваженої:

$$G_j = \sum x_{ij} \omega_i / \sum \omega_i, \sum \omega_i = 1, \quad (12)$$

де x_{ij} – індекс (темپ росту) значення i -го показника в j -ому регіоні;

ω_i – ваговий коефіцієнт (значимість) i -го показника в $m=20$).

В умовах запровадження ідеології Концепції сталого розвитку оцінки комплексності регіонального розвитку доцільно здійснювати за допомогою системи глобальних вимірів сталого розвитку, яку запропоновано Інститутом прикладного системного аналізу НАН України та МОН України.

Індекс (рівень) сталого розвитку розраховується як усереднена сума індексів для трьох вимірів: екологічного ($I_{ев}$), соціального ($I_{св}$), економічного ($I_{екв}$) з відповідними ваговими коефіцієнтами.

Індекс сталого розвитку на національному рівні для порівняння України з іншими країнами світу розраховується за формулою:

$$I_{сп} = 0,37 * I_{ев} + 0,33 * I_{св} + 0,43 I_{екв}, \quad (13)$$

де $*$ – масштабуючі коефіцієнти для забезпечення однакової ваги екологічного, соціального і економічного вимірів в оцінці рівня сталого розвитку.

Локальні індекси екологічного, соціального і економічного розвитку та їх індикатори вимірюються в різних одиницях і мають різні інтерпретації. Їх нормування здійснюється в діапазоні від 0 до 1: найгірші значення індикаторів відповідають числовим значенням, близьким до 0, а найкращі – наближають ці значення до 1.

Індекс екологічного виміру ($I_{ев}$) оцінюється за допомогою Індексу ESI (Environmental Sustainability Index), вирахованого Центром з екологічного законодавства та політики Єльського університету (США). Індекс ESI сформований з 21 екологічного індикатора, які, у свою чергу, розраховуються на основі використання 76 наборів екологічних даних про стан природних ресурсів в країні, рівень забруднення навколишнього середовища в минулому і сьогодні, зусилля країни щодо управління екологічним станом, її здатність покращити екологічні характеристики.

Кількісні оцінки Індексу ESI здійснюються з використанням 5-ти критеріїв: наявність національної екологічної системи; можливість протидії екологічним впливам; зниження залежності людей від екологічних впливів; соціальні та інституціональні можливості країни відповідати за екологічні виклики; можливість глобального контролю за екологічним станом країни.

Індекс екологічного виміру може використовуватись для підготовки і прийняття рішень на національному та регіональному рівнях в єдиній системі соціального та економічного виміру сталого розвитку країни.

Індекс соціального виміру ($I_{св}$) формується шляхом усереднення трьох глобальних індексів: Індексу якості й безпеки життя ($I_{я}$);

Індексу людського розвитку ($I_{лр}$); Індексу суспільства, заснованого на знаннях, або К-суспільства ($I_{кс}$).

Індекс якості й безпеки життя ($I_{я}$) формується за допомогою наступних дев'яти індикаторів: ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності; середньої тривалості життя населення країни; рейтингу політичної стабільності та безпеки країни; кількості розлучених сімей на 1000 населення; рівня громадської активності (активність профспілок, громадських організацій та ін.); різниці за географічною широтою між кліматично теплішими і холоднішими регіонами країни; рівня безробіття країни; рівня політичних і громадянських свобод в країні; співвідношення між середньою заробітною платою чоловіків і жінок.

Індекс людського розвитку ($I_{лр}$) формується за допомогою трьох індикаторів: середньої тривалості життя населення країни; рівня освіченості та стандарту життя населення країни, що вимірюється ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності.

Індекс суспільства, заснованого на знаннях, або К-суспільства ($I_{кс}$) визначається трьома основними індикаторами: інтелектуальними активами суспільства; перспективністю розвитку суспільства та якістю розвитку суспільства. В свою чергу ці індикатори формуються за допомогою 15 наборів даних про рівень охоплення молоді освітою та інформацією, інвестиційний клімат в країні, рівень корупції, нерівність розподілу матеріальних і соціальних благ, рівень дитячої смертності та інш.

Методологія розрахунку цих індексів на регіональному рівні ще не розроблена. Тому одним з перспективних методів оцінки комплексності розвитку поки що залишається метод розрахунку Індексу людського розвитку ($I_{лр}$) за методикою Програми розвитку ООН (ПРООН). В Україні – першій країні Центральної і Східної Європи та СНД, що приєдналася до цієї оцінки, – розрахунки $I_{лр}$ здійснюються з 1995 року [4].

Міжнародна методика розрахунку $I_{лр}$ передбачає використання показників про стан здоров'я населення, рівень освіти і добробут.

Показники здоров'я представлені показником-параметром очікуваної тривалості життя при народженні; рівень освіти характеризують показники писемності дорослого населення й охоплення навчанням певних вікових груп; добробут визначається як обсяг валового внутрішнього продукту, розрахований на душу населення.

Інтегральний індекс $I_{лр}$ розраховується за формулою простої середньої арифметичної індексів окремих складових:

$$I = (I_{life} + I_{educ} + I_{inc}) / 3, \quad (14)$$

де I_{life} – індекс тривалості життя;

I_{educ} – індекс рівня освіти населення;

I_{inc} – індекс добробуту населення (скоригований реальний ВВП на душу населення).

РВПС України НАН України та Національний Інститут стратегічних досліджень здійснили розрахунки індексу ІЛР як в цілому по Україні, так і по всіх областях, АР Крим, містах Києві та Севастополі за 1999-2000 роки з визначенням відповідних рангів регіонів за інтегральними індексами соціального, економічного та соціально-економічного розвитку [4].

Складовими інтегрального індексу соціально-економічного розвитку є індекси: макроекономічної ефективності, розвитку фінансової сфери, зовнішньоекономічної діяльності, розвитку економічної інфраструктури, інвестиційної привабливості регіону.

Складовими інтегрального індексу регіонального людського розвитку є індекси: демографічного розвитку, розвитку ринку праці, матеріального добробуту, умов проживання населення, стану та охорони здоров'я, рівня освіти, соціального середовища, фінансування людського розвитку, екологічної ситуації. Фахівцями названих інститутів розраховані вагові коефіцієнти показників людського розвитку за визначеними складовими інтегральних індексів.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Столяров В.Ф. Національний та регіональний вимір української економіки в контексті глобалізації / В.Ф. Столяров, Ю.Ю. Ямко. – К.: КНУТД, 2007. – 44 с.
2. Столяров В.Ф. Методика оцінки фінансового стану бенефіціара / В.Ф. Столяров, О.О. Терещенко / Міжнародна Академія управління персоналом. Наукові праці МАУП / редкол.: М.Ф. Головатий (голов. ред.) та ін. – К.: МАУП, 2003. – Вип. 9: Проблеми і перспективи розвитку фінансової системи України. – С. 50–55.
3. Рейтинг міст і регіонів України / НАЦ „Інститут реформ”. – К., 2005. – 65 с.
4. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки та сучасний стан / РВПС України НАНУ, ПРООН. – К., 2002. – 124 с.
5. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій (колективна науково-аналітична монографія) / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 356 с.

Надійшла до редколегії 16.08.2010.

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330. 14

Л. В. Лисяк

Дніпропетровська державна фінансова академія

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРІОРИТЕТІВ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

У статті досліджено стан та основні проблеми реалізації намічених стратегічних та тактичних пріоритетів бюджетної політики в Україні та окреслено напрями їх усунення.

Ключові слова: пріоритет, бюджетна політика.

В статье исследовано состояние и основные проблемы реализации намеченных стратегических и тактических приоритетов бюджетной политики в Украине и направления их устранения.

Ключевые слова: приоритет, бюджетная политика.

In the article the state and basic problems of realization of the set strategic and tactical priorities of Budget Policies are investigational in Ukraine and outlined directions of their removal.

Keywords: priorities, budget policies.

Пріоритети бюджетної політики відіграють важливу роль у регулюванні економічного розвитку країни та розв'язанні соціальних проблем. Суперечності, які виникають у процесі реалізації пріоритетів бюджетної політики є одними із найпроблемніших, вони тісно пов'язані з оптимальним розподілом та ефективним використанням бюджетних коштів, отже суттєво впливають на ефективність бюджетної політики, а в кінцевому підсумку – на соціально-економічний розвиток суспільства. Впровадження політики зниження податкового тиску на реальний сектор економіки та обмеженість коштів бюджетів актуалізує дослідження питань, пов'язаних з реалізацією пріоритетів бюджетної політики в Україні.

На існуванні суттєвих недоліків у механізмі реалізації пріоритетів бюджетної політики в Україні зосереджується увага у працях вітчизняних учених, зокрема А.П. Гайдуцького, І.О. Луніної, І.Я. Чугунова [1-3] та ін. Наукова спільнота значну увагу приділяє перш за все питанням бюджетної підтримки того чи іншого сектора економіки чи галузі, як пріоритетних. Водночас недостатньо дослідженими залишаються проблеми реалізації пріоритетів бюджетної політики, що має стати передумовою побудови ефективної стратегії бюджетної політики та формування її пріоритетів.

Метою даної статті є оцінка стану та основних проблем реалізації намічених стратегічних та тактичних пріоритетів бюджетної політики в Україні та окреслення напрямів їх подолання.

Виходячи з тлумачення пріоритету, пріоритети бюджетної політики формуються на основі визначення першочерговості серед можливих напрямів формування і використання бюджетних коштів. Тим самим встановлені пріоритети обумовлюють найбільш актуальні, першочергові напрями бюджетної політики серед інших в інтересах усього суспільства. Проблема пріоритетів у бюджетній політиці є наслід-

ком обмеженості ресурсів бюджету, адже його формування у демократичній державі має об'єктивно визначені межі.

Пріоритети бюджетної політики фактично виявляються у напрямках державних видатків. Тобто структура видатків зведеного бюджету (як і їхня частка у ВВП) визначають ефективність впливу держави на економічний розвиток та є індикатором пріоритетності певної функції держави. Розглянемо структуру видатків Зведеного бюджету України (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать, що найбільшу частку у загальній структурі видатків впродовж 2002–2009 рр. займають видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення, економічну діяльність, освіту, охорону здоров'я, загальнодержавні функції. Найменша частка видатків припадає на духовний і фізичний розвиток (особливо останні три роки), охорону навколишнього природного середовища.

Таблиця 1. Динаміка структури видатків Зведеного бюджету України, %

Показники (за функціональною класифікацією)	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Видатки, всього	100	100	100	100	100	100	100	100
У тому числі:								
загальнодержавні функції	14,2	13,2	12,0	10,9	11,3	10,7	9,9	10,7
оборона	5,9	7,0	6,0	4,2	3,6	4,2	3,8	3,2
громадський порядок, безпека та судова влада	8,4	7,7	7,7	7,2	7,3	8,1	8,7	7,8
економічна діяльність	11,9	16,1	19,1	13,6	15,5	18,3	17,2	13,7
охорона навколишнього природного середовища	1,1	1,2	1,2	0,9	0,9	1,0	0,9	0,8
житлово-комунальне господарство	2,3	2,4	2,6	2,8	4,6	2,6	2,9	2,4
охорона здоров'я	12,5	12,8	11,9	10,9	11,2	11,7	10,8	11,8
духовний і фізичний розвиток	2,4	2,7	2,6	2,4	2,5	2,5	2,5	2,7
освіта	20,3	19,8	17,9	18,9	19,5	19,5	19,5	21,5
соціальний захист та соціальне забезпечення	21,0	17,1	19,0	28,2	23,6	21,4	23,8	25,4

Джерело: розраховано за даними Міністерства фінансів України.

Позитивною є тенденція зростання частки видатків зведеного бюджету у 2005 р. порівняно з 2004 р. на освіту і науку, водночас негативною – продовження в 2005 р. зниження пріоритетності витрат на охорону навколишнього природного середовища, проте в 2006–2007 рр. ситуація докорінно змінилася, а в 2008 р. знову спостерігаємо ситуацію подібну з 2001–2002 рр. та 2004–2005 рр. У 2009 р. структура видатків зведеного бюджету зазнала певних змін, що пов'язано з фінансово-економічною кризою. Значно знизилася частка видатків на економічну діяльність, водночас зросла – на соціальний захист та соціальне забезпечення, освіту, охорону здоров'я, загальнодержавні функції.

Більш детальний аналіз свідчить, що в 1992 р. видатки на економічну діяльність держави становили 37,2% усіх видатків бюджету (що складає 14,2% ВВП), у 2000 – 13,9% (3,9% ВВП). В 2004 та 2007 рр. частка видатків на економічну діяльність як у загальній сумі видатків, так і у ВВП підвищилася. Найвищу частку у загальній сумі видатків зведеного бюджету на економічну діяльність займають такі галузі, як вугільна, сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство, транспорт. Найбільш високу частку у видатках бюджету серед названих галузей займає інвестиційна складова для підприємств вугільної галузі. Так, у

2003 р. підприємствам вугільної галузі та інших галузей з видобутку твердого палива спрямовувалося із бюджету 58,8 % сукупного обсягу бюджетних асигнувань інвестиційного характеру в реальний сектор економіки, у 2004 р. – відповідно 53,9 % та в 2005 р. – 44,2 % [4, с. 132]. У цілому за 2006-2007 рр. видатки на економічну діяльність, після зниження у 2005 р., яке спричинене уповільненням зростання ВВП, мають високий темп зростання. Найбільшими темпами у 2007 р. порівняно з 2006 р. зростали видатки зведеного бюджету на будівництво (302,5%), інші галузі економіки (279,7%), іншу промисловість та будівництво (189,6%), транспорт (162,5%), паливно-енергетичний комплекс (139,8%), із них вугільна галузь та інші галузі з видобутку твердого палива – 137,0%. Практично незмінним залишився темп зростання видатків за цей же період на зв'язок, телекомунікації та інформатику. У 2008 р. порівняно з 2007 р. суттєво знизилися темпи зростання видатків на іншу промисловість та будівництво (65,3%), інші галузі економіки (53,3%), транспорт (97,1%). Водночас зросли видатки на паливно-енергетичний комплекс (темп зростання 209,8%), в його складі – на вугільну галузь та інші галузі з видобутку твердого палива (128,9%), будівництво (270,8%), дослідження і розробки в галузях економіки (131,4 %), сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство (140,6%). У 2009 р. порівняно з 2008 р. пріоритетними стали видатки на транспорт (темп зростання 104,9%), інші галузі економіки (103,6%).

У 2005 р. стрімко зросло фінансування соціального захисту та соціального забезпечення, воно стало одним із найпріоритетніших напрямів бюджетної політики держави. Такий підхід у цілому вченими оцінюється позитивно, однак звертається увага на необхідність вжиття заходів державного регулювання щодо забезпечення зростаючого сукупного попиту [5, с. 26]. У цьому зв'язку не можна залишати поза увагою розвиток реального сектора економіки, адже різка переорієнтація бюджетних видатків в умовах України спричинить накопичення проблем в інвестиційній сфері. У 2006–2009 рр. темпи підвищення видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення уповільнилися.

Поряд з видатками бюджету вагоме значення у підтримці пріоритетних напрямів бюджетної політики мають механізми формування доходів бюджетів. Починаючи з 2000 р. державна політика декларувала зниження податкового тиску та запровадження податкових стимулів інвестиційно-інноваційної діяльності. З 2003 р. загальний рівень податкового навантаження та податкових надходжень мав тенденцію до поступового зростання.

Вагома частка податкової складової у доходах бюджету створює можливість використання процесу їх мобілізації для досягнення регулюючого впливу на соціально-економічні процеси та значною мірою обумовлює пріоритети бюджетної політики у сфері доходів пріоритетами та заходами податкової політики. При цьому рівень податків у доходах бюджетів в умовах розвинених ринкових відносин обмежує частку ВВП, яка може бути перерозподілена через бюджет і відповідно обсяги його видатків. Ця обставина потребує посиленої уваги держави до стимулювання економічних процесів, покращення інвестиційного клімату, розумного вибору пріоритетів, формування оптимального рівня податкового навантаження на платників податків з метою створення матеріальної бази бюджетних доходів. На сьогоднішній день потенційні можливості податкової політики недостатньо використовуються в Україні. Вирішення стратегічних завдань розвитку українського суспільства потребує підпорядкування процесу формування та розвитку податкової політики стратегічним цілям і завданням бюджетної політики.

Обмеженість бюджетних коштів диктує умови ретельного вибору напрямів бюджетного інвестування та звуження їх кількості, зосередження уваги на об'єктах, які мають вагоме суспільне значення та є непривабливими з позиції приватного капіталу.

Посилення кризових явищ в економіці та фінансовій сфері ще більше загострює проблему пріоритетів бюджетної політики. Велика кількість «вузьких місць» в українському суспільстві та традиційне намагання вирішення більшості їх за рахунок коштів бюджету приводить до розпорошування бюджетних коштів за різними напрямками, не створює стимулюючого ефекту, породжує пасивну споживчу поведінку.

В Україні основні акценти при визначенні пріоритетів зосереджуються на розвитку таких напрямів: ракетно-космічна галузь та літакобудування; агропромисловий комплекс, розвиток паливно-енергетичного комплексу; впровадження високих технологій у пріоритетні галузі економіки; поліпшення транспортної інфраструктури із забезпеченням пріоритетного розвитку міжнародних транспортних коридорів та доріг у сільській місцевості, що визначено основними напрямками бюджетної політики України з початку нового століття. У 2007 р. інвестиційну підтримку спрямовувалося на галузі соціально-культурного призначення, паливно-енергетичний комплекс (вугільна промисловість), енергозберігаючі технології, розвиток та утримання мережі автомобільних доріг, програму утилізації боєприпасів, ракетно-космічну галузь та літакобудування, науково-технічні та інноваційні проекти. Починаючи з 2008 р. у щорічних Деклараціях цілей і завдань бюджету наголошується на необхідності концентрації бюджетних ресурсів на виконанні пріоритетних державних (цільових) програм у відповідних галузях та сферах (літакобудування, поліпшення транспортної інфраструктури, розвиток мінерально-сировинної бази, ракетно-космічної, оборонної, вугільної та ін.). Як видно, розвиток п'ятого і шостого технологічного укладів практично не стимулюється.

Для України значущим є наслідування пріоритетним напрямам науково-технічного розвитку, підтримка фундаментальної науки, насамперед розробок вітчизняних наукових шкіл, що мають світове визнання, розвиток базових прикладних досліджень і технологій, враховуючи що ринкові механізми не продукують стимулів для розвитку передових галузей, які формують відтворювальний контур п'ятого та шостого технологічних укладів є джерелом підвищення конкурентоспроможності держави. Україна, маючи значний науково-технологічний потенціал, може налагоджувати співробітництво в галузі авіакосмічних технологій, ресурсо- і енергозбереження, розробки нових матеріалів (матеріали, що запам'ятовують форми, біосумісні матеріали, матеріали з керівними функціональними якостями), захисту природних екосистем і покращення умов життя населення (технології очищення питної води, технології переробки сільськогосподарських відходів) та інших.

На сьогодні актуальним є впровадження системи моніторингу існуючих в Україні пріоритетів з метою їх коригування та упорядкування пріоритетів бюджетної політики у їх складі. Результати моніторингу мають використовуватися для вибору необхідних механізмів, інструментів та важелів, які сприятимуть максимально ефективному спрямуванню бюджетних коштів як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі, виходячи з необхідності забезпечення поступального розвитку суспільства.

Одним із найважливіших завдань держави є забезпечення глибокої наукової обґрунтованості та реалізму пріоритетів, що можливо за умови врахування в практичній діяльності особливостей кожного етапу розвитку країни та дотримання

наступності і послідовності у розв'язанні соціально-економічних завдань. Поряд з цим широке коло пріоритетів означає, що пріоритети не визначені взагалі [6].

Оскільки державні видатки здійснюються, в основному, за певним обмеженням переліком напрямів, то вони повинні узгоджуватись з потребами економічної політики в цілому, мати чіткий часовий горизонт, в іншому випадку надмірна довготривала підтримка одних галузей та сфер сприятиме виникненню і поглибленню структурних деформацій в економіці в цілому, сприятиме консервації існуючих, зниженні зацікавленості одержувачів такої підтримки у підвищенні результативності власної діяльності. У цьому зв'язку підхід до визначення пріоритетів бюджетної політики по галузевому принципу має модифікуватися, враховуючи, що селективна політика втрачає авторитет у багатьох країнах світу.

Ретроспективний аналіз Основних напрямів бюджетної політики України (бюджетних резолюцій та декларацій) за всі роки їх розробки свідчить, що в бюджетній політиці існувала велика кількість пріоритетів, незбалансованих між окремими її складовими, зокрема податковою політикою та політикою у сфері державних видатків. За такого підходу реалізація бюджетної політики з позиції досягнення стратегічних цілей була практично недосяжною, адже вибір певного механізму або галузі підтримки стосувався значної кількості об'єктів, тому сприяв розпорошуванню коштів державного та місцевих бюджетів.

Отже, на сучасному етапі розвитку в Україні актуальними проблемами залишаються: наявність великої кількості пріоритетів, які практично неможливо реалізувати в умовах обмежених бюджетних ресурсів; відсутність наступності й послідовності в реалізації визначених пріоритетів; визначення пріоритетів, які на практиці виявляються недосяжними за даних умов функціонування економіки країни; значний перелік захищених статей бюджету; відсутність розрахунку потреби у бюджетних коштах для реалізації пріоритетів бюджетної політики; невідповідність напрямів використання бюджетних коштів визначеним пріоритетам; неузгодженість бюджетних пріоритетів із завданнями соціально-економічного розвитку України. Подолати вищенаведені недоліки в процесі формування пріоритетів бюджетної політики можна лише шляхом зміни методологічного підходу до їх визначення, що має стати напрямом подальших досліджень.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Гайдучкий А.П. Підвищення інвестиційної привабливості аграрного сектора шляхом розширення бюджетної підтримки / А.П. Гайдучкий // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 111–115.
2. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин: монографія / І.О. Луніна. – К.: Наукова думка, 2006. – 422 с.
3. Чугунов І.Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання: навч. посібник / І.Я. Чугунов. – К.: НДФІ, 2005. – 259 с.
4. Кириленко О.П. Теорія і практика бюджетних інвестицій: монографія / О.П. Кириленко, Б.С. Малиняк. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 288 с.
5. Геець В.М. Політика економічного зростання на основі розширення внутрішнього споживання та її наслідки / В.М. Геець // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 24–31.
6. Лемак В. Програма уряду потребує доопрацювання / В. Лемак // Дзеркало тижня. – 2008. – № 3 (682).

Надійшла до редколегії 07.09.2010.

Г. С. Сіліна

*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***РИНОК АВТОСТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ
ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

У статті визначено проблеми та тенденції розвитку ринку автотранспортного страхування України. Проаналізовано динаміку основних показників діяльності учасників ринку. Наведені практичні рекомендації щодо вирішення проблем, які стримують розвиток національного ринку автострахування.

Ключові слова: ринок автострахування, цивільна відповідальність власників автотранспортних засобів, КАСКО, страхові премії, страхові виплати, фінансова криза.

В статье определены проблемы и тенденции развития рынка автотранспортного страхования Украины. Проанализирована динамика основных показателей деятельности участников рынка. Приведены практические рекомендации по решению проблем, сдерживающих развитие национального рынка автострахования.

Ключевые слова: рынок автострахования, гражданская ответственность владельцев автотранспортных средств, КАСКО, страховые премии, страховые выплаты, финансовый кризис.

The article determines problems and progress tends of autoinsurance market of Ukraine. The dynamics of basic performance of market participants indicators is analyzed. Practical recommendations are resulted in relation to the decision of problems which restrain development of national autoinsurance market.

Keywords: market auto insurance, civil responsibility of motor vehicles, insurance, insurance premiums, insurance benefits, financial crisis.

На сьогоднішній день розвиток ринку страхування України відбувається в складних економічних умовах, визначених як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками. Значного впливу зазнала ця галузь національної економіки через світову фінансову кризу, наслідком якої є неможливість повернення страхових резервів з депозитних рахунків банків, що знижує платоспроможність страхових компаній. Негативно позначилась на розвитку страхового ринку також нестабільна політична ситуація. Водночас світовий досвід свідчить, що страховий ринок сприяє розвитку економіки і розв'язанню важливих соціальних проблем. Завдяки страхуванню формуються значні фінансові ресурси, що перетворює страховий ринок на потужне джерело інвестиційних ресурсів. Особливої уваги потребують питання страхового захисту суспільства в системі автотранспортного страхування, що обумовлено наступними чинниками: стрімким збільшенням кількості автомобілів в Україні, збільшення числа дорожньо-транспортних пригод та пов'язаних з ними збитків, заподіяних життю, здоров'ю, майну громадян. Це призводить до збільшення попиту на послуги автотранспортного страхування, а відповідно і до збільшення цього сегмента фінансового ринку країни. Зважаючи на те, що автотранспортне страхування в Україні неповною мірою реалізує свій потенціал, дослідження цієї теми є актуальним завданням. Проблеми і тенденції розвитку вітчизняного ринку автострахування в сучасних умовах потребують додаткового вивчення.

Окремі аспекти розвитку автотранспортного страхування в Україні висвітлено в багатьох наукових працях. Зокрема, питанням засад формування вітчизняного ринку страхування в умовах перехідної економіки присвячено наукові праці В.М. Ручкіної [6] та О.В. Мухіної [3], вплив фінансово-економічної кризи на ринок страхових послуг та шляхи подолання наслідків кризи розкрила в своїй роботі Л.О. Позднякової [5], дослідженню транспортного ринку і розробці методів еконо-

мічного регулювання автотранспортного страхування в Україні присвячена праця Н.В. Онищенко [4]. Проте у зв'язку із стрімкими змінами, що відбуваються в економіці України, дослідження проблем, які стримують розвиток автотранспортного страхування в Україні, набуло ще більшої актуальності. Недостатньо дослідженими залишаються питання функціонування ринку автотранспортного страхування та проблеми його розвитку в умовах виходу із кризи.

Висвітленню цих питань має передувати оцінка стану та тенденцій розвитку ринку автострахування в сучасних умовах, що і є метою дослідження. Досягнення зазначеної мети дасть змогу розробити систему рекомендацій щодо вирішення проблем, які стримують розвиток вітчизняного ринку автострахування.

У процесі дослідження використано методи аналізу та порівняння на основі системного підходу.

Страховий ринок в Україні ще молодий і нерозвинений. Це значно ускладнює роботу страховиків, викликає багато зловживань, які підривають довіру страховальників. Також існує проблема, яка важлива в однаковій мірі для кожної страхової компанії, – це труднощі, які виникають у зв'язку з отриманням інформації, статистичних даних.

Впродовж останніх років страховий ринок України демонстрував високі темпи розвитку і, поряд з банківським сектором, був одним з найбільш динамічних секторів фінансового ринку. Незважаючи на світову фінансову кризу, яка в цілому негативно відобразилась на становищі національних фінансових ринків, позитивна динаміка на українському страховому ринку зберігалась і на початку 2008 року. В цілому у 2008 році страховий ринок продовжив зростання за всіма показниками, хоча в IV кварталі темпи істотно знизилися порівняно з аналогічним періодом 2007 року, що обумовлено негативним впливом світової фінансової кризи.

На вітчизняному ринку автострахування в першій половині 2010 р. спостерігалися тенденції, характерні для фінансового сектора в цілому. Зниження рівня платоспроможності населення й довіри до фінансових установ призвели до суттєвого зменшення попиту на послуги з автострахування. Так, на перший квартал 2010 року скорочення ринку автострахування складало близько 30% порівняно з аналогічним періодом 2009 року (рис. 1).

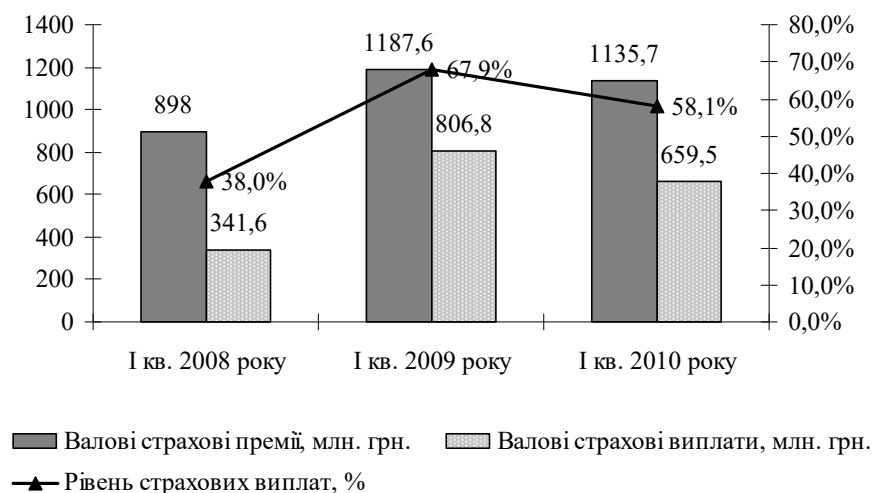


Рис. 1. Динаміка ринку автострахування у 2008–2010 рр.

Вплив світової фінансової кризи у другій половині 2008 року призвів до уповільнення темпів зростання основних показників діяльності вітчизняного ринку автотранспортного страхування [2, с. 17].

За даними Держфінпослуг, витрати автостраховиків постійно зростають, при цьому потік страхових премій знижується. За таких умов все більше страховиків стають неплатоспроможними і залишають цей ринок. Позитивну динаміку у цьому році продемонстрував ринок страхування цивільної відповідальності автовласників. Незважаючи на збитковість цього сегмента ринку, він залишається пріоритетним напрямом страхового бізнесу для компаній, оскільки дає змогу розширити коло своїх клієнтів [7]. Крім того, позитивною тенденцією для автостраховиків є зниження кількості ДТП внаслідок удосконалення системи контролю за ситуацією на дорогах та зростання рівня фінансової відповідальності автовласників за скоєні ним правопорушення. Цими обставинами можна пояснити зростання продажу страхових послуг зі страхування цивільної відповідальності автовласників на початку 2010 р. За перші п'ять місяців він зріс на 18%.

За даними МТСБУ, страхові компанії України в січні–травні 2010 р. збільшили збір страхових премій по полісах ОСЦВВТЗ на 15% у порівнянні з аналогічним періодом 2009 р. до 627,046 млн. грн. Сума страхових відшкодувань, здійснених по ОСЦВВТЗ за п'ять місяців, збільшилась на 41% до 295,064 млн. грн. Загалом спостерігається тенденція щодо прискорення розвитку ринку автострахування. Очікується зростання обсягу премій по КАСКО та ОСЦВВТЗ приблизно на рівні 10–25% від рівня 2010 р. Цілком ймовірним є відновлення обсягів страхування цього сегменту фінансового ринку України до рівня бізнес-активності кінця 2008 р.– початку 2009 р.

Негативною тенденцією також є поступове збільшення розриву між сумами, заявленими клієнтами до відшкодування, і обсягом коштів, реально виплачених страховими компаніями. На збільшення розриву впливають насамперед первісна недостатня збалансованість страхового портфеля. Ще одним фактором зростання розриву є недостатність коштів страховиків, що виникла внаслідок того, що страховики зберігали значну частину своїх резервів на строкових депозитах, які неможливо вчасно повернути через фінансову кризу цих установ.

Незважаючи на деякі позитивні тенденції зростання кількісних показників, інституційні та функціональні характеристики вітчизняного ринку автотранспортного страхування в цілому не відповідають реальним потребам держави та європейським стандартам. Частка премій українських страховиків складає близько 0,2% загальних премій в Європі. У середньому на душу населення в Україні припадає лише 52 єврострахові премії, що значно менше, ніж в інших європейських країнах (наприклад, у Німеччині – 1250 євро та у Польщі – 120 євро).

Таким чином, основними проблемами сучасного ринку автотранспортного страхування України є:

- зменшення попиту на послуги автострахування з боку потенційних страховальників. Загальний обсяг укладених договорів з автострахування у вартісному вираженні у I кварталі 2010 року був менший за аналогічний період 2009 року на 51 млн. грн.;
- зростання виплат страхових сум та підвищення збитковості процесів страхування внаслідок підвищення темпів росту страхових виплат при зниженні темпів росту страхових премій, що призводить до погіршення загального стану забезпеченості страховиків насамперед ліквідними активами, які забезпечують формування страхових резервів [5, с. 253]. На це вказують показники валових страхових

виплат та рівня виплат. У порівнянні з 2008 роком сума валових страхових виплат зросла на 317,9 млн. грн., а рівень виплат зріс з 38 до 58,1%;

- відсутність якісної статистичної інформації в страховому секторі;
- недосконалість законодавчого регулювання у сфері автострахування, недостатня відповідність чинних нормативно-правових актів вимогам сьогодення та європейських стандартів;
- низький рівень послуг, що надаються окремими страховиками та наявність випадків шахраювання.

Покращення ситуації на ринку автострахування можливе за рахунок реалізації низки заходів, спрямованих на усунення існуючих проблем.

Першочерговим завданням для страховиків є усунення наслідків економічної та фінансової криз для недопущення зменшення платоспроможності страховиків та розгортання глибокої кризи страхового ринку. Це вимагає негайних заходів тактичного характеру, спрямованих на усунення загрозливих тенденцій, що спостерігаються на страховому ринку. Страховикам необхідно орієнтуватись на розширення спектра пропозицій для потенційних клієнтів, надавати комплексне обслуговування, залучати до співпраці банківські установи, що дозволить збільшити обсяги реалізації страхових продуктів. Крім позитивних зрушень для самої страхової компанії, реалізація таких заходів є підґрунтям для активізації інвестиційної діяльності страхових компаній для відновлення економіки нашої країни після кризи.

Послуги страхування мають значний потенціал для розвитку фінансового ринку України. Страхові компанії поки не є потужними інституційними інвесторами, здатними акумулювати заощадження населення та трансформувати їх в інвестиційні ресурси, але за сприятливих умов вони матимуть можливість оперувати фінансовими ресурсами для інвестування в економіку країни. Прискорення розвитку окремих сегментів фінансового ринку неодмінно призведе до покращення динаміки розвитку фінансового ринку в цілому. Для цього необхідним завданням є визначення пріоритетних напрямів вкладення фінансових ресурсів, розробка інноваційних проектів і програм, залучення кваліфікованих спеціалістів.

Як доводить практика країн з ринковою економікою, страховий ринок варто розглядати як одне з потужних джерел інвестиційних ресурсів національної економіки. Акумулюючи значні фінансові ресурси, страхові компанії у рамках законодавства можуть використовувати ці ресурси примножуючи їх.

Інвестиційна діяльність страховиків в Україні регулюється нормативно-правовими актами. Враховуючи специфіку законодавства та інституційні особливості страхового ринку, вирішення проблем лежить, у першу чергу, в правовій площині. Правове поле, в рамках якого функціонує страховий ринок, потребує реформування і приведення його до європейських стандартів.

Для підвищення інвестиційного потенціалу ринку автострахування доцільними є заходи спрямовані на формування чіткої концепції реформування галузі, удосконалення державного регулювання ринку, адаптацію українського страхового ринку до світових вимог фінансового регулювання та нагляду, співпрацю страховиків на міжнародному рівні, створення незалежної установи, яка б проводила експертизу договорів і страхових випадків, а також контролювала фінансовий стан компаній, що надають послуги з автострахування.

Необхідною умовою розвитку ринку автострахування також є розробка програм інформування населення про страхові послуги з метою підвищення страхової культури громадян, підвищення рівня довіри до страхових компаній.

Потребує вдосконалення нормативно-правове забезпечення процесів страхування, що особливо актуально в умовах виходу із кризи.

Оцінка стану ринку автотранспортного страхування виявила низку проблем, які стримують розвиток цього сегмента фінансового ринку, а саме: зменшення попиту на послуги автострахування з боку потенційних страхувальників, погіршення загального стану платоспроможності страховиків, відсутність якісної статистичної інформації в страховому секторі, недосконалість законодавчого регулювання, низький рівень послуг, що надаються окремими страховиками та наявність випадків шахраювання.

Для вирішення виявлених проблем необхідними заходами є розробка програм інформування населення про страхові послуги з метою підвищення страхової культури громадян, підвищення рівня довіри до страхових компаній, що дасть змогу збільшити обсяги продажу страхових продуктів та покращити фінансовий стан страхових компаній. Вдосконалення нормативно-правового забезпечення процесів страхування забезпечить відповідність вітчизняного страхового ринку європейським стандартам, активізує інвестиційну діяльність. Вищеперераховані заходи є підґрунтям сталого розвитку системи автотранспортного страхування України.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Ішук І.В. Поняття та класифікація шахрайств у сфері страхування автотранспортних засобів / І.В. Ішук // Науковий вісник Київського національного університету внутрішніх справ України. – 2009. – № 3. – С. 138–149.
2. Корнилюк Р. Автострахування–2010: криза прозорості / Р. Корнилюк // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2010. – № 9. – С. 16–19.
3. Мухіна О.В. Страховий ринок України: стан та проблеми розвитку / О.В. Мухіна // Інвестиції: Практика та досвід, 2010. – № 3. – С. 50–52.
4. Онищенко Н.В. Ринок автотранспортного страхування і методи регулювання його в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.04 «Економіка транспорту і зв'язку» / Н.В. Онищенко. – К., 2004. – 17 с.
5. Позднякова Л.О. Проблеми розвитку страхового ринку України і шляхи їх розв'язання в сучасних умовах / Л.О. Позднякова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 250–254.
6. Ручкіна В.М. Система страхування в країнах перехідної економіки: сутність, механізм функціонування, тенденції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.01 «Економічна теорія» / В.М. Ручкіна. – 2008.
7. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.forinsurer.com/stat

Надійшла до редколегії 28.09.2010.

І. В. Тімар*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ
КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ВИКОНАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ**

У статті досліджено обсяг, структуру, динаміку видатків на утримання органів Державного казначейства України в Дніпропетровській області та виявлено основні проблеми, пов'язані зі скороченням бюджетних асигнувань на їх утримання.

Ключові слова: казначейство, виконання бюджету, бюджетні видатки.

В статье исследованы объем, структура, динамика расходов на содержание органов Государственного казначейства Украины в Днепропетровской области и выявлены основные проблемы, связанные с сокращением бюджетных ассигнований на их содержание.

Ключевые слова: бюджет, исполнение бюджета, бюджетные расходы.

In this article researches the volume, the structure and the dynamics of expenditure for maintenance the state treasury of Ukraine in the Dnipropetrovsk region and uncovers the fundamental problems that connected with the decline of budget appropriation for their maintenance.

Keywords: treasury, execution of the state budget, budget expenditures.

Світова фінансово-економічна криза загострила і зробила очевидними системні проблеми державних фінансів в Україні, призвела до збільшення бюджетного дефіциту й державного боргу. Дефіцит Зведеного бюджету України в 2009 році було профінансовано, в першу чергу, за рахунок зовнішніх запозичень, які було використано переважно на розв'язання поточних проблем [3]. Наслідки таких запозичень у вигляді бюджетних видатків із обслуговування й повернення державного боргу обмежують можливості держави у фінансуванні інших завдань, що актуалізує необхідність дослідження впливу рівня фінансування державних органів на ефективність їх функціонування.

Теоретичні й практичні аспекти бюджетного процесу на стадії його виконання досліджуються в численних наукових працях О.І. Барановського, О.Д. Василика, Ю.В. Ковбасюка, О.П. Кириленко, В.М. Опаріна, К.В. Павлюк, В.М. Родіонової й ін. [1; 2]. Питання розвитку, становлення та особливостей функціонування Державного казначейства в Україні розглядали В.Т. Александров, С.О. Булгакова, О.С. Даниевич, В.Г. Дем'янишин, О.І. Кірсєв, К.М. Огданський, П.Г. Петрашко, В.І. Стоян, О.О. Чечуліна, С.І. Юрій та ін. [4–6].

Проте проблемам дослідження ефективності й якості організації процесу касового виконання бюджетів усіх рівнів у контексті їх взаємозв'язку із рівнем фінансування видатків державного бюджету на утримання державних органів приділено недостатньо уваги.

Враховуючи викладене, виникає необхідність проаналізувати розмір, структуру бюджетних видатків на утримання органів Державного казначейства України (ДКУ) в Дніпропетровській області, виявити проблеми, пов'язані зі скороченням бюджетних асигнувань на утримання органів ДКУ та їх вплив на ефективність і якість виконання функцій, пов'язаних з касовим обслуговуванням державного та місцевих бюджетів.

Виконання бюджету є однією з найважливіших та найскладніших стадій бюджетного процесу, яка передбачає забезпечення повного та своєчасного надходження передбачених бюджетом доходів і забезпечення фінансування запланованих бюджетом видатків.

У сучасних умовах в Україні ключовим учасником процесу касового виконання бюджетів усіх рівнів є Державне казначейство. Відповідно до законодавства України Державне казначейство наділене широкими бюджетними повноваженнями. Основне призначення казначейства як фінансового інституту – забезпечення обслуговування бюджетів та оперативне управління бюджетними коштами. Це завдання охоплює широкий спектр функцій органів казначейства. У процесі касового виконання державного та місцевих бюджетів органи казначейства здійснюють облік надходжень податків, зборів, інших обов'язкових платежів та проведення видатків розпорядників коштів бюджетів через оплату рахунків установ та організацій, які виконали роботи, надали послуги відповідним розпорядникам коштів.

Створене в 1995 році з метою переведення касового виконання бюджетів з банківської на казначейську систему, Державне казначейство досить динамічно розвивалося, розширювало свої завдання та функції, збільшувало кількість бюджетів та розпорядників коштів, яких обслуговувало. В теперішній час казначейська система України має трирівневу структуру і складається з Державного казначейства України, Головних управлінь Державного казначейства (ГУДКУ) обласного значення та районних (міських, районних у містах) управлінь (відділень) Державного казначейства (УДК). Державне казначейство – це самостійна організаційна одиниця, яка формує власну кадрову, господарську та інформаційно-технічну політику та утримується за рахунок коштів Державного бюджету України. Загальна кількість територіальних органів Держказначейства в Україні станом на 1 січня 2010 року становила 633 одиниці. Державне казначейство та його територіальні органи мають самостійні кошториси, реєстраційні та інші бюджетні рахунки як у самому казначействі, так і в банківських установах.

Створення, становлення та розвиток будь-якої структури потребує істотних вкладень матеріальних, інтелектуальних, трудових, фінансових ресурсів. Не стала винятком і вітчизняна казначейська служба. Впродовж тринадцяти років фінансування нової структури здійснювалося в розмірах, достатніх для забезпечення необхідних темпів розвитку. Це дозволило створити діючу структуру служби, розробити і впровадити досить складні та важливі сучасні автоматизовані інформаційні системи, проводити кадрову політику, направлену на залучення високопрофесійних фахівців. Але фінансова криза призвела до необхідності скорочення бюджетних видатків по всіх напрямках, у тому числі і на фінансування органів державного управління.

Дослідження даної проблеми проводилося за матеріалами казначейських органів Дніпропетровської області і показало наступне. Казначейська служба в Дніпропетровській області складається з 46 управлінь, у т.ч. Головного управління державного казначейства України в Дніпропетровській області (ГУДКУ), 12 Управлінь державного казначейства в містах обласного підпорядкування, 22 управлінь державного казначейства в районах обласного підпорядкування, 7 управлінь державного казначейства в районах м. Дніпропетровська та 4 управлінь державного казначейства в районах м. Кривого Рога. Кількість органів ДКУ в Дніпропетровській області, штатна чисельність, кількість місцевих бюджетів та розпорядників коштів, які обслуговуються органами ДКУ станом на 01.01.2010 р. наведені в табл. 1.

Загальна чисельність працюючих в органах державного казначейства області складала 1005 одиниць. Бюджет області включає до свого складу 389 місцевих бюджетів, з яких 1 – обласний, 13 – міст обласного значення, 18 – районних у містах обласного значення, 22 – районних, 8 – міст районного значення, 40 – селищних, 288 – сільські бюджети. Загалом в органах державного казначейства області

здійснюється обслуговування 4342 розпорядників бюджетних коштів (бюджетних установ і організацій), з них 960 – в ГУДКУ, 1025 – в управліннях ДКУ в містах, 708 – у районних управліннях ДКУ в м. Дніпропетровську, 290 – у районних управліннях ДКУ в м. Кривому Розі та 1359 – в управліннях ДКУ в районах обласного підпорядкування.

Таблиця 1. Штатна чисельність, кількість місцевих бюджетів та розпорядників коштів, які обслуговуються органами ДКУ станом на 01.01.2010 р.

	Кількість органів ДКУ	Кількість штатних одиниць	Кількість місцевих бюджетів, що обслуговують органи ДКУ	Кількість бюджетних установ і організацій, що обслуговують органи ДКУ
Головне управління ДКУ в Дніпропетровській області	1	178	387	960
Управління ДКУ в містах обласного підпорядкування	12	250	37	1025
Управління ДКУ в районах обласного підпорядкування	22	344	386	1359
Управління ДКУ в районах м. Дніпропетровська	7	165	26	708
Управління ДКУ в районах м. Кривого Рогу	4	68	12	290
Разом	46	1005	-	4342

Джерело: розраховано автором на підставі звітних даних ГУДКУ в Дніпропетровській області.

Динаміка та структура видатків на фінансування органів ДКУ в Дніпропетровській області в 2008-2010 рр. наведено в табл. 2.

Таблиця 2. Динаміка та структура видатків на фінансування органів ДКУ в Дніпропетровській області в 2008–2010 роках

	2008 рік		2009 рік		2010 рік	
	Касові видатки, тис.грн.	Структура, %	Касові видатки, тис.грн.	Структура, %	Затверджено кошторисами, тис.грн.	Структура, %
Оплата праці, нарахування на заробітну плату	36679,1	85,19	33477,2	94,09	36900,2	90,80
Придбання матеріалів, обладнання	724,9	1,68	29,3	0,08	354,6	0,87
Оплата транспортних послуг, зв'язку, оренди	911,3	2,12	262,9	0,74	1543	3,80
Оплата комунальних послуг	2670,4	6,20	1804,7	5,07	1566,5	3,85
Оплата видатків на відрядження	120,9	0,28	6	0,02	26,2	0,06
Капітальні видатки	1951,5	4,53	0	0,00	250	0,62
Разом видатків	43058,1	100,00	35580,1	100,00	40640,5	100,00

Джерело: розраховано автором на підставі звітних даних ГУДКУ в Дніпропетровській області

Аналіз затверджених кошторисів та звітів про їх виконання за 2008-2010 рр. показав, що основними статтями видатків на фінансування органів ДКУ були: заробітна плата (від 85,2% до 94,1% загального обсягу фінансування), оплата комунальних послуг (від 3,85% до 6,2%), оплата оренди, транспортних та інших послуг (від 0,74% до 3,8%), придбання обладнання, матеріалів, устаткування (від 1,68% до

0,08%), досить незначними були асигнування на відрядження, а капітальні вкладення фінансувалися лише в 2008 році.

В 2009 р. порівняно з 2008 р. загальна сума видатків зменшилася майже на 7,5 млн. грн. (17,4%), а збільшення на 5,1 млн. грн. запланованих на 2010 р. видатків навіть не дозволяє досягнути рівня фінансування 2008 р. У 2009–2010 рр. з кошторисів зникли капітальні видатки, значно скоротилось фінансування транспортних послуг, видатків на відрядження, придбання матеріалів, обладнання. В 2009 р. скорочення стосувалося також і видатків на оплату праці (на 3,2 млн. грн., або 8,7%), причому без скорочення чисельності працюючих. Слід зауважити, що збільшення видатків у 2010 р. є запланованим, фактичне виконання кошторисів показує, що за 9 місяців профінансовано заробітну плату в розмірі 71% від затверджених на рік асигнувань, комунальні послуги – 66%, оплата оренди, зв'язку, транспортних та інших послуг – 53%, придбання матеріалів, обладнання тощо – 15%. Питання чи будуть заплановані кошторисами видатки профінансовані до кінця року в повному обсязі лишається відкритим.

Заслуговує на увагу ще одна тенденція. Так, заплановані кошторисом асигнування були профінансовані в 2008 р. на 99,8% (недофінансування склало 60 тис. грн.), у 2009 р. – на 96,6% (недофінансування – 1,5 млн. грн.), 9 місяців 2010 р. – на 97,1% (недофінансування – 844 тис. грн.). Але фактичні видатки органів державного казначейства по деяких статтях протягом досліджуваного періоду перевищували касові видатки і заплановані кошториси. Так, у 2009 р. фактичні видатки на оплату комунальних послуг склали 2 005,7 тис. грн., а профінансовано 1 804,7 тис. грн., тобто різниця складає 201 тис. грн. (10%), оплата оренди відповідно – 282 тис. грн. і 212 тис. грн., різниця 70 тис. грн. (25%). Схожа ситуація спостерігалась і в 2008 році і по інших статтях видатків. Таке становище приводить до утворення і накопичення кредиторської заборгованості в установах органів ДКУ.

Також тенденційною є ситуація стосовно розподілу обсягів фінансування між Головним управлінням ДКУ в Дніпропетровській області (обласний апарат управління) і територіальними органами. Обсяги та структура видатків на утримання органів ДКУ в Дніпропетровській області за 9 місяців 2010 р. представлені в табл. 3. В цілому на фінансування органів ДКУ в області на 2010 р. кошторисами затверджено 40 640,5 тис. грн., у т.ч. на утримання ГУДКУ – 9 759,2 тис. грн. (24%), територіальних управлінь – 30 881,3 тис. грн. (76%).

З табл. 3 видно, що в цілому на утримання управлінь області профінансовано 28 155,6 тис. грн., що складає 69,3% від затверджених на рік сум, у тому числі на утримання ГУДКУ – 6 661,6 тис. грн. (68,3%), територіальних управлінь – 21 494 тис. грн. (69,6%).

Структура видатків на фінансування територіальних управлінь характеризується домінуванням коштів, направлених на виплату заробітної плати (95,4%) на фоні незначних видатків на оплату комунальних послуг (3,3%), на оплату оренди, зв'язку, транспортних та інших послуг (1,2%), на відрядження та придбання матеріалів, обладнання інвентаря (0,1%). Структура видатків на утримання ГУДКУ в області дещо інша, так заробітна плата з відрахуваннями складає 86%, видатки на оплату комунальних послуг – 5%, на оплату оренди, зв'язку, транспортних та інших послуг, придбання матеріалів, обладнання, інвентаря – майже 9%.

Якщо загальний обсяг фінансування органів ДКУ області прийняти за 100%, то на фінансування ГУДКУ виділено 23,7%, територіальним органам – 76,3%, при цьому співвідношення на фінансування заробітної плати наступне: 21,8% – ГУДКУ, 78,2% – територіальні органи, оплата комунальних послуг: 32,1 і 67,9%

відповідно. Але співвідношення в фінансуванні інших статей зворотне. Так, на оплату оренди, зв'язку, транспортних і інших послуг, придбання матеріалів, обладнання, відряджень ГУДКУ витратило від 67,8 до 56,2% коштів, а територіальні управління від 43,8 до 32,2%.

Очевидно, що територіальним органам держказначейства майже не виділяють кошти на фінансування витрат, пов'язаних з придбанням канцелярських приладів, обслуговуванням оргтехніки, закупкою інших матеріалів, обладнання, послуг, необхідних для організації праці робітників.

Таблиця 3. Обсяги та структура видатків на утримання органів ДКУ в Дніпропетровській області за 9 місяців 2010 року

	Органи ДКУ в Дніпропетровській області		в тому числі			
	тис. грн.	%	ГУДКУ в Дніпропетровській області		Територіальні управління	
			тис. грн.	%	тис. грн.	%
Оплата праці, нарахування на заробітну плату	26224,6	93,14	5727,7	85,98	20496,9	95,36
Придбання матеріалів, обладнання	53,1	0,19	34,4	0,52	18,7	0,09
Оплата транспортних послуг, оренди	824	2,93	558,4	8,38	265,6	1,24
Оплата комунальних послуг	1043,4	3,71	335,2	5,03	708,2	3,29
Оплата видатків на відрядження	10,5	0,04	5,9	0,09	4,6	0,02
Разом видатків	28155,6	100,00	6661,6	100,00	21494	100,00

Джерело: розраховано автором на підставі звітних даних ГУДКУ в Дніпропетровській області.

Викладене дозволяє сформулювати проблеми, пов'язані з фінансуванням органів Державного казначейства України, які можуть бути систематизовані в такий спосіб.

По-перше, в останні роки під впливом фінансової кризи скоротилися бюджетні видатки на фінансування органів Державного казначейства України в цілому та за окремими статтями.

По-друге, в умовах скорочення бюджетних асигнувань фінансуються тільки «життєво необхідні» видатки, тобто ті, без яких неможливе функціонування будь-якої організації. В Дніпропетровській області майже всі виділені кошти на утримання органів ДКУ в 2008–2010 рр. направлялися на виплату заробітної плати і оплату комунальних послуг.

По-третє, досить актуальною проблемою стало неповне фінансування фактично здійснених видатків, особливо стосовно оплати комунальних послуг, придбаних матеріалів, обладнання, інвентаря, зв'язку, транспортних та інших послуг. Такий стан справ призводить до зростання кредиторської заборгованості перед постачальниками товарно-матеріальних цінностей, робіт та послуг установ ДКУ.

Зазначені проблеми та недоліки мають наслідки, які негативно впливають на якість та ефективність виконання казначейськими органами функцій, пов'язаних з касовим виконанням державного бюджету:

1. Скорочення заробітної плати, особливо в умовах зростання інфляції та нестабільного економічного розвитку держави, призводить до певних проблем в управлінні кадрами, пов'язаних з людським фактором. Працівники, які починають отримувати меншу заробітну плату за той же обсяг роботи, втрачають стимул та

мотивацію для підвищення якості роботи, виникають стурбованість і нервозність, пов'язані, насамперед, з відсутністю впевненості в завтрашньому дні. Як наслідок, знижується ефективність та якість роботи працівників, з'являються помилки в роботі та навіть спокуси посадових порушень за певну винагороду від сторонніх осіб. Скорочення заробітної плати працівникам державних органів влади, особливо коли їхні функціональні обов'язки пов'язані з управлінням фінансовими потоками, це прямий шлях до зростання корупції і зловживання з бюджетними коштами.

2. Неадекватна оплата праці призводить до плинності кадрів, у тому числі звільняються й високопрофесійні фахівці. Наявність вакансій, в свою чергу, призводить до підвищення навантаження на працюючих фахівців, знижуючи якість їх роботи.

3. Недостатнє фінансування фактичних видатків та накопичення кредиторської заборгованості загрожує припиненням надання комунальних послуг, насамперед послуг зв'язку, тепло, електро- та водопостачання. Нині, згідно з кошторисом обласним органам ДКУ, не передбачено кошти на фінансування навіть канцелярських товарів. Це призводить до погіршення якості та ефективності праці фахівців органів казначейства, а іноді взагалі унеможливорює виконання ними деяких функцій.

4. Досить важливою проблемою стало скорочення фінансування програм розвитку інформаційних систем та систем захисту інформації, які використовуються в процесі касового виконання бюджетів усіх рівнів. Нинішній стан охоплення казначейськими функціями, враховуючи інформаційну насиченість системи, її багаторівневу ієрархічну структуру, функціональну складність та необхідність роботи практично в реальному режимі часу синхронно з банківською системою, став можливим завдяки проведеній значній роботі з автоматизації обчислювальних процесів. Практика переконує, що від надійної роботи інформаційної системи значною мірою залежить успішність виконання органами казначейства своїх функціональних повноважень. Автоматизовані інформаційно-обчислювальні системи, що використовуються у системі казначейства, необхідно постійно модернізувати та вдосконалювати, з метою адекватного реагування на вплив змінного внутрішнього та зовнішнього середовища. Цілком зрозуміло, що модернізація автоматизованих інформаційно-обчислювальних систем потребує досить значних фінансових вкладень. Відсутність фінансування на вказані потреби загрожує проблемами в функціонуванні автоматизованих інформаційних систем, які застосовуються в процесі касового виконання державного та місцевих бюджетів.

5. Наступна проблема – незадовільне забезпечення комп'ютерною технікою територіальних органів ДКУ та віддаленість розпорядників сільських і селищних бюджетів від органів Державного казначейства. За умови відсутності власного транспорту, видатків на паливе та на відрядження людям доводиться долати значні відстані, щоб оформити платіжні документи на дріб'язкові суми. Великий обсяг ручної роботи для працівників системи казначейства, коли інформація не надається на машинних носіях, негативно позначається на ефективності, а головне – швидкості обслуговування розпорядників коштів. Вирішення цієї проблеми можна досягти завдяки створенню електронних каналів зв'язку, однак це також потребує значного фінансування. Питання оснащення сільських, селищних, а подекуди і районних рад засобами обчислювальної техніки та розповсюдження цифрового телекомунікаційного зв'язку в Україні є невідкладними і потребують підтримки на державному рівні.

6. Ще одна проблема пов'язана з професійною підготовкою, перепідготовкою та підвищенням кваліфікації фахівців, які працюють в органах ДКУ, в тому числі

задіяних в експлуатації програмних комплексів, які використовуються в процесі касового виконання бюджетів. На численних нарадах наголошується на необхідності проведення поглибленого навчання фахівців фінансових органів, розпорядників бюджетних коштів, фахівців територіальних органів Державного казначейства. Слід зазначити, що спектр такого навчання має бути досить широким – від навчання клієнтів елементарних навичок підготовки інформації, яка необхідна при казначейському обслуговуванні місцевих бюджетів, до ознайомлення з нормативно-законодавчою базою та основами використання програмних комплексів. Але в останні роки кошти на такі цілі майже не виділялися, що ставить під загрозу виконання програм і заходів, пов'язаних з підготовкою, перепідготовкою та підвищенням кваліфікації кадрів.

Очевидно, що зазначені проблеми є досить гострими і актуальними та потребують вирішення на досить високому державному рівні. Обсяги фінансування видатків на утримання державних органів, які беруть участь у бюджетному процесі, в тому числі на стадії його касового виконання, повинні відповідати рівню, достатньому для забезпечення ефективного та якісного виконання ними своїх функцій.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Кириленко О. Вдосконалення методів фінансування видатків бюджетів в умовах функціонування казначейської системи / О. Кириленко, Б. Малиняк // Вісник ТДЕУ. – 2006. – №1. – С. 7–16.
2. Ковбасюк Ю.В. Державні фінанси: теоретико-організаційні аспекти: навч. посіб. / Ю.В. Ковбасюк. – К.: Київ, 2007. – 259 с.
3. Луніна І.О. Проблеми й перспективи розвитку системи державних фінансів в Україні / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2010. – №2. – С. 3–12.
4. Петрашко П.Г. Казначейська справа: інтегр. посіб.: у 2-х т. – Т. 1 / П.Г. Петрашко, О.О. Чечуліна, В.Т. Александров, С.О. Булгакова, К.М. Огданський, О.І. Назарчук, Н.І. Сушко. – К.: АВТ, 2004. – 527 с.
5. Петрашко П.Г. Казначейська справа: інтегр. посіб.: у 2-х т. – Т. 2 / П.Г. Петрашко, О.О. Чечуліна, В.Т. Александров, С.О. Булгакова, К.М. Огданський, О.І. Назарчук, Н.І. Сушко. – К.: АВТ, 2004. – 496 с.
6. Чечуліна О. Про стан виконання держбюджету та кошторисів органів держказначейства / О. Чечуліна // Казна. – 2006. – №11–12. – С. 10–12.

Надійшла до редколегії 06.04.2010.

Ю. О. Шевцов

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ФІНАНСОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО: РОЗВИТОК В МЕЖАХ РИНКІВ БАНКІВСЬКИХ ТА СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

В статті розглянуто основні проблеми розвитку ринків страхових та банківських послуг. Проаналізовано можливості розширення співпраці та виявлено передумови розвитку ринку фінансових послуг.

Ключові слова: банки, страхові компанії, співпраця, ринок фінансових послуг

В статье рассматриваются основные проблемы развития рынков страховых и банковских услуг. Проанализированы возможности расширения сотрудничества и выявлены предпосылки для развития рынка финансовых услуг.

Ключові слова: банки, страховые компании, сотрудничество, рынок финансовых услуг

The article is dedicated to the main problems of development of the market of bank and insurance services. Perspectives of further cooperation have been analyzed and the preconditions of the financial services market have been discovered.

Keywords: banks, insurance companies, cooperation, financial services market.

Становлення та розвиток ринку фінансових послуг є однією з передумов ефективного функціонування всіх сфер і ланок економіки країни. Пройшовши етапи виникнення та становлення, фінансовий сектор України знаходиться в стадії жорсткої конкурентної боротьби як з боку українських, так і іноземних фінансових установ. Кожен учасник ринку вступає в складну боротьбу за ресурси, прибутки та можливості. Окрім того, спостерігається тенденція до універсалізації фінансових установ, що збільшує конкуренцію та вимагає шукати нові напрямки розвитку власного бізнесу.

Особливо актуальною стає взаємодія фінансових установ, зокрема банків та страхових компаній, як найактивніших учасників фінансового ринку, які здатні реально впливати на нього. Взаємодія банків та страхових компаній може набирати різних форм, серед яких банківське страхування, страхування банківських ризиків та надання страховим компаніям банківських послуг – розміщення коштів, розрахункове обслуговування та ін.

У контексті вищесказаного впливають загальні тенденції розвитку, а також назрілі проблеми, що потребують вирішення. Значний внесок у розвиток теорії та практики сумісної банківської та страхової діяльності належить багатьом вітчизняним економістам. Серед відомих українських авторів, роботи яких присвячені цим питанням, слід відзначити К. Воблого, Д. Базилевича, М. Клапківа, А. Поддєрьогіна, Н. Внукова, О. Паламарчук, Є. Рюміна, І. Сааджан, М. Долішнього, О. Гаманкова та інших.

У роботах Р. Суськіна розглянуто практику створення і реалізації спільних продуктів банку і страхової компанії. І.Н. Кожевнікова визначає економічні основи взаємодії страхових компаній та банківських установ щодо економічних відносин, що пов'язані з залученням і використанням грошових коштів населення та підприємств.

Основна мета роботи полягає у визначенні місця взаємодії ринків банківських та страхових послуг у процесах розвитку банківської системи в цілому та окремих банків.

В умовах впливу інтернаціоналізації та глобалізації на розвиток інтеграції України в світову економіку та посилення процесів концентрації і конкуренції у сфері вітчизняного банківського та страхового бізнесу, особливо актуальною як для банків, так і для страхових компаній стає проблема вибору ефективних напрямів їх об'єднання (організаційної форми співпраці), раціональної взаємодії з метою збереження фінансової стійкості, досягнення конкурентних переваг та отримання перспектив зростання [1].

Ринок фінансових послуг стає місцем акумуляції фінансових ресурсів та можливості їх перерозподілу за допомогою різних фінансових продуктів та різних фінансових інститутів. Одним із різновидів фінансових послуг є фінансове посередництво, яке являє собою діяльність, пов'язану з отриманням та перерозподілом фінансових коштів, крім випадків, передбачених законодавством. Фінансове посередництво здійснюється установами банків та іншими фінансово-кредитними організаціями [2].

Фінансове посередництво – здійснення професійної діяльності на фінансовому ринку. Така діяльність реалізується системою фінансових інститутів. Фінансове посередництво розглядається у вузькому та широкому розумінні, що пов'язане з існуванням прямого і непрямого фінансування. У вузькому розумінні – це надання послуг на фінансовому ринку за комісійну винагороду (надання агентських послуг або здійснення розрахункових операцій). Фінансове посередництво у вузькому розумінні пов'язане з прямим фінансуванням. У широкому розумінні – це надання трансформаційних послуг. Воно пов'язане з непрямим фінансуванням та наданням агентських послуг.

Послуги на фінансовому ринку перестали бути привілеєм банків, а тенденції розвитку ринку засвідчують, що клієнтів все більше цікавить рівень доступності якісних і оперативних послуг, а не банки як такі. Тому з метою збереження клієнтури банку і своєї ролі на ринку, банки активно виходять на нові сегменти ринку фінансових послуг, поєднують свої зусилля з іншими учасниками ринку, перетворюючи їх з конкурентів на союзників.

Поступово змінюється і сам характер послуг на фінансових ринках. Посилюється конкуренція на ринку традиційних послуг між банками, а також між банками та небанківськими установами на фінансовому ринку. У цьому зв'язку банки повинні постійно працювати над диверсифікацією джерел своїх доходів, розробляти і розвивати нові, нетрадиційні для банківської системи України послуги. Одним із практично неосвоєних вітчизняними банками сегментів фінансового ринку є страховий ринок, на якому в зарубіжних країнах отримують значну частину доходів у вигляді комісійних від реалізації страхових продуктів [3].

Організаційні форми консолідації банківського та страхового бізнесу включають в себе модель спільного підприємства, стратегічну модель створення нової інституції, модель обміну акціями фінансових інституцій чи створення конгломерату – фінансової групи, а також стратегічний альянс [4]. В Україні формування банківсько-страхових груп тільки набирає обертів. Поки що в Україні банки і страхові компанії стикаються на обмежених сегментах фінансових послуг, що пропонуються клієнтам. До того ж, у страхових компаній багато проблем, які частково вирішуються при створенні банківсько-страхової групи, – це недостатня капіталізація, відсутність могутніх збутових мереж, обмеженість набору страхових послуг [5].

У «Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2015 р.» [6] визначено

загальні проблеми фінансового сектора. Серед них необхідно зупинитися на наступних:

- розвиток має дискретний та непропорційний характер;
- у структурі українського фінансового ринку не виправдано малою є частка небанківського фінансового сегмента, на яку припадає тільки 7% від загального обсягу активів фінансових установ;
- нормативно правова база, покликана регулювати різні аспекти професійної діяльності на фінансовому ринку, є досить суперечливою та не повністю сформованою;
- розпорошення державного регулювання і нагляду унеможливорює комплексний підхід до розвитку ринку як цілісної системи та не дозволяє забезпечити ефективного контролю за діяльністю фінансових конгломератів та консолідованого нагляду за професійними учасниками різних сегментів ринку;
- розвиток фінансового сектора гальмується насамперед низькою капіталізацією фінансових установ. Загальний капітал усієї банківської системи України дорівнює власному капіталу одного середнього за розмірами європейського банку, а недокапіталізованість страхових компаній унеможливорює страхування масштабних ризиків в енергетичній, екологічній та фінансовій сферах, стримує розвиток аграрного та медичного страхування;
- відсутність дійових механізмів податкового стимулювання інвестиційної активності громадян та законодавчих засад для впровадження інвестиційного страхування.

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.10р. становила 456, у тому числі СК "life"¹ – 67 компаній, СК "non-life" – 389 компаній (станом на 31.12.09 – 450 компаній, у тому числі СК "life" – 72 компанії, СК "non-life" – 378 компаній). У 2010 році на ринку страхування відбулось незначне „пожвавлення”, при цьому показники ще не досягли докризових значень. Спостерігалось макроекономічне відновлення ринку страхування. Так, за 2010 рік частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 2,1%, що на 0,1 в.п. менше в порівнянні з 2009 роком та на 0,4 в.п. менше в порівнянні з показником 2008 року; частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП за 2010 рік становила 1,2%, що на 0,1 в.п. менше в порівнянні з відповідним показником 2009 року та на 0,5 в.п. менше в порівнянні з відповідним показником 2008 року.

Обсяг статутного капіталу страхових компаній України у 2010 році склав 14 429,2 млн. грн., а загальні активи страховиків 45 234,6 млн. грн. [7]. Разом з тим, основною проблемою для страховиків залишається недостатність ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної політики інвестування коштів.

Боротьба на страховому ринку України, на жаль, відбувається за принципом — усі проти всіх. Чи не найактивнішим гравцем при цьому виступає Ліга страхових організацій України (ЛСОУ). Зокрема, вона незадоволена положеннями проекту нового Податкового кодексу, що готує Мінфін, і підготувала проект звернення до уряду з пропозиціями щодо оподаткування компаній, які спеціалізуються на страхуванні життя, де наполягає на збереженні існуючої системи оподаткування,

яка, на її думку, за 10 років зарекомендувала себе як найбільш прозора, зрозуміла і малозатратна в адмініструванні. Крім того, ЛСОУ вимагає враховувати специфіку страхової діяльності в нормах Цивільного Кодексу і не збільшувати норматив статутного капіталу страхових компаній, а зменшувати. Бо на початковому етапі компанії розвиваються за рахунок інвестицій акціонерів. Нинішні ж законодавство і позиція ГКЦБФР роблять не вигідними капіталовкладення у страховий бізнес і перешкоджають його капіталізації. На недавньому засіданні правління ЛСОУ було висунуто вимогу про надання об'єднанню страховиків статусу саморегульованої організації з відповідними правами. Страховики закликали Держфінпослуг конкретизувати положення стратегії розвитку фінансового сектора до 2015 року [8].

Продовжується «докапіталізація» банківської системи. Експерти Української кредитно-банківської спілки (УКБС) зазначили, що Постанова НБУ від 09.06.10 № 273 зобов'язала банки менш ніж за 1,5 роки (до 01.01.2012) збільшити регулятивний капітал до 120 млн. грн. (при встановленому законодавством на той час мінімальному розмірі статутного капіталу – 75 млн.грн.). Одночасно невеликим банкам до моменту зростання капіталу заборонили збільшувати депозитний портфель фізосіб.

Разом з тим, Верховною Радою України 15.02.2011 р. прийнято зміни до ЗУ “Про банки і банківську діяльність”, відповідно до яких регулятивний капітал банку не може бути менший ніж статутний (який цим же законом встановлено розмір 120 млн. грн.) Одночасно Закон надає банкам 5 років (до 2016 р.) для виконання вимоги щодо нарощення статутного та регулятивного капіталів.

Однак, незважаючи на норми зазначеного Закону, НБУ висунув вимогу із нереальними для 20% банків термінами (до кінця поточного року) наростити регулятивний капітал до 120 млн.грн. Також Нацбанк вимагає негайно розробити й подати до НБУ план капіталізації із зазначенням конкретних заходів нарощення капітальної бази та строків їх виконання. При цьому регулятор попередив про застосування заходів впливу до банку та його керівників у разі невиконання цих вимог.

УКБС вважає таку позицію регулятора необ'єктивною як з юридичної, так і з економічної точок зору. Адже НБУ рекомендує банкам здійснити термінове нарощення регулятивного капіталу, в т.ч. шляхом залучення субординованого боргу. Але нарощення капіталу фінустанов за рахунок субборгів погіршить прибутковість банківської системи. Оскільки цей ресурс є платним, що призводить до додаткових витрат фінустанов, і замість спрямування прибутку до капіталу банки будуть змушені сплачувати відсотки за користування субкредитом. Це повністю нівелює економічний ефект від впровадження вимоги щодо збільшення регулятивного капіталу, оскільки банки позбавляються можливості збільшувати капітал за рахунок рекапіталізації прибутку [9].

Оптимальний шлях капіталізації банківської системи – нарощення статутного капіталу, поступове збільшення якого приведе до автоматичного зростання регулятивного капіталу та забезпечить виконання фінустановами вимог законодавства України та відповідатиме міжнародній практиці.

“Так, закордонні банки реалізують стандарти Базеля-3 поетапно, (починаючи з 2013 до 2019 року), з огляду на складність процесу нарощення капіталу”, – повідо-

мив Голова Координаційної Ради Асоціації “Український Кредитно-Банківський Союз” Борис Соболев. – Це дозволяє поступово акумулювати капітал, і при цьому стабільно фінансувати економіку. Тому, для збереження існуючої багатогранної банківської системи України, національним банкам також доцільно надати не менше 5 років для нарощення регулятивного капіталу.”

Оцінити можливість розвитку взаємодії банківських та страхових установ за рахунок розширення страхування фінансових ризиків можливо, якщо порівняти обсяги портфелів кредитування за видами кредитів та загальних сплачених страхових премій за відповідний період (табл. 1, 2).

Дані аналізу показують реальне співвідношення коштів банків та страхових компаній. Так, при найбільш залежних від страховиків операціях автокредитування, іпотечного кредитування, яке передбачає страхування не лише майна або відповідальності, але й ризиків кредитування, а в деяких випадках і життя позичальника, спостерігається найнижче покриття страховими преміями обсягів кредитних операцій.

Таким чином, згідно з отриманими даними, всі страхові премії покривають лише 16% загального обсягу кредитних операцій всієї банківської системи. Тобто лише 16% від усіх збитків страхові компанії зможуть розмістити банкам. Однак це лиш за умови, коли інші види страхування, крім страхування кредитів, здійснюватись не будуть. А всі премії страховиків підуть лише банкам.

Таблиця 1. Аналіз показників банківського та страхового бізнесів за напрямками діяльності на 01.01.2010 р. (тис. грн.) [7; 10]

Показник	Страхові премії	Сума кредитів	Покриття, %
Автокредитування	5345070	107542684	4,97
Іпотека	1896213	84674229	2,24
Кредити фізичним особам	12446742	268856709	4,63

При автокредитуванні лише 5% усіх виданих кредитів зможуть бути погашені за рахунок премій, що стосуються цих полісів – страхування цивільної відповідальності, добровільне страхування майна, страхування наземного транспорту та ін.

Страхове покриття іпотечного кредитування становить лише 2,25%. Це не дивно за низької ризикованості даних операцій та високого рівня їх забезпечення заставним майном.

Поза сумнівом, іпотечні кредити конче важливі для клієнта. Відтак для того щоб зберегти свій спосіб життя, потрібен певний захист. Пояснювати клієнту необхідність страхування життя під час кредитування, а також продавати страховий продукт не проблематично. Однак страхування життя – дорогий продукт і його просування на ринку неоднозначно сприймають українські банки. Тому страховим компаніям слід максимально спростувати процес страхування – страховий продукт має бути «підлаштований» під банківський – іпотечний кредит. Продаж страхових послуг доцільно здійснювати у банку його співробітниками, оскільки це, передусім, підвищує довіру клієнта до страхової компанії. Конче важливим моментом є прозора схема оплати комісійних та заохочення банківських співробітників за продані «страховки». Все повинно проходити тільки через банк і під контролем банку. Слід

розробити прозору схему надання інформації банку про реальні прибутки страхової компанії, і за результатами року ділитися із ним певною частиною прибутку.

Таблиця 2. Аналіз страхового покриття кредитних портфелів на 01.01.2011 р. (тис. грн.) [7; 10; 11]

Показник	Страхові премії	Сума портфеля	Покриття, %
Кредитний портфель банківської системи	123412120	741815978	16,64
Кредитний портфель банків першої групи	123412120	521997132	23,64
Кредитний портфель «Укрсиббанку»	123412120	50412435	244,80

Як бачимо, дані аналізу свідчать про те, що суми страхових премій недостатні для гарантування безпеки банківських установ. Було зроблено припущення, що для відшкодування втрат за кредитами, тобто їх повного неповернення, будуть використані всі зібрані страховиками премії, без урахування інших напрямків страхової діяльності. Таким чином, ми бачимо, що вся страхова система зможе повністю відшкодувати втрати лише великих системних банків, таких як «УкрСиббанк» – покриття страховими преміями банківських ерудитів сягає 240%. На 01.01.2011 р. «УкрСиббанк» знаходиться на 4 місці в банківській системі за рівнем активів та капіталу. А отже, його кредитний портфель – не найбільший у банківській системі. Щодо питання відшкодування банку втрат за фінансовими ризиками або ж відшкодування втрат майна, то за цих умов страхових премій може не вистачити.

Також, було розглянуто покриття страховими преміями кредитного портфелю 1-ї групи банків – найбільших банків України. Лише 24% від загальної суми кредитного портфеля зможуть відшкодувати страховики у випадку повного його неповернення. А що стосується покриття ризиків усієї банківської системи, то частка покритих кредитів сягає лише 17%. За цих умов страховики не можуть повністю гарантувати безпеку банківського кредитування.

На жаль, в Україні комплексне страхування банківських ризиків (Bankers Blanket Bond) не набуло поширення. Серед причин недостатнього поширення даної страхової програми 62,5% експертів зазначили упереджене ставлення до страхових компаній з боку банків, 54,2% – небажання страхувати банківські ризики. Не сприяє налагодженню тісної співпраці відсутність регуляторних правил взаємовідносин між страховиками та банками, що й призводить до застосування «неписаних» правил акредитації і т.ін.

Обмежити вплив цих ризиків на діяльність банківської установи можна тільки шляхом своєчасного інформування один одного про зміну обставин, роль страхової компанії в цьому напрямку зростає.

Про необхідність розширення співпраці страхових та банківських інститутів у вітчизняній економіці свідчать багато фактів, які впливають з невизначеності нинішньої ринкової ситуації. Відмінною рисою банківської діяльності є підвищений ризик, і насамперед неповернення кредиту, що може статися як із вини позичальника, так і через незалежні від нього обставини. Тому страхування на такий випадок – це форма отримання банками гарантій повернення виданих коштів.

Крім того, співпраця зі страховими компаніями веде до розширення сфери послуг банку, що робить його привабливішим для потенційних клієнтів і приносить додатковий прибуток. Тісна взаємодія страхових і банківських інститутів є

найважливішою умовою стабілізації економіки і початком зростання ринків фінансових послуг.

Бібліографічні посилання та примітки

1. Альошина Л.С. Активізація інтеграційних процесів у взаємовідносинах банків і страхових організацій / Л.С. Альошина, Л.О. Петик // Фінанси України. – К.: Україна, 2006. – № 6. – С.107-113.
2. Шевцова О.Й. Фінансовий лізинг в системі фінансового посередництва: організація та планування/ О.Й. Шевцова, М.О.Власенко // Вісник ДНУ. Серія: Економіка. – 2009. – Т. 17. – №10/1.– С.11-20.
3. Грищенко Р. Тенденції банківського бізнесу: злиття банків, страхових компаній та пенсійних фондів/ Р.Грищенко // Вісник НБУ. – 2004. – Лютий. – С. 15-17.
4. Єрмошенко А.М. Порівняння основних моделей банківського страхування / А.М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3(81). – С. 167-174.
5. Фурман В. Тенденции создания финансовых групп / В. Фурман // Финансовый директор. – 2002. – №6. – С.19-21.
6. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbs.org.ua/files/dpee1.pdf>
7. Підсумки діяльності страхових компаній за 2010 рік. Офіційний сайт Держфінпослуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk_2010.pdf
8. Семенченко М. Чорне й біле. Де отримати правдиву інформацію про тих, хто гарантує здоров'я й життя [Електронний ресурс] / М.Семенченко//День. – 2009. – №137. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/186438>
9. Офіційний сайт НБУ. Статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/index.htm>
10. НБУ не варто заганяти українські банки у глухий кут// Офіційний сайт УКБС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbs.org.ua/index.php?get=14&id=5296>
11. Офіційний сайт АКІБ «УкрСиббанк» (BNP Paribas Group) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrsibbank.com>

Надійшла до редколегії 18.02.2011.

М. Ю. Шевцова, Є. О. Карацюба

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

РОЗВИТОК ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВ І СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Стаття присвячена висвітленню основних теоретичних засад взаємодії банків та страхових компаній та виявленню ефективних механізмів співпраці даних фінансових установ.

Ключові слова: банки, страхові компанії, взаємодія, інтеграція.

Статья посвящена теоретическим основам и практическим особенностям взаимодействия банков и страховых компаний и выявлению эффективных механизмов сотрудничества этих финансовых институтов.

Ключевые слова: банки, страховые компании, взаимодействие, интеграция.

The article is dedicated to the enlightenment of main theoretical foundations of cooperation between banks and insurance companies and finding of effective mechanisms of collaboration of mentioned financial institutions.

Keywords: banks, insurance companies, cooperation, integration.

Актуальність даної теми обумовлена тим, що в умовах загострення конкуренції та необхідності забезпечення прибуткової і стабільної діяльності як на банківському, так і на страховому ринку в Україні можливий розвиток інтеграційних процесів, тобто об'єднання банківського і страхового бізнесу у великі фінансово-промислові групи, холдинги. Це обов'язково приведе до об'єктивної необхідності сформулювати ефективну стратегію взаємодії між даними учасниками фінансового ринку України.

На даний момент уже існують певні моделі взаємодії банківських і страхових установ. Проте схеми взаємовигідних напрямків співпраці між даними фінансовими установами можуть поповнюватись або змінюватись у процесі розвитку фінансово-економічної ситуації на ринку України [1].

Таким чином, виникає нагальна потреба у дослідженні дійових моделей взаємодії банківського та страхового капіталу в умовах інтеграційних процесів та в аналізі ефективності даної інтеграції. Подальший розгляд та аналіз сучасних аспектів співпраці комерційних банків зі страховими компаніями дозволить детальніше розглянути внутрішньоекономічний механізм цієї інтеграції.

Інтеграційним процесам на фінансовому ринку значну увагу приділили багато дослідників, серед вітчизняних можна виділити О. Гошовську, О. Дьоміну, Н. Задарей, П. Іванова, О. Корнілова, О. Кузьміна, Е. Курдину, В. Фурмана, О. Шкарпову. Однак більшість досліджень стосуються загальної проблематики консолідації на ринку фінансових послуг України, а тема інтеграції фінансових інститутів та страхових установ вітчизняними дослідниками сьогодні висвітлена лише частково.

Практика створення і реалізації сумісних продуктів банку і страхової компанії розглянута Р. Суськіним. Вчений І.Н. Кожевнікова у своїй монографії дає описання економічних основ взаємодії страхових компаній та банківських установ як економічних відносин, що пов'язані з залученням і використанням грошових коштів населення та підприємств.

Питанням співпраці банків і страхових компаній в країнах СНД і за кордоном присвячені праці І.А. Габібуліна і О. Яцентюка. В свою чергу, О. Яцентюк розглядає питання взаємодії банківського та страхового бізнесу в розрізі світового досвіду

і особливостей її розвитку окремо в Росії. Дослідники аналізують усі можливості застосування страхових послуг у банківському секторі.

Основна мета роботи полягає в вивченні основ консолідації банківського та страхового бізнесу та пошуку ефективних механізмів взаємодії банківських та страхових установ, які б дали змогу зробити їх інтеграцію взаємовигідною.

В умовах впливу інтернаціоналізації та глобалізації на розвиток інтеграції України в світову економіку та посилення процесів концентрації та конкуренції у сфері вітчизняного банківського та страхового бізнесу особливо актуальною як для банків, так і для страхових компаній стає проблема вибору ефективних напрямів їх об'єднання (організаційної форми співпраці), раціональної взаємодії з метою збереження фінансової стійкості, досягнення конкурентних переваг та отримання перспектив зростання [2].

Організаційні форми консолідації банківського та страхового бізнесу включають у себе модель спільного підприємства, стратегічну модель створення нової інституції, модель обміну акціями фінансових інституцій чи створення конгломерату – фінансової групи, а також стратегічний альянс [3].

В Україні формування банківсько-страхових груп тільки набирає обертів. Поки що в Україні банки і страхові компанії стикаються на обмежених сегментах фінансових послуг, що пропонуються клієнтам. До того ж, у страхових компаній багато проблем, які частково вирішуються при створенні банківсько-страхової групи, – це недостатня капіталізація, відсутність могутніх збутових мереж, обмеженість набору страхових послуг [4].

Одним із способів нарощування потужностей вітчизняних страхових компаній є об'єднання їх з іншими фінансовими структурами і створення на цій основі нових фінансово-структурних угруповань, здатних задовольнити потреби страхувальників у ширшому асортименті. Перший такий досвід реалізувався на страховому ринку України у 2001 р. із створенням фінансової групи "ТАС", до складу якої увійшли: два банки ("АКБ "ТАС-Комерцбанк" та ЗАК "ТАС-Інвестбанк") і три страхові компанії (ЗАТ "Страхова група "ТАС", ЗАТ "Страхова компанія "ТАС" та ЗАТ "Міжнародна страхова компанія").

Група "ТАС", заснована в 1998 році, є однією з найбільших фінансово-промислових груп України, що динамічно розвивається.

Сфера бізнес-інтересів Групи "ТАС" охоплює:

- фінансовий сектор (банківський та страховий сегменти);
- промислова група;
- нерухомість;
- венчурні проекти [5].

Однією з основних сфер діяльності Групи "ТАС" є фінансовий сектор економіки, який становить для Групи довгостроковий стратегічний інтерес. Увага до фінансового сектора обумовлена, перш за все, потенціалом зростання і високою динамікою розвитку. Тому активи фінансового сектора є одними з ключових у діяльності Групи "ТАС".

На даний період з Компаній, що здійснюють свою діяльність в фінансовому секторі, необхідно зазначити: Банк "Бізнес Стандарт"; Страхова Група "ТАС"; Страхова компанія "ТАС"; Європейське Агентство з повернення боргів; Перша Українська Міжнародна Лізингова Компанія.

Детальніше розглянемо страховий сегмент фінансового ринку.

На ринку страхових послуг Група "ТАС" у даний час представлена:

- Страховою групою "ТАС" (СГ ТАС), яка здійснює страхування ризиків (non-life);

- Страховою компанією "ТАС" (СК ТАС), яка спеціалізується по наданню послуг зі страхування життя.

Страхові компанії Групи "ТАС" є одними з лідерів у сегментах ринку страхових послуг України та знаходяться у першій п'ятірці страхових компаній.

Запорукою успішної реалізації страховими компаніями Групи "ТАС" стратегічних цілей свого розвитку є наявність розгалуженої мережі з продаж, підключення до обслуговування своїх клієнтів кращих сервісних і асистуючих компаній, експертів, сюрвейєрів та інших фахівців, а також використання практики перестраховування з провідними перестраховальниками світу.

ЗАТ "Страхова Група "ТАС" (СГ "ТАС") була заснована в 1998 році. Сьогодні СГ "ТАС" – один з лідерів українського страхового ринку, що підтверджується фінансовими показниками (обсягами капіталу, активів, страхових резервів, страхових премій та відшкодованих збитків) [6].

Найголовнішими фінансовими показниками, що характеризують фінансову стабільність кожної страхової компанії, є об'єм нарахованих премій, сплачені відшкодування та резерви. Дані показники відображають рівень виконання страховою компанією своїх зобов'язань згідно з укладеними договорами страхування та забезпечення страховиком майбутніх виплат страхового відшкодування. А саме:

- показник «Страхові премії» характеризує розмір коштів, отриманих страховиком за договорами страхування та перестраховування. Розмір страхових премій відображає забезпечення страховиком майбутніх виплат страхового відшкодування (страхових сум).

- показник «Страхові виплати» характеризує розмір коштів, фактично виплачених страховиком за страховими випадками.

Таким чином, за підсумками 2008 року СГ "ТАС" займала 7-е місце в рейтингу страхових компаній по страхуванню ризиків та її частка ринку склала 1,5%. Згідно з рис. 1 найбільший обсяг страхових премій за весь аналізований період було зафіксовано на початку 2007 року. Співвідношення страхових виплат до страхових премій на дану звітну дату складало 1:3. Наступна звітна дата вже характеризується зниженням обсягів страхових премій, а темп зростання в даний період становив 74% [6] (рис. 1).

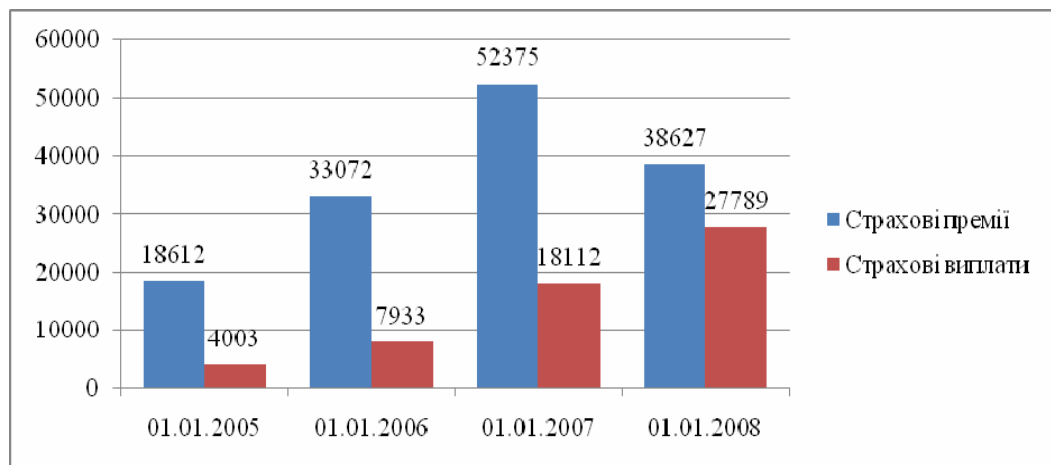


Рис. 1. Динаміка основних показників СГ "ТАС" (тис. дол.)

Джерело: інформація з офіційного сайту СГ "ТАС" [6]

Співвідношення виплат до премій на початок 2008 року складає 1:1,4. Треба також зазначити, що динаміка обсягів страхових виплат за весь аналізований період

характеризується лише зростанням, у той час, як обсяги страхових премій після 01.2007 різко знизилися та майже наблизилися до обсягів страхових виплат, що, звичайно, не є позитивним моментом у роботі даної СК. Щорічний темп зростання компанії складає не менше 60%.

Компанією активно використовуються підходи проектного менеджменту та методики реалізації передових технологій продаж. На сьогоднішній день компанія є універсальним страховиком, який пропонує клієнтам більше 100 страхових продуктів із 60 видів комплексних і спеціалізованих програм добровільного та обов'язкового страхування. Нею надаються високоякісні страхові послуги, до яких входять як традиційні види страхування, так і нові страхові продукти відповідно до сьогоденного дня.

Загалом СГ "ТАС" виконує страхування фінансових ризиків за наступними програмами:

- Програма добровільного страхування фінансових ризиків;
- Програма страхування фінансових (комерційних) ризиків при наданні товарного кредиту;
- Програма страхування фінансових (комерційних) ризиків при продажу устаткування на умовах відстрочення платежу;
- Програма придбання устаткування (техніки) в лізинг на умовах страхування майна і фінансових ризиків.

Конкретно страхова група "ТАС" пропонує наступні види добровільного страхування фінансових ризиків:

- страхування депозитного вкладу (страхування, пов'язане з ризиком неповернення грошової суми за депозитом внаслідок банкрутства банку);
- страхування на випадок неповернення банківських споживчих кредитів;
- страхування кредитів, наданих на придбання житла;
- страхування кредитів, наданих на придбання транспортних засобів;
- страхування фінансового ризику власника майна, пов'язаного з втратою майна.

Таким чином, у Компанії надаються високоякісні страхові послуги, вдосконалюються традиційні види страхування і створюються нові страхові продукти, потребу в яких диктує ринок.

ЗАТ "Страхова компанія "ТАС" (СК "ТАС") заснована в 2000 році. СК "ТАС" була першою вітчизняною компанією страхування життя. За підсумками 2008 року СК "ТАС" займала 4-е місце в загальному рейтингу страхових компаній по страхуванню життя, а частка її ринку склала 9,9% [7].

Приріст страхових платежів (премій) за 2007 рік склав 65%. При цьому частка нового портфеля склала 51% у загальному обсязі страхових платежів. За 2008 рік приріст страхових премій становив уже близько 90%, а співвідношення страхових виплат до страхових премій склало 1:30 (рис. 2).

Основними каналами дистрибуції послуг компанії є розвинені мережі страхових брокерів, серед яких лідируючі позиції належать також членам Групи "ТАС" – ТОВ "Ассіс-Тас" та ТОВ "ТАС-Фінанс".

Для подальшого прискорення зростання та посилення позицій на ринку страхування життя СК "ТАС" реалізує проекти зі створення власної агентської мережі та розвитку банківського страхування.

Канал банкострахування є одним з перспективних напрямків діяльності СК "ТАС", він забезпечив компанії приріст страхових внесків більше, ніж у два рази. Таких показників вдалося досягти завдяки тісній співпраці з провідними банківськими установами в сфері страхування життя позичальників. Крім того, напри-

кінці минулого року страхові посередники почали реалізовувати продукти банко-страхування (рис. 3).

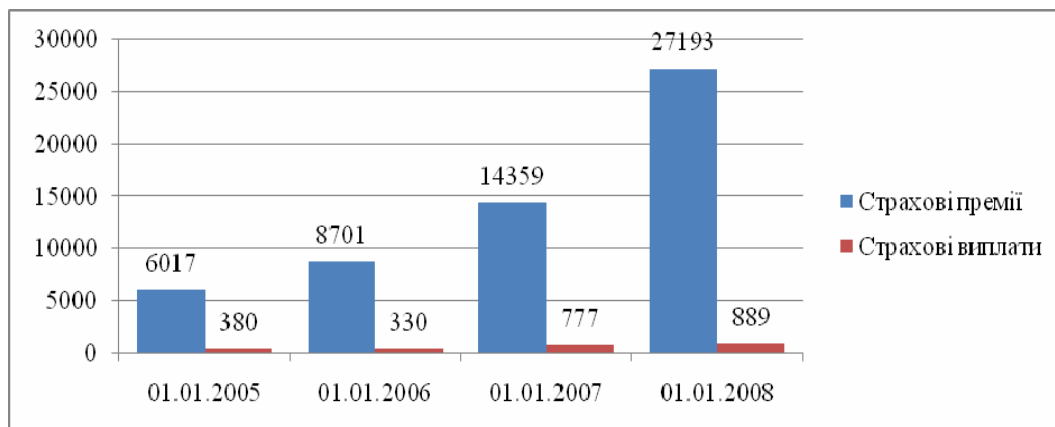


Рис. 2. Динаміка основних показників СК "ТАС" (тис. дол.)

Джерело: інформація з офіційного сайту СК "ТАС" [7]

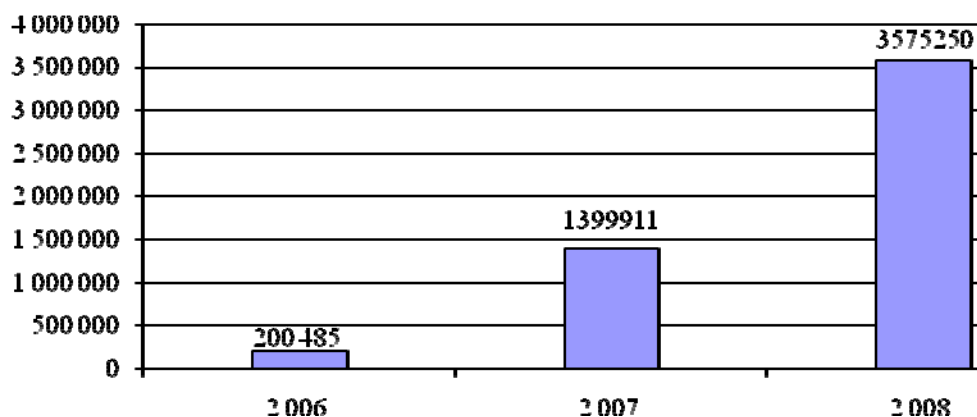


Рис. 3. Динаміка надходження страхових внесків СК "ТАС" за напрямком банкострахування (грн.)

Джерело: інформація з офіційного сайту СК "ТАС" [7]

Програми банкострахування Страхова компанія "ТАС" реалізує з 2006 року. На сьогоднішній день компанія акредитована у багатьох банках, що пропонують на ринку банківського кредитування різноманітні продукти: споживчі кредити, автокредитування, іпотечні продукти тощо. СК "ТАС" пропонує індивідуальний підхід у розробці програм страхування, гнучку тарифну політику та вигідні умови співробітництва.

Страхова компанія "ТАС" у різні часи отримала акредитацію в таких банках: ВАТ КБ "Надра"; ТОВ "Фінанси та кредит"; ВАТ "Кредитпромбанк"; ТОВ КБ "Даніель"; КБ "Експобанк"; ВАТ "Хрещатик"; ВАТ "Кредобанк"; ВАТ "Ощадбанк" та інші.

Розглянемо особливості продуктів банкострахування СК "ТАС":

1. Страхування життя позичальника банку – послуга, що забезпечує виплату банку в розмірі заборгованості позичальника при виникненні подій, пов'язаних із

його життям та здоров'ям, в результаті яких він не зможе виплатити отриманий кредит.

2. Кредитне страхування життя та банківські продукти

Іпотечні кредити: страхування життя та працездатності позичальника є невід'ємною частиною комплексного іпотечного страхування поряд зі страхуванням майна, що знаходиться у заставі, та втрати права власності.

Переваги програм страхування життя позичальника

Для банку або іншої кредитної установи: зниження кредитних ризиків; розширення спектра фінансових послуг для клієнтів банку; можливість підвищення доходності при продажу основних банківських продуктів.

Для клієнта: захист себе та своїх близьких від ризиків, пов'язаних з неможливістю виплати кредиту в разі настання непередбачених подій, що впливають на життя або стан здоров'я позичальника; можливість зберегти майно, придбане в кредит, у власності позичальника та його сім'ї; можливість отримання додаткових фінансових послуг банку на вигідних умовах.

3. Програма страхування життя позичальника іпотечного кредиту.

Ця програма страхування життя є надзвичайно важливою як для банку, так і для позичальника у зв'язку з довгостроковістю іпотечних кредитів. Програма реалізується через канал банкострахування. А саме: СК "ТАС" забезпечує повне та швидке погашення заборгованості позичальника перед банком за іпотечним кредитом разом із відсотками у випадку настання небажаних подій (смерті або настання інвалідності). При цьому родина позичальника звільняється від будь-яких зобов'язань перед банком, а майно, що було придбане за кошти кредиту, залишається у власності родини позичальника кредиту без будь-яких фінансових тягарів.

Таким чином, сьогодні СК "ТАС" успішно співробітничав з багатьма банками на ринку банківського кредитування та пропонує індивідуальний підхід у розробці програм страхування, гнучку тарифну політику та вигідні умови даного співробітництва.

Ще однією, не менш успішною, формою взаємодії банку та страхової компанії на фінансовому ринку можна назвати форму кооперації, що припускає утворення договірної альянсу та розповсюдження страхових послуг з угоди з банком через його агентську мережу на довготривалій або постійній основі. Дана форма співпраці вимагає координації спільного бізнесу.

Реалізація банківського страхування може здійснюватись на основі договорів про спільну діяльність банків та СК, тобто шляхом створення простого товариства, що є сьогодні найбільш перспективною формою. Або лише на основі агентських угод, що є найбільш поширеною формою співпраці в сфері реалізації банками концепції банківського страхування [8].

На сучасному етапі розвитку співпраці банків і страхових компаній одним із пріоритетних напрямів для страхових компаній та банків, особливо якщо вони мають спільних акціонерів, є надання лише цими установами комплексного страхового захисту й банківських послуг клієнтам, яких вони обслуговують. Цей напрям роботи взаємовигідний для всіх сторін.

Для клієнта – це можливість отримати гарантований і повний комплекс високоякісних страхових послуг установами однієї системи, підвищення безпеки господарських операцій, мінімізація витрат, можливість отримати всю необхідну інформацію про рівень і якість угоди, що укладається, тощо.

Для банку та страхової компанії – це можливість наростити ресурсну базу, отримати додатковий дохід, збільшити обсяги продажу банківських та страхових про-

дуктів, можливість ширшого залучення потенційних клієнтів до банку і страхової компанії, створення позитивного іміджу "фінансового супермаркету", розробки взаємовигідних схем роботи партнерів, встановлення тіснішого зв'язку з клієнтом, щоб стати його фінансовим радником тощо.

Більш детально форму співпраці банку та страхової компанії щодо надання цими установами комплексного страхового захисту й банківських послуг клієнтам, яких вони обслуговують, розглянемо на прикладі АБ «УкрСиббанк» і його страхових партнерів.

УкрСиббанк – національний лідер на ринку фінансових послуг. Багатий досвід роботи, бездоганна ділова репутація, персональна консультаційна підтримка з усіх питань фінансового обслуговування клієнтів є конкурентними перевагами УкрСиббанку. Саме тому УкрСиббанк дотримується політики взаємовигідної співпраці з різними фінансовими партнерами, постійно розширює спектр послуг, що надаються, та оптимізує свою тарифну політику. Крім різноманітних банківських продуктів та послуг Банк пропонує своїм клієнтам скористатись також послугами страхування фінансових ризиків на випадок настання непередбачуваних ситуацій.

Партнерами УкрСиббанку в галузі страхування є провідні страхові компанії – страхова компанія «АХА Україна» (AXA Group) та ПрАТ «СК «Кардіф». Більш детально проаналізуємо діяльність СК «АХА Україна» [9].

Страхова компанія «АХА Україна» є частиною AXA Group (Франція) – світового лідера в сфері фінансового захисту, що здійснює свою діяльність у 35 країнах світу з найбільшою концентрацією діяльності в Європі, Північній Америці та Азійсько-Тихоокеанському регіоні. Акціонерами СК «АХА Україна» є також АКІБ «УкрСиббанк» (BNP Paribas Group), ТОВ «Українська лізингова компанія» (BNP Paribas) та ЗАТ «КУА УкрСиб Ессет Менеджмент» (BNP Paribas Group).

Страхова компанія «АХА Україна» за підсумками 2008 року показала позитивну динаміку зростання і розвитку. В 2008 році компанія збільшила збір страхових платежів на 31% порівняно з 2007 роком, до 302 млн. грн. Клієнтами компанії в 2008 році стали близько 200 тисяч чоловік.

Виплати компанії за підсумками попереднього року склали 129,5 млн. грн. Це на 18,9 млн. гривень більше, ніж у 2007 році. Рівень виплат страхової компанії «АХА Україна» складає 43%.



Рис. 4. Структура страхового портфеля СК «АХА Україна» (2008 р.)

Джерело: інформація з офіційного сайту СК «АХА Україна» [10]

У структурі портфеля компанії переважну частку займає автострахування КАСКО – 172,6 млн. грн., приріст премій згідно з яким у 2008 році склав 26%

(35,6 млн. грн.) у порівнянні з 2007 роком. Частка страхових премій фізичних осіб по КАСКО в загальному обсязі премій по даному виду страхування складає 93% (160,4 млн. грн.). Сума страхових відшкодувань за договорами КАСКО у 2008 складала 116,7 млн. гривень, показник рівня виплат досягає 68%, виплати за договорами страхування фізичних осіб складають 110,8 млн. грн.

Загальний обсяг премій зі страхування майна в 2008 році склав 108,3 млн. грн., це на 30% більше, ніж у 2007 році. Обсяг страхових премій страхування майна фізичних осіб у 2008 році склав 80,6 млн. грн., 74% у загальному обсязі зібраних премій зі страхування майна.

Обсяг зібраних премій по обов'язковому страхуванню цивільно-правової відповідальності (ОСЦПВ) склав 15,1 млн. грн., що на 164% більше, ніж за 12 місяців 2007 року. Виплати за договорами страхування по ОСПВ у 2008 році склали 8,9 млн. гривень, показник рівня виплат становить 59%. Приріст премій по медичному страхуванню склав 254%, а саме страхові премії склали 2,4 млн. грн. [10].

За результатами оцінки ринку ризикового страхування України у 2008 році серед класичних компаній АХА займає 3-є місце як за загальним обсягом страхових премій, так і об'ємом премій фізичних осіб.

Страхова компанія «АХА Україна» за підсумками 2009 року також показала позитивну динаміку зростання та розвитку. В 2009 році компанія збільшила збір страхових платежів на 18% порівняно з 2008 роком, до 356,3 млн. грн. Виплати компанії за підсумками минулого року склали 122,7 млн. грн.

Страхова компанія «АХА Україна» спеціалізується на дистрибуції через банківські канали. Регіональна мережа компанії нараховує 39 представництв у всіх регіонах України. Придбати поліси СК «АХА Україна» можна в будь-якому відділенні АТ «УкрСиббанку» (BNP Paribas), а це більше 1000 відділень по всій території України.

З перших днів, працюючи в партнерстві з УкрСиббанком, страхова компанія «АХА Україна» позиціонується як експерт на ринку банківського страхування, впроваджуючи інноваційні страхові продукти європейської якості.

Станом на 01.01.2010 страхові партнери УкрСиббанку здійснили виплати його клієнтам на суму, що перевищує 7,7 мільйона гривень [10].

Для розрахунку та прогнозу подальшої співпраці УкрСиббанку і його страхового партнера «АХА Україна», пропонується модель, яка ґрунтується на методах екстраполяції тенденції (тренду). Концепція розрахунку та прогнозу даної співпраці зводиться до наступного:

Задається динамічний ряд доходів банку від співпраці зі СК $Y(t)$, де t – змінна часу, $t=1, 2, \dots, n$, n – кількість спостережень.

Таблиця 1. Дохід УкрСиббанку від страхової діяльності (грн.)

t	Період	Дохід УкрСиббанку від страхової діяльності (грн.)
1	2006	97 235
2	2007	165 964
3	2008	577 000
4	2009	552 000

Джерело: авторські розрахунки на основі даних УкрСиббанку [9].

Робимо вибір виду рівняння, яке адекватно відповідає досліджуваним процесам. Оцінювання параметрів трендових рівнянь здійснюється методом найменших квадратів. Теоретично рівняння тренду може бути описане широким спектром залежностей: лінійна, квадратична, степенева, показникова, експоненційна тощо.

Побудуємо декілька трендів та оберемо оптимальний. А оптимальний варіант (більш надійна лінія тренду) буде той, де значення R-квадрат дорівнює або близьке до 1. Адже даний показник відображає близькість значень лінії тренду до фактичних даних.

Порівняємо отримані значення R-квадрата.

Таблиця 2. Порівняльна таблиця для коефіцієнтів детермінації

Лінія тренду	Значення R-квадрату
Лінійна	0,829
Квадратична	0,84
Степенева	0,894
Експоненційна	0,88
Логарифмічна	0,808

Джерело: авторські розрахунки на основі даних УкрСиббанку[9].

Тож можна зробити висновок, що степеневая лінія тренду буде в нашому випадку найбільш надійною. Зображена на рис. 5 степеневая лінія тренду корисна для опису монотонно зростаючої або монотонно спадаючої величини.

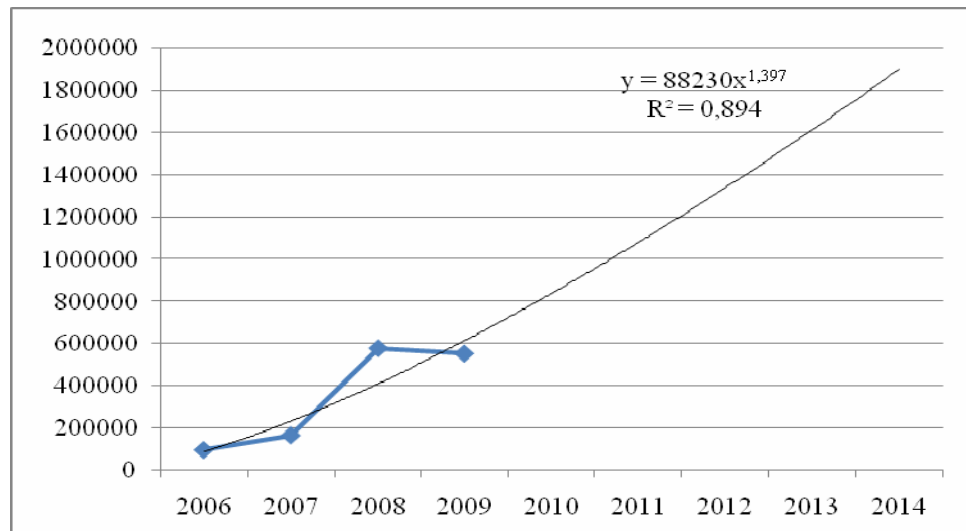


Рис. 5. Дохід УкрСиббанку від страхової діяльності

Джерело: авторські розрахунки на основі даних УкрСиббанку [9]

Таким чином, прогноз здійснюється виходячи з припущення, що виявлена тенденція у досліджуваному динамічному ряді матиме місце і в перспективі. Але при цьому збіг точкового прогнозу з фактичними даними малоймовірний.

«АХА Україна» надає наступні страхові продукти для корпоративних клієнтів УкрСиббанку: Страхування майна юридичних осіб; Страхування спецтехніки; Страхування транспортних засобів КАСКО; Страхування ОСАГО; Медичне страхування колективів; Страхування вантажів та багажу.

Клієнтам — представникам середнього та малого бізнесу і приватним клієнтам — страховий партнер УкрСиббанку надає наступні страхові послуги: Поліс обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів; Програма «КАСКО — Все включено» передбачає максимальне страхове покриття та захист від УСІХ можливих ризиків; Поліс страхування виїжджаючих за кордон надається держателям платіжних карток класу Gold та

Platinum у рамках річного обслуговування карткового рахунка; Програма комплексного страхування здоров'я позичальника передбачає страхування від неплатоспроможності за кредитом; Програма страхування вкладника передбачає підтримку в скрутних ситуаціях, що склались внаслідок непередбачуваних подій; Програма страхування від нещасних випадків.

Отже, нами було розглянуто форму співпраці банку і страхової компанії, що мають спільних акціонерів, яка передбачає надання цими установами комплексного страхового захисту та банківських послуг своїм клієнтам.

Таким чином, сучасна консолідація банківського та страхового бізнесу – це суттєва зміна бізнес-архітектури фінансового ринку, а саме: не лише зміна його структури, але й запровадження нових моделей співпраці між учасниками ринку та формування продуктів і каналів, що не мали поширення до цього.

Пошук ефективної моделі співпраці пов'язаний не лише із зростаючою інтеграцією на світових фінансових ринках, а також прагненням самих банків до перетворення на універсальні інституції, що здатні забезпечити кожну фінансову потребу своїх клієнтів. Як доводить досвід, чим більш консолідована й об'єднана єдиним капіталом модель функціонування банківського та страхового бізнесу, тим більші та довготриваліші переваги і прибутки можна від неї отримати.

Бібліографічні посилання та примітки

1. Науменкова С. Ринок фінансових послуг: основні тенденції розвитку / С. Науменкова // Вісник НБУ. – 2008. – №1. – С. 36-43.
2. Альошина Л.С. Активізація інтеграційних процесів у взаємовідносинах банків і страхових організацій / Л.С. Альошина, Л.О. Петик // Фінанси України. – К.: Україна, 2006. – № 6. – С.107-113.
3. Єрмошенко А.М. Порівняння основних моделей банківського страхування / А.М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3(81). – С. 167-174.
4. Фурман В. Тенденции создания финансовых групп / В. Фурман // Финансовый директор. – 2002. – №6. – С.19-21.
5. Офіційний сайт Інвестиційно-фінансової Групи «ТАС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tas.ua>
6. Офіційний сайт СГ «ТАС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tas-insurance.com.ua>
7. Офіційний сайт СК «АХА Україна» (AXA Group) [Електронний ресурс]. – Режим доступу у: <http://www.axa-ukraine.com/ukr/company>
8. Кузьмінський В.О. Теоретичні основи інтеграції капіталів / В.О. Кузьмінський // Фінанси України. – 2003. – №2. – С.124-131.
9. Офіційний сайт АКІБ «УкрСиббанк» (BNP Paribas Group) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrsibbank.com>
10. Офіційний сайт СК «АХА Україна» (AXA Group) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.axa-ukraine.com/ukr/company>

Надійшла до редколегії 17.01.2011.

УДК 336.71

О. Й. Шевцова, І. І. Чичкан*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ ЯК УМОВА ЗМІЦНЕННЯ КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ**

В статті проаналізовано роль рівня капіталізації на процес становлення та розвитку банківських систем зарубіжних країн. На прикладі ряду країн показано, що визначальну роль у розвитку банківської системи відіграє підвищення рівня капіталізації та оптимізації інституційної структури банківської системи. В статті досліджено динаміку капіталізації комерційних банків. Запропоновано основні шляхи підвищення рівня капіталізації в сучасних умовах.

Ключові слова: капіталізація банківської системи, регулятивний капітал, інфляція, індекс споживчих цін.

В статье проанализирована роль уровня капитализации на процесс становления и развития банковских систем зарубежных стран. Установлено на примере ряда стран, что определяющую роль в развитии банковской системы играют увеличение уровня капитализации банков, а также оптимизация институциональной структуры банковской системы. В статье исследовано динамику капитализации коммерческих банков Украины. Предложены основные пути увеличения уровня капитализации.

Ключевые слова: капитализация банковской системы, регулятивный капитал, инфляция, индекс потребительских цен.

The role of capitalization on the process of formation and development of the banking systems of foreign countries was analyzed in the article. Mounted on a number of countries, that a decisive role in the development of the banking system plays an increase in the level of capitalization of banks, as well as optimization of the institutional structure of the banking system. The capitalization evolution of commercial banks in Ukraine are investigated in the article. The basic ways of increase of level of capitalization are offered in modern terms are selected.

Keywords: capitalization of banking system, regulatory capital, inflation, consumer price index.

Події 2008-2009 рр. показали необхідність перебудови банківської системи, її неспроможність ефективно функціонувати в періоди потрясінь, незахищеність від зовнішнього впливу. У цьому зв'язку з цим постає питання, яких заходів необхідно вжити, щоб подолати наслідки та попередити можливі в майбутньому загрози функціонуванню банківської системи.

Теоретичні аспекти, проблеми капіталізації банківської системи та пошук шляхів її підвищення розглянуто в працях ряду вітчизняних науковців: М. Алексеєнко, В. Гейця, О. Дзюблюка, В. Матвієнка, В. Міщенка, А. Мороза, Г. Поченчука, Н. Сла-в'янської, К. Черкашина та ін.

Метою даної роботи є визначення взаємозалежності між рівнем капіталізації та розвитком банківських систем на прикладі ряду країн та розгляд сучасного стану і динаміки рівня капіталізації банківської системи України задля визначення основних шляхів розвитку.

Криза 1997-1998 рр. значно вплинула на банківський сектор Індонезії: велика кількість фінансових інститутів була ліквідована або перейшла під контроль держави. Для оздоровлення фінансового сектора уряд створив Агентство по реструктуризації національної банківської системи, яке здійснило рекапіталізацію й реструктуризацію місцевих фінансових інститутів. Внаслідок кількості комерційних банків зменшилась від 237 у 1997 до 136 – у 2004 р. В 1999 р. внаслідок злиття 4 державних банків, що постраждали від кризи, урядом був створений Bank Mandiri, що на сьогодні є найбільшим фінансовим інститутом країни. Крім того, було сформовано ще 3 державні фінансові установи. Здійснені заходи сприяли оздоровленню

фінансової системи і під час останньої кризи втрати були незначні. Темпи зростання обсягів кредитування в 2005-2008 рр. у середньому складали 24% на рік, у першій половині 2009 р. знизилися до 2,1% (за даними Standard Chartered Bank Indonesia це тимчасовий спад), а обсяг прострочених кредитів у квітні 2009 р. склав лише 4,06% [5]. Стан справ на вітчизняному ринку значно гірший, оскільки в кризовий період кредитування взагалі було неможливе, а обсяг проблемної заборгованості за 2009 рік в країні зріс у 3,9 раза – до 69,935 млрд. гривень, або 9,4% від загальної суми кредитів, збільшуючись щомісяця [3] і 1 серпня 2010 р. склала 11,5% від загальної суми виданих кредитів [8].

Банківський сектор Індії пройшов складний шлях становлення з часу обрання незалежності в 1947. У період з 1951-1966 рр. загальна кількість приватних банків зменшилась із 382 до 76 з одночасним розширенням мережі відділень, що сприяло централізації та перерозподілу капіталу. В середньому на комерційний банк обсяг власного капіталу зріс за 15 років у 7 разів [10]. Основні показники представлені в табл. 1.

Таблиця 1. Зміна основних показників активів та пасивів комерційних банків Індії (млн. рупій)

Показник	1951 р.	1966 р.	Обсяги збільшення
Власні засоби	1,5	11	↑ у 7,(3) разів
Депозити	11	39	↑ у 3,(54) рази
Кредит	7,5	26	↑ у 3,4(6) рази
Інвестиції	6	12	↑ у 2 рази

Джерело: авторські розрахунки на основі даних [9].

Кількість комерційних банків в країні сягає 80, і ринок банківських послуг вважається перенасиченим фінансовими установами. За останні 15-20 років індійський банківський сектор відкривався для нових учасників лише двічі і останній раз у 2002 р., коли почали функціонувати YES Bank та Kotak Mahindra Bank. Обсяг кредитування в 2007-2008 рр. зріс на 25%, а в 2009-2010 рр. – 10%. Сьогодні індійська банківська сфера є досить стабільною, якщо порівнювати її з аналогічними сферами інших країн [4]. Так, сьогодні ситуація в найбільш постраждалому від кризи банку ICICI Bank, який є й найбільшим приватним банком країни, є досить стабільною. Інші індійські банки звітують про отримання прибутків у 2008 році. Так, наприклад, HDFC Bank за третій квартал 2008 року отримав чистого прибутку на загальну суму 121,5млн. дол., або на 44,8% більше, ніж за той же період попереднього року; Axis Bank повідомив, що його чистий дохід за 2008 р. зріс на 63,2% у порівнянні з 2007 р.; найбільший в Індії державний банк State Bank of India показав у 2008 р., порівняно з 2007 р., 35,5% приросту чистого відсоткового доходу; інший державний банк звітував про збільшення прибутку в 2008 р. на 85,5%. Частка державних банків складає близько 75% усіх активів національної банківської системи, частка приватних фінансових інститутів – до 20% [6]. Узагальнення вищесказаного представлено в табл. 2.

На відміну від Індії та Індонезії ситуація у Великобританії значно гірша. В жовтні 2008 року Lloyds та HBOS здійснили додаткову емісію на суму €21,6 млрд., а уряд викупив її повністю.

В результаті 43,4% акцій Lloyds Banking Group відійде державі. Такою допомогою вирішили скористатися також майже всі найбільші фінансові інститути країни – Abbey, Barclays, HSBC, Nationwide Building Society, Royal Bank of Scotland та Standard Chartered (влада надала 37 млрд. ф. ст.). Аналітики прогнозують, що британські банки зможуть знову отримати прибуток не раніше 2011 р. [2].

Таблиця 2. Світовий досвід розвитку банківської системи

Країна	Заходи	Сучасний стан
Індонезія	Ліквідація та націоналізація фінансових інститутів: кількість комерційних банків зменшилась із 237 у 1997 до 136 у 2004. Створено Агентство по реструктуризації національної банківської системи, яке здійснило реструктуризацію та рекапіталізацію місцевих фінансових інститутів	Темпи зростання обсягів кредитування в середньому склали 24% за рік у 2005-2008 рр., у першій половині 2009 р. – 2,1%. Обсяг прострочених кредитів – 4,06%
Індія	1951-1966 рр. – кількість приватних банків зменшилась з 382 до 76 з одночасним розширенням мережі відділень.	Темпи зростання обсягів кредитування в середньому склали 25%, у 2009-2010 рр. – 10%. У 2008 р. банки отримали прибутки, наприклад HDFC Bank за 3 квартал отримав чистого прибутку і розмірі 121,5 млн. дол.

Джерело: авторська розробка на основі даних [4, 5, 6, 10]

У період фінансової кризи активізуються процеси злиття та поглинання, в результаті яких збільшується капіталізація новоствореної установи порівняно з інститутами, що брали участь у злитті чи поглинанні. Так, наприклад, італійський UniCredit придбав німецький HypoVereinsbank, разом з яким він отримав ряд дочірніх структур Bank Austria. Завдяки цьому поглинанню італійський банк з 29 позиції рейтингу FT500 в 2001 р. змістився на 4 позицію в 2007 р. Сьогодні у UniCredit найбільш міцні позиції в СЕЕ. Аналогічно деякі менш відомі банки розширили зону своєї діяльності. До них, зокрема, можна віднести австрійські фінансові інститути Raiffeisen International та Erste Bank, а також бельгійський KBS. При цьому Erste Bank перетворився з невеликої національної фінансової установи з капіталізацією в €2,3 млрд. на початку 2001 р. в один із найбільших банків СЕЕ: у 2008 р., до обвалу фінансових ринків, його капіталізація складала €20 млрд. [9]

Як бачимо з вищенаведених прикладів, першочерговим заходом для подолання фінансової кризи є збільшення капіталізації або за рахунок держави, або в результаті злиття і поглинання. При цьому, як свідчить досвід Індії та Індонезії, збільшення рівня капіталізації супроводжується зменшенням кількості банківських установ, що діють, а отже, і оптимізацією структури самої системи.

Згідно з результатами представленого вище аналізу, одним із основних інструментів подолання негативних наслідків у кредитній сфері є підвищення рівня капіталізації. В різних джерелах зустрічаються різноманітні підходи щодо того через які саме показники варто вимірювати рівень капіталізації. Відділ банківського нагляду Національного банку України оцінює рівень капіталізації банківської системи шляхом розрахунку обсягу регулятивного капіталу. В цій статті вимірником рівня капіталізації також будемо використовувати обсяг регулятивного капіталу. Динаміка рівня капіталізації представлена на рис. 1.

Використовуючи вбудовані функції Ексел, виведемо модель, що найбільш адекватно описує загальну зміну розміру регулятивного капіталу. Під час аналізу було виявлено, що лінійна та логарифмічна з достовірністю 91% описує зміну показника, дещо більшою є адекватність опису показника через експоненціальну та степеневу моделі. Найбільш повно зміну показника описує наступна модель:

$$y = (9 \cdot 10^{-12})x^6 - (2 \cdot 10^{-06})x^5 + 0.2136x^4 - 11133x^3 + (3 \cdot 10^{+08})x^2 - (5 \cdot 10^{+12})x + (3 \cdot 10^{+16}). \quad (1)$$

Графік моделі (1) представлений на рис. 1. У цій моделі величина достовірності апроксимації дорівнює близько 99,6%.

Відповідно до представлених вище даних спостерігаємо постійне зростання розміру регулятивного капіталу. Однак збільшення обсягів регулятивного капіталу

не завжди означає збільшення рівня капіталізації і це обумовлене наявним рівнем інфляції та знеціненням грошової одиниці. Для відповіді на запитання, чи характерно для банківської системи України збільшення рівня капіталізації, порівняємо темпи зростання розміру регулятивного капіталу та рівня інфляції.

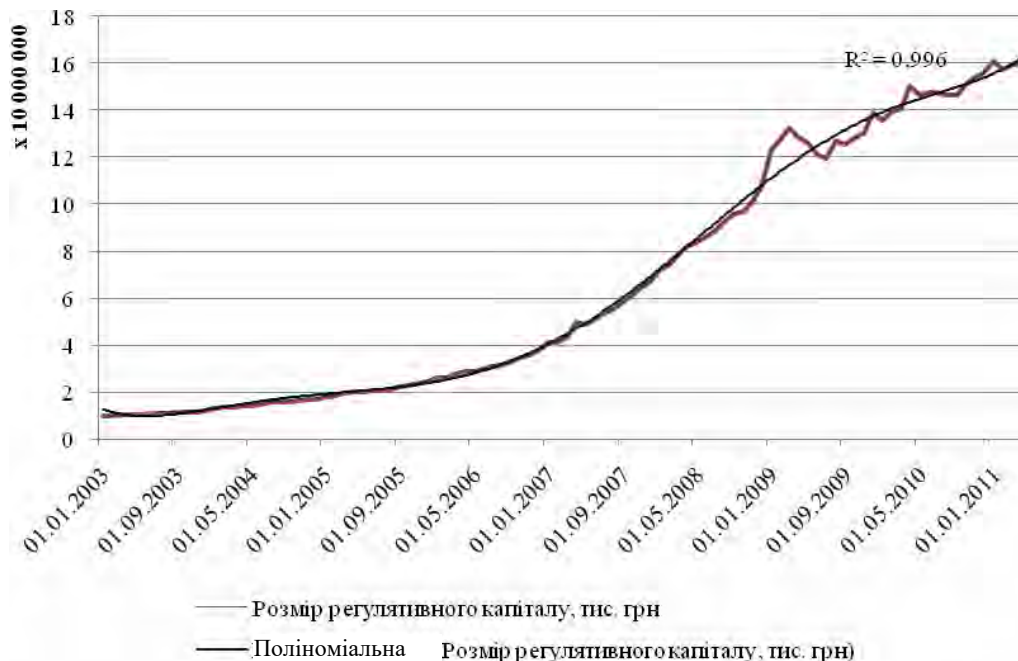


Рис. 1. Динаміка обсягу регулятивного капіталу

Джерело: авторська розробка на основі даних [1]

Індекс споживчих цін (ІСЦ) є найважливішим показником, який характеризує рівень інфляції і використовується для вирішення багатьох питань державної політики, аналізу і прогнозу цінових процесів в економіці, перегляду розмірів грошових доходів населення, рішення правових спорів тощо. ІСЦ характеризує зміни в часі загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання. Він є показником зміни вартості фіксованого набору споживчих товарів та послуг у поточному періоді порівняно з базисним [7].

Порівняємо значення зміни обсягів регулятивного капіталу та рівня інфляції і зобразимо отримані результати графічно (рис. 2).

Як бачимо з вищепредставлених даних, в цілому темпи нарощення регулятивного капіталу перевищують темпи інфляції (середній темп зростання регулятивного капіталу складає 102,87%, а ІСЦ – 101,01%), що свідчить про збільшення рівня капіталізації банківської системи, однак дана динаміка не має постійної тенденції до зростання. Рівень взаємозв'язку вищенаведених показників, який вимірюється з допомогою коефіцієнта кореляції, складає 20,55%, що свідчить про наявність незначного зв'язку між показниками.

Відповідно до отриманих результатів аналізу зарубіжного досвіду, було виявлено, що рівень капіталізації відіграє вирішальну роль при побудові стабільної та ефективно працюючої системи. Саме тому в статті основна увага зосереджена на показнику регулятивного капіталу, згідно з яким Національний банк України оцінює рівень капіталізації. Було здійснено оцінку темпів нарощування регулятивного капіталу відповідно до темпів інфляції й було виявлено, що темпи нарощу-

вання регулятивного капіталу в середньому лише на 1,86% перевищують темпи інфляції і постійної динаміки перевищення обсягу нарощування рівня капіталізації над рівнем інфляції не простежується.

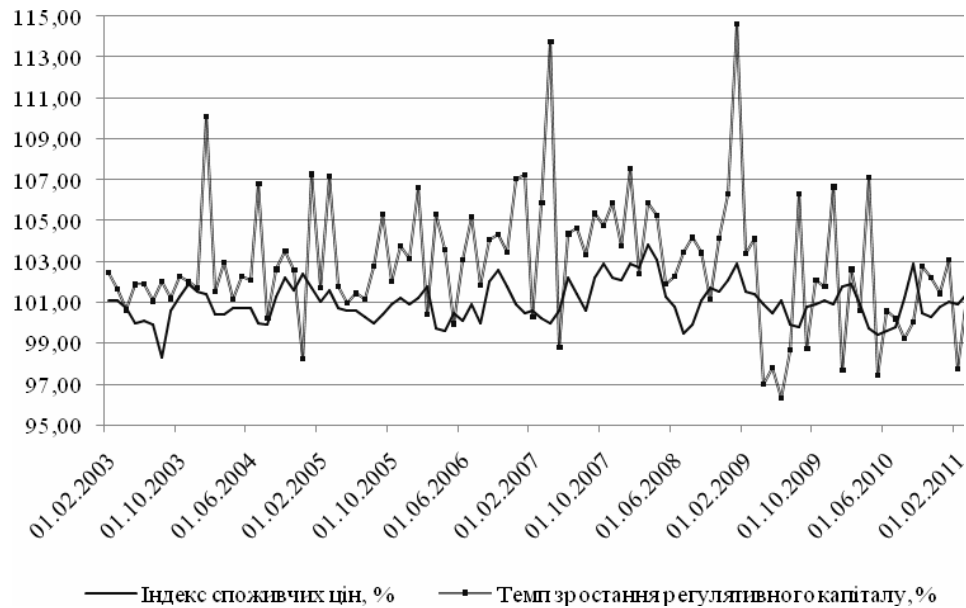


Рис. 2 Порівняльна характеристика зміни обсягу регулятивного капіталу та ІСЦ
Джерело: авторська розробка на основі даних [11]

Таким чином, перед вітчизняною банківською системою стоїть питання про збільшення рівня капіталізації. Для підвищення рівня капіталізації необхідно:

- забезпечити пропорційне зростання капіталу щодо забезпечення фінансової стійкості та стабільності фінансових установ, шляхом активної участі держави в цьому процесі. В умовах, коли власних ресурсів недостатньо, а залучення коштів від іноземних інвесторів пов'язане з рядом ризиків, держава лишається єдиним джерелом збільшення капіталізації;
- розробити програми залучення нових акціонерів, включаючи іноземних інвесторів з формуванням системи контролю ризиків, пов'язаних з цим джерелом залучення коштів, з метою нарощування статутного капіталу банків;
- розробити план заходів щодо підвищення рівня капіталізації, якщо значення нормативів капіталу наближається до граничних, а також систему заходів підвищення як самих нормативних значень, так і можливостей банків щодо їх дотримання;
- підвищити ефективність управління активами і пасивами з метою недопущення використання резервів і зменшення капіталу для їх формування;
- більш активно застосовувати процедуру реорганізації банків шляхом злиття, поглинання та можливо навіть націоналізації частини кредитних установ;
- незважаючи на важливість для стабільності банку достатнього рівня його капіталізації, не варто применшувати роль інших факторів. Створення високої капітальної бази ще не означає створення ефективно працюючого фінансового інституту і системи в цілому. У сучасних умовах для розвитку системи в цілому необхідно звертати першочергову увагу на розвиток кожної окремої установи. У цьому зв'язку необхідно розвивати і вдосконалювати різноманітні аспекти та

диверсифікувати напрямки своєї діяльності, адаптуючись до постійно змінюваних умов функціонування.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Банківський нагляд: дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/Bank_supervision/index.htm
2. Британия ищет выход: правительству Великобритании пока не удается стабилизировать ситуацию в финансовой системе страны / по материалам The Sunday Times, Reuters, Financial Times и др. // Банковская практика за рубежом. – 2009. – №1. – С. 6-12
3. В Україні продовжує зростати частка прострочених кредитів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.epravda.com.ua/news/2010/11/19/257263
4. Зайцев О. Банки для внутреннего потребления: особенности пост кризисного развития банковского сектора Индии / О. Зайцев по материалам The Banker // Банковская практика за рубежом. – 2010. – №9. – С. 20-25.
5. Зайцев О. Индонезия сосредотачивается: мировой кризис ускорил реформы в банковском секторе Индонезии / Олег Зайцев по материалам The Banker // Банковская практика за рубежом. – 2009. – №5. – С.18-25.
6. Зайцев О. Превентивная антикризисная программа: Индия пока остается в стороне от финансового кризиса благодаря заблаговременно принятым мерам / Олег Зайцев по материалам The Banker // Банковская практика за рубежом. – 2010. – №1. – С.18-25.
7. Методологічні положення щодо організації статистичного спостереження за змінами цін (тарифів) на споживчі товари (послуги) і розрахунку індексу споживчих цін [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Обсяг прострочених кредитів в Україні зріс до 83,4 мільярда гривень [Електронний ресурс від 19.08.2010] // За матеріалами Інтерфакс-Україна. – Режим доступу: www.dt.ua/online/articles/63727#article
9. Резник Г. Время покупать: финансовый кризис способствует повышению активности в сфере слияний и поглощений / Галина Резник по материалам Economic Times, Reuters, Knowledge@Wharton, businessnewseurope.eu // Банковская практика за рубежом. – 2009. – №2. – С. 21-27.
10. Рябинина Э.Д. Кредитно-банковская система современной Индии / Э.Д. Рябинина. – М: Наука, Глав. ред. вост. лит-ры, 1972.
11. Статистична інформація: індекси споживчих цін (індекс інфляції) [Електронний ресурс]// Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Надійшла до редколегії 26.01.2011.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

УДК 336

І. П. Величко, М. В. Лутицька

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ПРЯМИЙ ПРОДАЖ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ЗАСІБ ПРОСУВАННЯ ТОВАРУ ПІД ЧАС КРИЗИ

У статті розглянуто специфіку та переваги прямого продажу. Результати маркетингового дослідження довели, що споживачі і продавці розглядають прямий продаж як привабливий спосіб отримання товару, а також ефективний спосіб заробітку під час економічної кризи.

Ключові слова: прямий продаж, товар, дистриб'ютор, споживач, УАПП (Українська асоціація прямого продажу).

В статье рассмотрены специфика и преимущества прямых продаж. Результаты маркетингового исследования доказали, что потребители и продавцы рассматривают прямые продажи как привлекательный способ получения товара, а также эффективный способ заработка во время экономического кризиса.

Ключевые слова: прямые продажи, товар, дистрибьютор, потребитель, УАПП (Украинская ассоциация прямых продаж).

The article deals with specifics and advantages of direct sales. The results of market research showed that consumers and sellers consider direct sales as an attractive way to get inventory, and efficient way of earnings during the economic crisis.

Keywords: direct sales, product, distributor, consumer, UAPP (Ukrainian Association of Direct Sales).

Прямий продаж – це продаж товарів народного споживання та послуг безпосередньо споживачам на принципах індивідуальних контактів, як правило, у помешканні клієнта, в його офісі або інших місцях, поза розташуванням постійних місць торгівлі. Прямий продаж, зазвичай, вимагає проведення презентації чи демонстрації товару, під час якої продавець надає клієнту всю необхідну інформацію про цей товар, рекомендації з використання продукту. Прямий продаж дає можливість клієнту детально ознайомитися з товаром, протестувати його та скласти своє власне враження про нього у зручному місці, в зручний час.

Як в Україні, так і за кордоном ті, хто працюють у сфері прямого продажу, можуть розпочати власну справу, розвивати особисті та ділові навички завдяки навчальним курсам компаній прямого продажу. Деякі з агентів прямого продажу (продавці, консультанти, координатори, підприємці, представники, дилери, дистриб'ютори тощо) можуть бути найманими працівниками, або як у переважній кількості випадків, діяти в якості вільних агентів і тому бути незалежними підприємцями та працювати на себе. Заробіток агентів залежить від об'єму їх продажу, а не від кількості відпрацьованих годин.

Протягом останнього часу Україна перебуває в стадії економічного спаду. Під час кризи більшість людей переглядає свої звички і навіть спосіб життя. Через зниження своїх доходів споживачі шукають більш ефективного способу заробітку, який би якнайкраще задовольняв їхні потреби. Це зумовило стрімке зростання інтересу до бізнесу прямого продажу. Дійсно, людям, які втрачають звичне джерело

прибутку, необхідно шукати альтернативні рішення. Обсяг продажу п'яти найбільших компаній, що входять до Української асоціації прямого продажу, в 2009 році сягнув 3,5 мільярда гривень, а загальна кількість зайнятих у цій сфері дистриб'юторів перевищила мільйон людей. Тому тема даної роботи є актуальною для економічної, соціальної та психологічної ситуації в Україні.

Кількість дистриб'юторів компаній також зросла до 1 мільйона 386 тисяч, або 22% приросту до показників 2008 році. Підрахунок проводився Українською асоціацією прямих продаж (УАПП) на основі даних, наданих її членами: ТОВ "Емвей Україна", ДП "Ейвон Косметикс Юкрейн", ДП "Фаберлік-Україна", ТОВ "Мері Кей (Україна) Лтд" та ДП "Оріфлейм Косметикс Україна".

УАПП веде підрахунок обертів і кількості дистриб'юторів з 2004 року. За цей час компанії прямих продаж збільшили обороти в Україні більш ніж у 4,5 рази, а мережа їх дистриб'юторів виросла в 3,3 рази. Індустрія прямого продажу все більше складає конкуренцію роздрібній торгівлі. За даними Держкомстату, в 2009 році обсяг товарообороту підприємств, що реалізують продукцію в роздрібних торгових мережах, зменшився на 20,6% до 229,9 мільярда гривень [43].

Серед причин, що пояснюють популярність прямих продаж в Україні, експерти УАПП називають можливість отримання як основного, так додаткового доходу в умовах зниження загальної зайнятості та інфляції. Також мотивуючим чинником для учасників прямих продаж є низький рівень фінансових інвестицій для початку співпраці з компанією

На сьогоднішній день є небагато праць науковців, які займаються проблемами прямого продажу. Глибоке вивчення прямого продажу представлене у працях таких вітчизняних учених, як Лук'янець Т.І., Примаков Т.О., Головкина Н.В., а також зарубіжних учених – Бернет Дж., Моріарті С., Сміт П.Р. Вітчизняні науковці у своїх працях висвітлюють лише теоретичний матеріал, пов'язаний тільки із поняттям прямого продажу як ще одного методу продажу, а також придбання будь-якого товару.

Тож, залишається невисвітленими важливі особливості прямого продажу товару, його сучасний стан в Україні, ставлення споживачів до цього способу просування товару, його переваги і велике значення як для споживача, так і для продавця, особливо в період кризи. Адже прямий продаж пропонує покупцям можливість бачити, перевіряти та оцінювати товар на дозвіллі у себе вдома або серед друзів. Усі товари доставляють безпосередньо споживачеві додому.

Метою роботи є визначення переваг для споживача і для продавця, а також розглядання співпраці з будь-якою компанією прямого продажу як альтернативного і дуже ефективного способу заробітку, особливо в період економічної кризи в Україні.

Сьогодні поширений метод прямого продажу, який ефективно застосовується компаніями для реалізації продуктів і послуг безпосередньо кінцевим споживачам. Прямий продаж – один з найбільш швидких способів просування продукції і при цьому викликає величезну кількість питань, домислів, нерозуміння. Саме про нього в народі ходять легенди. Його бояться, в ньому багатіють, його проклинають, а він процвітає. Прямий продаж відрізняється від стаціонарного тим, що посередниками між компанією та споживачами виступають незалежні продавці (дистриб'ютори, агенти, консультанти), а не торговельний персонал.

В Україні понад півмільйона громадян займаються персональним продажем,

забезпечивши у 2009 році п'ятьом провідним компаніям прямого продажу – членам УАПП (Українська асоціація прямого продажу) – дохід у 1,72 млрд. грн. [7].

Найбільш розвинені світові ринки розташовані у США, Японії та Європі, частка якої, включаючи Україну, становить у світовій галузі не менше 12%. Зокрема, в Європі обсяг продажу за попередні п'ять років зріс на 30% – з 8082 млн. євро в 2004 році до 11 374 млн. євро в 2009 році. А дистриб'юторів стало за цей час 6,8 млн. осіб, що вдвічі більше порівняно з 2004 роком [1].

В Україні сьогодні працює ціла низка компаній, що розповсюджують продукти і послуги методом прямого продажу. Проте до Української Асоціації Прямого Продажу входять лише п'ять компаній, вони ж лідери ринку – Amway, Avon, Faberlic, Mary Kay та Oriflame.

УАПП веде підрахунок обертів і кількості дистриб'юторів з 2004 року. За цей час компанії прямих продаж збільшили обороти в Україні більш ніж у 4,5 раза, а мережа їх дистриб'юторів виросла в 3,3 раза. Індустрія прямого продажу все більше складає конкуренцію роздрібній торгівлі. За даними Держкомстату, в 2009 році обсяг товарообігу підприємств, що реалізують продукцію в роздрібних торгових мережах, зменшився на 20,6% до 229,9 мільярда гривень [7].

Серед причин, що пояснюють популярність прямих продаж в Україні, експерти УАПП називають можливість отримання як основного, так і додаткового доходу в умовах зниження загальної зайнятості та інфляції. Також мотивуючим чинником для учасників прямих продаж є низький рівень фінансових інвестицій для початку співпраці з компанією.

Ключова вимога до компаній – членів УАПП – обов'язкове дотримання положень Кодексу професійної етики, який передбачає, зокрема, надання «100-відсоткової гарантії задоволення якістю продукції», що дозволяє споживачу повернути продукт у разі незадоволення якістю чи властивостями придбаного продукту. Ці компанії за обсягом продажу не поступаються роздрібним мережам. Наприклад, сукупний оборот усіх магазинів мережі «КОСМО» за даними одного року становив 140 млн. грн., «Брокерд» – 170 млн. грн., а Amway – 326 млн. грн. В Україні дедалі більше зростає довіра до компаній, що використовують метод прямого продажу у своїх маркетингових стратегіях [4].

За даними Європейської конференції, що відбулась у травні 2010 року в місті Анталія (Туреччина), товарооборот компанії Amway в Україні за 2009 рік зріс на 21%, в Англії на 17%, а в Італії на 11% порівняно з 2008 роком. Україна займає перше місце за товарообігом в Європі. Це свідчить про те, що продукція компанії має успіх як на світовому ринку, так і в окремих його куточках. Споживачі довіряють цій компанії, а отже, і прямому продажу як зручному, швидкому й ефективному способу отримання якісної продукції від виробника.

Робота у сфері прямого продажу має багато переваг:

- можливість розпочати власну справу;
- можливість розвивати нові особисті та ділові навички;
- можливість одночасно працювати і виховувати дітей;
- можливість покращити рівень життя своєї родини;
- можливість зустрічатися та спілкуватись із цікавими людьми;
- відсутність будь-якої дискримінації;
- гнучкий графік роботи.

За даними власного дослідження, яке було проведене в місті Дніпропетровськ у січні 2010 року, ми отримали дані, що свідчать про те, що 98% з опитаних людей знають про існування компаній прямого продажу. 59% цих людей не співпрацюють із компаніями, тобто не мають власної дисконтної картки, 41% співпрацює. Це дає змогу зробити висновок, що прямий продаж є дійсно актуальним і потрібним багатьом людям. Якщо майже половина респондентів уже співпрацює з компаніями, отримує додатковий дохід і продовжує цим займатися, це означає, що їм подобається таке заняття. Це дає нам змогу заглянути в майбутнє і зробити припущення, що кількість партнерів і клієнтів, які співпрацюватимуть з компаніями прямого продажу збільшуватиметься. Наприклад, одна з компаній прямого продажу, компанія «Amway», що існує вже 51 рік на світовому ринку і яка розповсюджує свою продукцію більш ніж у 80 країнах та територіях світу, мала величезний об'єм продажу у 2009 фінансовому році, який дорівнював \$8,4 млрд. Вона планує у 2012 році досягти об'єму у \$12 млрд. Хто має сумніви?

Звісно, цей вид діяльності є престижним і приємним. Наприклад, жінку може привабити відвідування, а також проведення презентацій з косметики, миючих засобів, посуду. Чоловіка може привабити те, що він може знаходитись біля своєї половинки і розвивати бізнес прямого продажу разом із своєю дружиною. Такий бізнес можна зробити сімейною справою. В усі часи і всім людям було потрібне визнання. Ми чекаємо визнань і похвал завжди – готуючи обід і виконуючи змінне завдання, навчаючи уроки і захищаючи батьківщину, саме тому в усіх народів і в усі часи були і є різні титули, звання, нагороди. На жаль, останнім часом роль визнання все більше забувається. Несправедливо забуті дошки пошани і звання передовика. У фірмах прямого продажу існують ретельно розроблені програми матеріального і морального заохочення партнерів. Кожне досягнення, кожен новий рівень, кожен успіх відзначаються в корпоративному журналі, на семінарі, на сцені з врученням відповідних відзнак. Нам знайомі безліч успішних у своїй справі людей, які, не знайшовши визнання в сім'ї, на роботі чи у власному бізнесі, прийшли в пошуках його в бізнес прямого продажу. Це все говорить про те, що людину цінують і поважають як особистість, і ніхто і ніщо не лишається непоміченим.

На питання про те, звідки людина отримує інформацію про компанію, були отримані такі дані (рис. 1).

За способами придбання товару респонденти розділились на чотири, майже однакові категорії: у магазинах (30%), через дистриб'ютора (23%), за каталогом (29%), через мережу Інтернет (18%). Тобто ми бачимо тенденцію до збільшення споживачів, зацікавлених покупками поза магазинами (70%) (рис. 2).

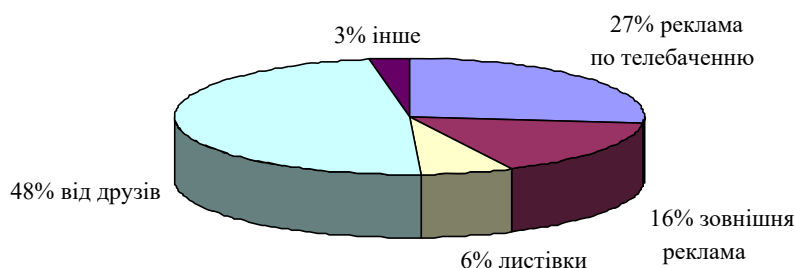


Рис. 1. Джерела, з яких респонденти отримують інформацію про компанії прямого продажу

Чому це так відбувається? Тому що в наш час ми завжди кудись поспішаємо і у нас завжди купа справ, які стосуються особистого життя, родини, роботи, кар'єри, друзів і т.ін. Тому стояти після напруженого робочого дня в черзі за потрібними товарами стає менш зручним способом робити покупки.

Найпоширенішими видами товару компаній прямого продажу, які користуються найвищим попитом, є косметика (83%), засоби особистої гігієни (60%), а також миючі засоби (51%).

Найважливішим критерієм, який впливає на вибір покупки, є якість товару. Якість товару дійсно відіграє важливу роль для споживача. Купувати якісні товари стало якимось чином модно. Це додає впевненості в собі.

На другому місці розташувався такий критерій, як ціна. Ціна завжди мала велике значення для покупки будь-якого товару. Особливо в умовах економічної кризи, для людини має цінність кожна копійка.

Наступним критерієм стали поради друзів.

На четвертому місці стоїть такий критерій, як якість обслуговування.

І найменш важливим критерієм, що впливає на покупку, стала реклама. Тобто реклама є останнім, на що звертають увагу споживачі.

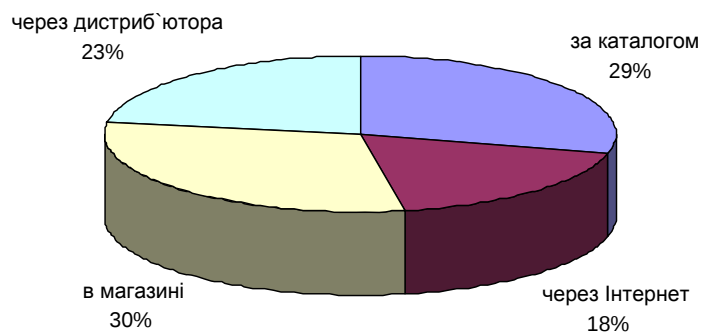


Рис.2. Способи придбання товару

Таким чином, замовлення товару за каталогом або через Інтернет, або за допомогою дистриб'ютора набуває більш привабливого, зручного і дуже вигідного способу придбання товару. Доставка додому кур'єром або дистриб'ютором особисто економить час і здоров'я.

Також за даними цього дослідження ми бачимо, що для більшості людей співпраця із компанією прямого продажу є додатковим доходом і можливістю вдосконалити особистість (рис. 3).

Тобто кожна людина має можливість без укладання величезного капіталу заснувати свій власний бізнес, зробити його основною діяльністю і присвятити йому все життя. А можна зробити компанію прямого продажу своїм «планом Б», додатковою можливістю заробити гроші і підстрахувати себе на випадок втрати основного місця роботи.

Індустрія прямого продажу пропонує можливості для працевлаштування та вносить позитивний вклад в економіку України. Метод прямого продажу стане у нагоді людям, які бажають збудувати свій власний бізнес та отримувати прибуток. Сума витрат для відкриття незалежного бізнесу прямого продажу невелика. Зазвичай необхідно придбати недорогий стартовий набір, при цьому потрібен міні-

мальний або нульовий початковий капітал та додаткові інструменти. Це різко відрізняє індустрію прямого продажу від франчайзингу або інших видів інвестування у бізнес, для яких необхідні значні витрати і які пов'язані з ризиком втрати грошей. Простота й доступність почати бізнес з компаніями прямого продажу позитивно впливає на розвиток приватного підприємництва, а відповідно – малого бізнесу в Україні. Прямий продаж сприяє зростанню товарообороту та є джерелом якісних товарів для споживача.

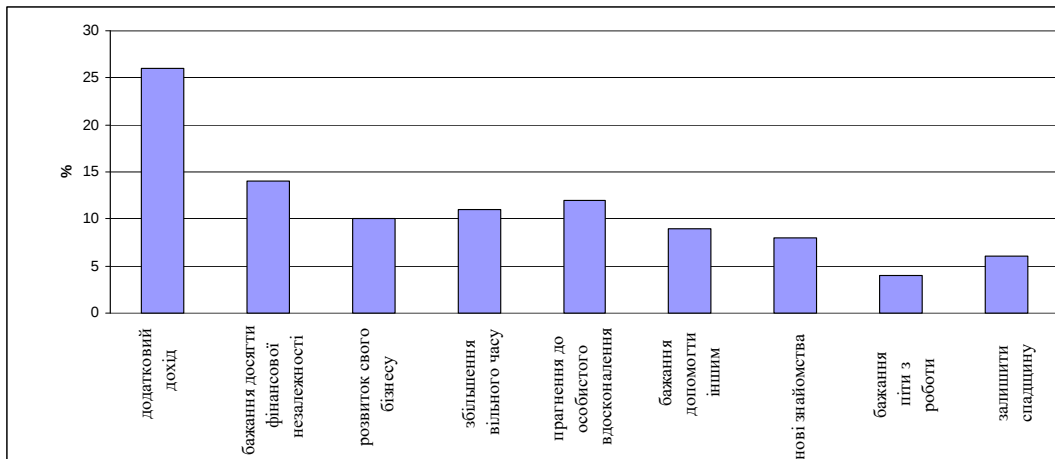


Рис. 3. Очікування людини від співпраці з компанією прямого продажу

Проведене практичне дослідження довело, що споживачі і продавці мають як переваги, так і недоліки в сфері прямого продажу. З боку споживачів переваги: детальна інформація про товар, зручність при отриманні товару. Недоліки: настирливість дистриб'юторів, часто низька кваліфікація.

З боку продавців (дистриб'юторів) переваги: низькі первинні витрати, мінімальні фінансові ризики, підтримка з боку компанії. Недоліки: негативний вплив з боку вищестоящих дистриб'юторів. З боку компаній переваги: економія на рекламі.

Отже, проаналізувавши теоретичний аспект, факти, а також власне дослідження, можна сказати, що прямий продаж має успіх на ринку України. Споживачі приймають такий спосіб отримання продукції і відносяться до нього позитивно. Але залишається частина людей, які негативно відносяться до прямого продажу взагалі, а деякі навіть і не чули про такі компанії, не користувалися їхньою продукцією, а отже, не відчули переваги відносно нового способу отримання необхідного товару.

Таким чином, можна виділити декілька шляхів щодо поліпшення діяльності компаній прямого продажу на Україні. І хоча в основі прямого продажу лежить не реклама, а передача інформації «із уст в уста», треба покращити передачу інформації. Наприклад, збільшити кількість презентацій, семінарів, конференцій, які проводять самі компанії, а також зробити їх максимально корисними для кожної людини, направленими на всі рівні населення, щоб кожен зміг знайти для себе якусь особисту перевагу. Наприклад, можна проводити такі презентації, які будуть пов'язані за змістом із впливом пральних порошків та інших миючих засобів. Це є дуже актуальним і наболілим питанням.

Також буде доцільним створити більше семінарів, на яких розповідатиметься

про можливості цієї продукції, або семінари, які допомагатимуть людям зрозуміти, як можна заробляти гроші за допомогою компаній прямого продажу. Також рекомендовано робити більше спроб для того, щоб люди зрозуміли, що це не «піраміда», а можливість заробити гроші. Гроші нікому не падають просто з неба в руки, а для того, щоб їх заробити треба дійсно докласти багато зусиль. Але, на жаль, наш менталітет не дає нам цього зрозуміти, тому лідери повинні проводити багато бесід з підлеглими, під час яких лідери зможуть ще більше поглибити знання консультантів у тих питаннях, котрі їх цікавлять.

Також треба розуміти, що для того, щоб стати успішним у бізнесі прямого продажу, необхідно розуміти клієнтів і тонко відчувати їх настрій. Важливо зловити той момент, коли бажання переконати переросте у відверту нав'язливість.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Амвей Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amway.ua>
2. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти; пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2001. – 864 с.: ил. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»).
3. Гончарук Н. Вам неабияк пощастило / Н. Гончарук // Контракти. – 2006. – № 39.
4. Маркетинг: підручник / [В. Руделіус О.М. Азарян Н.О. Бабенко та ін.]; ред.-упор. О.І. Сидоренко, Л.С. Макарова. – 3-тє вид. – К: Навчально-методичний центр "Консорціум з удосконалення менеджмент-освіти в Україні", 2008. – 648 с.
5. Світовий бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.e-amway.ru/question.html>
6. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.studymarketing.in.ua/aboutbook>
7. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.udsa.org.ua>

Надійшла до редколегії 26.10.2010.

М. М. Дерев'янка

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

АСПЕКТИ ВЗАЄМОДІЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ І ТРУДОВОЇ СКЛАДОВИХ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено аспекти взаємодії екологічної і трудової складових еколого-економічного потенціалу підприємства. Обґрунтована необхідність урахування екологічної складової при оцінці трудових ресурсів підприємства, вироблення адекватних рішень, здатних суттєво підвищити ефективність їх використання.

Ключові слова: трудові ресурси, еколого-економічний потенціал, сталий розвиток.

В статье исследованы аспекты взаимодействия экологической и трудовой составляющих эколого-экономического потенциала предприятия. Обоснована необходимость учета экологической составляющей при оценке трудовых ресурсов предприятия, выработки адекватных решений, способных существенно повысить эффективность их использования.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, эколого-экономический потенциал, устойчивое развитие.

In the article there are probed aspects of cooperation of the ecological and labour constituents of ecological and economical potential of the enterprise. The necessity of radical change of looks is grounded on the quality of labour potential, creation of adequate decisions, capable substantially to promote efficiency of its use.

Keywords: labour resources, ecological and economical potential, steady development.

Характерною ознакою минулого сторіччя є прагнення людства до соціального і економічного прогресу шляхом нарощування обсягів виробництва матеріальних благ і одержання економічного зиску за будь-яку ціну. Зовнішність прогресу майже завжди забезпечувалася за рахунок нещадної експлуатації і знищення навколишнього середовища. Як наслідок – охорона природи виявляється справою, підпорядкованою економічному розвитку, що зумовлює принципову неможливість належним чином захистити довкілля. Світ зіткнувся з глобальними екологічними проблемами, кризою відносин суспільства з природою. Ці обставини змусили прогресивну міжнародну громадськість шукати шляхи подолання вказаних глобальних проблем, що знайшло своє віддзеркалення в концепції сталого розвитку. Парадигма суспільства сталого розвитку ґрунтується на пріоритеті тринітарного поєднання економічної, соціальної й екологічної сфер. Для досягнення сталого розвитку обов'язковим є врахування всіх компонентів у нерозривній єдності. В сучасних умовах з метою оптимізації прийняття господарських рішень при всьому різноманітті їх видів і форм з наукових позицій необхідним є формування принципово нових підходів до управління еколого-економічною компонентою діяльності суб'єктів системи. Ефективним засобом поліпшення екологічної ситуації є розробка систем управління сукупності взаємозв'язаних заходів, методів і засобів, направлених на встановлення, забезпечення, підтримку і відновлення необхідного рівня якості довкілля, які б охоплювали планування, управління і контроль усіх видів діяльності, пов'язаних з охороною довкілля на виробництві.

В Україні також робляться певні кроки в напрямі вирішення екологічних проблем, що дає змогу Україні долучитися до тих заходів, яких вживають європейські країни – члени ЄС у справі охорони довкілля. Заходи екологічного характеру впливають на ресурсну компоненту потенційних можливостей розвитку підприємства, в якій значне місце належить трудовим ресурсам. Успішне втілення у життя

цих заходів потребує напруженої роботи і консолідованих зусиль людської спільноти, вимагає переосмислення суті, місця та ролі трудових ресурсів, значною мірою залежить від ефективності використання економічного потенціалу.

На сьогоднішній день екологічна проблематика досить популярна серед науковців, питання екологізації економіки висвітлювали О. Балацький, О. Веклич, О. Врублевська, Т. Галушкіна, Б. Данілішин, І. Джаїн, Л. Мельник, О. Лазор, Л. Загвойська, Н. Потапенко, І. Рябов, І. Синякевич, Ю. Стадницький, А. Царенко та інші економісти. Більшість досліджень торкається окремих інструментів державної екологічної політики, таких як екологічне оподаткування, екологічні інвестиції, екологічне страхування і т.ін. Проте такий напрям досліджень, як комплексна оцінка еколого-економічного потенціалу підприємств у розрізі ресурсних складових і зокрема проблема дослідження впливу екологічних чинників на ефективність використання, чисельність і якість трудових ресурсів, не одержав достатньо ґрунтовного розвитку стосовно гірничо-збагачувальних підприємств.

Враховуючи викладене, метою дослідження є формування наукового підґрунтя для побудови ефективної моделі управління еколого-економічним потенціалом гірничо-збагачувальних комбінатів на базі виявлення взаємозв'язку між його ресурсною і функціональною компонентами.

Економічний потенціал підприємства мобілізує можливості підприємства у сфері виробничої та невиробничої діяльності, відображає поточні і майбутні можливості підприємства трансформувати вхідні ресурси, завдяки властивим здібностям працюючих, в економічні блага, і, таким чином, максимально задовольняти корпоративні і суспільні інтереси. Не викликає сумніву вплив на економічну оцінку потенціалу підприємства стан довкілля, погіршення природного середовища є також і погіршенням матеріальних умов виробництва при цьому не менш важливий інший, зворотний зв'язок – вплив стану довкілля на свідомість людей, що спонукає формування нових розумних запитів суспільства орієнтованих на ощадливе ставлення до природи. Отже, основна економіко-екологічна проблема лежить на перетині суто економічних і екологічних проблем, полягає тепер у тому, щоб розвиток науки і техніки, інтенсифікацію використання науково-технічних потенціалів, що їх обслуговують, підпорядкувати і зосередити на розв'язанні цих стратегічних завдань.

Аналізуючи різні погляди на питання екологізації економіки, приходимо до висновку, що одне з провідних місць належить трудовій складовій потенціалу підприємства. З точки зору І.О. Джаїн [3], як об'єкт економічної оцінки можна розглядати трудовий потенціал території (країни, регіону, адміністративно-територіальної одиниці – області, міста, району), виробничого колективу, окремого працівника, які можуть бути конкретизовані по галузях та секторах економіки. Екологічний фактор впливає на структурні елементи трудового потенціалу і на процеси, що відбуваються у цій системі, причому цей вплив відбувається на всіх фазах відтворювального циклу, що призводить до зміни кількісних і якісних характеристик трудового потенціалу. При цьому поряд із прямим впливом необхідно враховувати й непрямий. В [3] І.О. Джаїн підкреслює, що прямий вплив виявляється через безпосередньо діяння навколишнього середовища на кількісні і якісні характеристики трудового потенціалу, такі, наприклад, як стан здоров'я населення. Непрямий вплив екологічного фактора виявляється через взаємозв'язок стану навколишнього середовища з іншими факторами, що визначають характер формування й використання трудових ресурсів.

В [5, с. 139–142] І.С. Рябов доводить, що, з одного боку, здоров'я людини є одним з основних факторів, які визначають кількісну та якісну складові трудового потенціалу, з іншого – здоров'я безпосередньо залежить від стану навколишнього середовища. Значна частина хвороб людини пов'язана з погіршенням екологічної обстановки в регіоні: забрудненнями атмосфери, води і ґрунтів, недоброякісними продуктами харчування, підвищенням рівня шуму. Продуктивна праця вимагає від працівників високого ступеня соціально-трудової адаптації, досяжної тільки за умови збереження здоров'я, що дозволяє реалізувати свої професійно-кваліфікаційні, ціннісно-мотиваційні спрямування у сфері праці. Здоров'я є найважливішою характеристикою якості трудового потенціалу і необхідною умовою його високого розвитку, показником конкурентоспроможності, профпридатності, рівня культури. Таким чином, через параметр здоров'я простежується прямий зв'язок між трудовим потенціалом і рівнем забруднення навколишнього середовища.

Складність встановлення взаємозв'язку між екологічним фактором і станом здоров'я обумовлена об'єктивними труднощами дослідження. Передусім серед науковців не існує єдиної думки щодо змістовного набору кількісних і якісних характеристик здоров'я. Деякі вчені О.П. Щепін, О.А.Тішук, Т.М. Максимова, Н.П. Рімашевська, досліджуючи стан здоров'я населення у зв'язку із забрудненням навколишнього середовища, до його характеристик відносять: демографічні показники, захворюваність, фізичний розвиток, інвалідність. В [1, с. 63–65] О.Ф. Балацький досліджує емпіричну залежність між показниками загальної захворюваності органів дихання дорослого населення і вмістом в атмосфері шкідливих домішок. Л.Г. Мельник підкреслює, що у великих містах недостатній контроль за забрудненням атмосферного повітря автотранспортними засобами спричиняє гострі хронічні отруєння людей та активізацію деяких хвороб, зокрема алергії, злоякісних пухлин, лейкозів, анемії, серцево-судинних захворювань, «сухого нежитю» тощо, при цьому погіршення здоров'я населення складає 43–45% у загальній структурі комплексного економічного збитку від забруднення атмосфери, а витрати на медичне обслуговування складають 36% усіх витрат, пов'язаних з погіршенням здоров'я населення, недовиробництво національного доходу в результаті невиходу на роботу – 48%; виплата допомог з тимчасової непрацездатності або по догляду за хворими – 16% [4]. На думку А. Царенко, досить небезпечними для здоров'я людини є дії забруднювачів їжі, адже близько третини всіх захворювань залежать від якості харчування. Так, у [6, с. 44–119] показано, що рівень збитку від забруднення продуктів харчування є зіставлюваним зі збитком від забруднення атмосферного повітря.

Забруднення навколишнього середовища впливає на стан здоров'я людини і, як наслідок, трудового потенціалу в напрямку двох векторів – якість і кількість. Захворюваність населення і фізичний розвиток є факторами якісного впливу. В цьому випадку рівень показників стану здоров'я населення може бути інтегральним показником стану трудових ресурсів. Динаміка демографічних процесів характеризує кількісну складову трудового потенціалу. Основною двоєдиною проблемою економічного розвитку підприємств стає проблема кількісних і якісних втрат трудового потенціалу. Зниження витрат на соціальну сферу, надмірна експлуатація трудового потенціалу, що не супроводжується необхідними витратами на його відновлення, підтримку і розвиток, приводять до погіршення соціально-демографічних показників. Кількісні втрати трудового потенціалу пов'язані із зниженням

народжуваності (зменшенням потенційних трудових ресурсів), втратою здоров'я, старінням і смертністю. При ранжируванні кількісних втрат трудового потенціалу основними виявляються безповоротні демографічні втрати, обумовлені смертністю працюючого населення.

В економічному відношенні зниження якісних і кількісних характеристик призводить до додаткових витрат окремого працівника й підприємства на здійснення заходів, що попереджають, компенсують або нейтралізують негативний вплив екологічного фактора. В основу формування трудового потенціалу входить кадрова політика організації, система стратегічних цілей підприємства, правил, норм, роботи з персоналом відповідно до чинників ринку праці і організаційних чинників, таких як організація виробництва, організація праці і організація управління на підприємстві. При формуванні трудового потенціалу підприємство несе додаткові витрати, внаслідок чого виникає необхідність одержання додаткових доходів на етапі використання трудового потенціалу. У цьому випадку, оскільки підприємству необхідно запобігати або усувати негативні наслідки забруднення навколишнього середовища, прибуток використовується нерационально, отже, частка доходів, що направляється на накопичення, зменшується. Таким чином, можна зробити висновок, що на стадії формування трудового потенціалу відбувається зменшення доходів, одержуваних при реалізації трудового потенціалу, на величину нерационально використаного прибутку.

В [3] І.О. Джаїн, показано, яким чином забруднення навколишнього середовища впливає на трудові ресурси території. Підвищений рівень забруднення на робочих місцях, забруднення навколишнього середовища викликають зміну динаміки загальної захворюваності працюючих, породжують збільшення числа професійних захворювань, підвищення рівня травматизму, викликаних різними видами забруднень виробничого середовища. Наслідком цього є підвищення плинності кадрів через незадоволеність санітарно-гігієнічними умовами праці, зниження індивідуальної продуктивності праці працюючих в умовах забруднення навколишнього середовища, виникнення негативного сальдо міграції трудових ресурсів, обумовленого незадоволеністю екологічними умовами в місцях проживання.

Показники, за якими визначається рівень використання трудового потенціалу, такі як втрати робочого часу, скорочення тривалості робочого періоду, зниження продуктивності живої праці характеризують вплив екологічного фактора на еколого-економічний потенціал підприємства. Наслідки забруднення навколишнього середовища призводять до втрат потенційно можливих доходів підприємств, що, в свою чергу, означає зменшення економічної оцінки трудового потенціалу підприємства. Оцінка трудового потенціалу підприємства будується на економічних оцінках здібностей людей створювати певний дохід. Чим вища індивідуальна продуктивність праці робітника й більш тривалий період його діяльності, тим більший дохід він приносить і представляє більшу цінність для підприємства. Для працівників наслідки забруднення виявляються в зниженні їхніх доходів у формі заробітної плати, в додаткових витратах, спрямованих на профілактику захворювань, витратах на лікування, витратах на можливу зміну місця проживання або пошук нової роботи. Усі ці витрати носять недоцільний з економічної точки зору характер, частково або повністю фінансуються з бюджету родини, і тому знижують економічну оцінку індивідуального трудового потенціалу.

Частина цих витрат частково компенсується за рахунок коштів підприємств,

частина – соціальними гарантіями з боку держави через систему соціальних трансфертів, зокрема, з фонду соціального страхування на допомогу з тимчасової непрацездатності, з бюджетів профспілок у вигляді матеріальної допомоги для лікування й відпочинку, із коштів страхових організацій і т.д. Однак у цілому це знижує економічну ефективність роботи підприємств, оскільки вони мають додаткові витрати, пов'язані з попередженням, усуненням або компенсацією негативних соціальних наслідків порушення екологічного балансу. Через екологічні порушення терпить збиток економіка, бо при функціонуванні в ушкодженому середовищі суттєво погіршуються основні економічні показники. У науковій літературі економічний збиток від антропогенного забруднення навколишнього природного середовища визначається через поняття зниження ефективності роботи підприємства у зв'язку із впливом екологічного фактора. Вплив негативного екологічного фактора на трудову складову спричиняє втрати прибутку, які виражаються у вигляді невиробленої продукції, невиконаних робіт і послуг у зв'язку із втратами робочого часу працюючих та зниженням продуктивності живої праці. Втрати прибутку обумовлені збільшенням частки умовно-постійних витрат у собівартості продукції при зниженні обсягів виробництва в умовах забруднення навколишнього середовища, у результаті збільшення витрат на здійснення заходів щодо попередження, усунення й компенсації наслідків забруднення навколишнього середовища.

Економічний збиток підприємства від впливу забрудненого навколишнього середовища визначається витратами підприємства у вигляді доплат до заробітної плати за шкідливі умови праці та у вигляді допомоги з тимчасової втрати працездатності. До цих витрат належать виплати з компенсації шкоди, заподіяної працівникові порушенням здоров'я, у зв'язку з виконанням трудових операцій в умовах забрудненого виробничого середовища, платежі з обов'язкового страхування окремих категорій працівників, зайнятих на роботах з підвищеною небезпекою для здоров'я; оплата часу на проходження додаткових медичних оглядів; витрати із забезпечення санітарно-гігієнічних умов на робочих місцях у частині загазованості й запиленості; витрати на спеціальне харчування, обумовлене забрудненням робочих місць, тощо. Стосовно економічного збитку підприємства у зв'язку з підвищеною плінністю кадрів з причин незадовільних санітарно-гігієнічних умов праці, витрати виражаються в додаткових видатках підприємства на навчання новоприйнятих працівників замість тих, що звільнилися, а також у вигляді втрати прибутку у зв'язку зі зниженням продуктивності праці новоприйнятих. Таким чином, забруднення навколишнього середовища негативно впливає на рівень трудового потенціалу, маючи наслідки і соціального характеру.

Незважаючи на численні спроби людської спільноти знизити антропогенний безпрецедентний пресинг на довкілля в Україні, екологічна ситуація продовжує залишатися негативною, що зумовлює актуальність спрямування зусиль на оптимізацію екологічних аспектів діяльності підприємств. Тому управління еколого-економічним потенціалом, що визначає стан і можливості розвитку підприємств гірничодобувної галузі, які мають високий ступінь впливу на довкілля, і розробка концептуальних основ даного процесу набуває необхідності з метою максимально повної реалізації потенційних можливостей означених підприємств у стохастичних і підданих негативним зовнішнім збурюванням умовах їх функціонування. Зрозуміло, що досягнення мети сталого розвитку неможливе без підвищення якості праці. Деформована професійно-кваліфікаційна структура

трудових ресурсів, поганий стан здоров'я і передчасна смертність, відсутність дійової мотивації до ефективної праці тощо негативно впливає на якість робочої сили через що страждає конкурентоспроможність вироблюваних товарів і послуг, що в цілому знижує економічну ефективність роботи підприємств. Для оптимізації життєвого циклу продукції і зменшення навантаження на довкілля, гірничо-збагачувальним підприємствам необхідно формувати адекватні системи управління еколого-економічним потенціалом, вагомою складовою якого є трудовий потенціал.

Викладене дає підстави стверджувати про потребу подальших наукових досліджень щодо необхідності врахування екологічної складової при оцінці рівня використання трудових ресурсів підприємства. Потребою сучасного етапу економічного розвитку України, відповідно до концепції сталого розвитку, є розробка заходів, спрямованих на розвиток людського капіталу, на постійне нарощування інвестицій у розробку і впровадження нової техніки, прогресивних технологій, наукових досліджень на принципове оновлення всієї системи трудових відносин.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Балацкий О.Ф. Экономика чистого воздуха / О.Ф. Балацкий. – К.: Наукова думка, 1979. – 296 с.
2. Веклич О.О. Формування економічного механізму сталого розвитку України / О.О. Веклич // Вісник НАУ. – 2000. – №2. – С. 3–16.
3. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала: монография / И.О. Джаин. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 250 с.
4. Мельник Л.Г. Основы экологии. Экологична економіка та управління природокористуванням: підручник / Л.Г. Мельник; за заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника та к.е.н., проф. М.К. Шапочки. – Сумы: Університетська книга, 2005. – 759 с.
5. Рябов І.С. Управління якістю трудового потенціалу в екологічно небезпечних районах / І.С. Рябов // Вісник технологічного ун-ту Поділля. Спец. вип. «Економічні науки». – Хмельницький: Вид-во технологічного ун-ту Поділля, 1998. – № 6. – С. 139–142.
6. Царенко А.М. Экономические проблемы производства экологически чистой агропромышленной продукции (Теория и практика) / А.М. Царенко. – К.: Аграрная наука, 1998. – 256 с.

Надійшла до редколегії 06.04.2010.

С. Я. Касян, М. А. Донченко*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТУРИСТИЧНОЇ
КОМПАНІЇ НА ОСНОВІ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ**

У статті розроблено науково-методичні рекомендації щодо впровадження маркетингових інновацій у сферу туристичного бізнесу. Виявлено підходи і позиції маркетологів до розуміння технологічних інновацій у туризмі: як різновид організаційно-управлінських інновацій, що складаються з цілеспрямованих змін та на основі виокремлення факторів, що впливають на розвиток інноваційної діяльності туристських компаній. Запропоновано послідовність проведення технологічного інноваційного маркетингу у туристичній галузі, використання концепцій ланцюга вартості та CRM в удосконаленні туристичної діяльності.

Ключові слова: маркетинг, технологічні інновації, туризм, споживачі, ланцюг вартості, концепція CRM, прибуток.

В статье разработаны научно-методические рекомендации относительно внедрения маркетинговых инноваций в сферу туристического бизнеса. Выявлены подходы и позиции маркетологов к пониманию технологических инноваций в туризме: как разновидность организационно-управленческих инноваций, которые состоят из целенаправленных изменений и на основе выделения факторов, которые влияют на развитие инновационной деятельности туристских компаний. Предложены последовательность проведения технологического инновационного маркетинга в туристической сфере, использование концепций цепочки стоимости и CRM в усовершенствовании туристической деятельности.

Ключевые слова: маркетинг, технологические инновации, туризм, потребители, цепь стоимости, концепция CRM, прибыль.

In article scientifically-methodical recommendations concerning introduction of marketing innovations in sphere of tourist business are developed. Approaches and positions of experts in marketing to understanding of technological innovations in tourism are revealed: as a version of organizational-administrative innovations, which consist of purposeful changes and on the basis of allocation of factors which influence development of innovative activity of the tourist companies. Are offered sequence of carrying out of technological innovative marketing in tourist sphere, use of concepts of a chain of cost and CRM in improvement of tourist activity.

Keywords: marketing, technological innovation, tourism, consumers, value chain, the concept of CRM, profit.

Туризм є одним із видів економічної діяльності, що стрімко й динамічно розвивається. Туризм у ринкових умовах перетворюється на значущу галузь міжнародної економіки. Як і будь-яка інша сфера господарської діяльності, індустрія туризму є складною системою, яка вже випереджає за темпами зростання доходів нафто-видобуток і автомобілебудування. Завдяки розвитку туристичної галузі можна підвищувати життєвий рівень населення, розвивати інформаційні та інші технології, транспорт, громадське харчування, сферу розваг, водночас забезпечуючи збереження та відновлення пам'яток історії, архітектури, культури.

Туристичні послуги в Україні не є конкурентоспроможними на світовому ринку туризму. На фоні зростання темпів будівництва туристичних об'єктів це зумовлено наявністю проблеми слабкої матеріально-технічної бази та низького рівня сервісу, який у більшості випадків не відповідає міжнародним вимогам і стандартам. Більш досконалий маркетинг у сфері туризму дозволить Україні в цілому та більшості вітчизняних компаній претендувати на збільшення частки в міжнародному обороті такої прибуткової галузі, як туризм.

Актуальність і перспективність дослідження, висвітленого у рамках даної статті, полягає в тому, що на сьогодні є недостатнім інноваційний розвиток системи

туризму, управління інноваціями на ринку туристичних послуг України, тому особливої значимості набирає вдосконалення маркетингових методів і інструментів підтримки туристичної діяльності вітчизняних операторів.

Метою статті є розробка науково-методичних рекомендацій щодо впровадження технологічних інновацій у сферу управління маркетингом туристичної компанії. Для досягнення мети в пропонованій статті поставлено такі завдання:

- поглибити теоретичні засади управління туризмом на основі маркетингового підходу;
- визначити стан туристичного бізнесу в Україні та окреслити напрямки з удосконалення туристичної діяльності;
- вдосконалити підходи і методи туристичної діяльності на засадах інноваційного маркетингу.

Об'єкт дослідження – маркетингова діяльність економічних агентів на ринку туристичних послуг.

Проблемам дослідження інноваційних аспектів туристичного маркетингу присвячені праці таких учених-маркетологів, як: Б. Ф. Заблоцький, О. Кирилова, В. С. Новиков, В. А. Смолій, В. К. Федорченко, В. І. Цибух. У зазначених працях аналізується сучасний стан туристичної галузі, висвітлюються проблеми застосування маркетингової концепції управління, але недостатньо висвітленими залишаються питання комплексного впровадження технологічних інновацій у туристичну діяльність на засадах сучасної маркетингової концепції.

Створення конкурентоспроможного туристичного продукту на світовому ринку – це стратегічна мета розвитку туризму в Україні. Ця мета може бути досягнута шляхом впровадження технологічних інновацій, інформаційних технологій та нових розробок у маркетинговій діяльності вітчизняних туристичних підприємств.

Нами встановлено такі підходи і позиції маркетологів до розуміння технологічних інновацій у туризмі. Представники першого підходу розглядають інновації у туризмі як різновид організаційно-управлінських інновацій, що складаються з цілеспрямованих змін, які виробляються на різних рівнях індустрії туризму: в правовому забезпеченні, способах організації і управління різних видів туристичної діяльності, створенні туристичного продукту і товарів для подорожей, інформаційно-рекламному забезпеченні туристичного попиту, а також у внутрішньо-фірмовому менеджменті і в процесі роботи з персоналом туристичних фірм. Дійсно, основні зусилля в розвитку інновацій у туризмі необхідно спрямовувати на підвищення конкурентоспроможності підприємств, зниження їх витрат у процесі обслуговування туристів, а також на поліпшення туристичного сервісу [1].

Поняття «новизна» характеризує якусь новацію, тобто нову техніку, продукцію, технологію, що можуть бути кінцевим результатом нового мислення, нової ідеї, винаходу, які істотно змінюють економічний чи соціальний процес. Поняття «нововведення» – це момент впровадження «новизни» у виробництво чи соціальну сферу, тобто «життя» новизни з моменту її використання [2, с. 52].

Зауважимо, що інноваційний процес впровадження інновацій у туристичній діяльності є не менш складним, ніж процес їх створення. Складність цього процесу полягає в тому, що інноваційне маркетингове нововведення повинно бути адаптоване до технічних, технологічних та економічних особливостей певного виробництва. Також важливою є адаптація залучених працівників до інноваційного продукту чи технології, без якої інновація не виявить своїх продуктивних та ефективних можливостей у маркетингу [3].

Відзначимо також, що ефективний розвиток туристичного підприємства на три-

валу перспективу можливий лише за умови використання досягнень науково-технічного прогресу. Тому серйозної уваги та вивчення потребує розвиток інноваційної сфери, через яку просуваються у виробництво інноваційні досягнення.

Існує науковий підхід, представники якого виокремлюють фактори, що впливають на розвиток інноваційної діяльності туристських компаній. При цьому науковці розрізняють такі групи зазначених факторів:

- економічні та технологічні (відсутність достатніх коштів для фінансування, слабкість матеріально-технічної бази, застаріла технологія);
- політичні, правові (політична нестабільність, криміногенна обстановка, обмеження, що вводяться законодавчим шляхом);
- організаційно-управлінські (надмірна централізація, орієнтація на короткострокову окупність, складність узгодження інтересів учасників інноваційних процесів, переважання вертикальних потоків інформації);
- соціально-психологічні та культурні (опір нововведенням, усьому новому, що надходить ззовні, страх невизначеності) [4].

На нашу думку, обов'язковою складовою успіху в діяльності туристичної компанії має бути чіткий план послідовності проведення інноваційного маркетингу. Пропонуємо взяти до уваги наступні складові реалізації такої послідовності в практиці маркетингової діяльності туристичних підприємств (рис.1).

Усі ці чинники залежать від стану зовнішнього і внутрішнього середовища, аналіз якого при організації інноваційної діяльності у туристичній компанії повинен бути постійно в центрі уваги. Гадаємо, при розробці нового або вдосконаленого туристичного продукту варто застосовувати SWOT-аналіз, який дозволяє намітити плани інновацій.

Необхідно використовувати маркетингову діяльність, для того щоб розпізнати, ідентифікувати і оцінити існуючий або прихований попит на послуги, які підприємство пропонує або може запропонувати, і спрямувати зусилля фірми на розробку, виробництво, розподіл, продаж і просування цих товарів і послуг [5].

Змінюються характер і структура туризму. Нові маркетингові інноваційні технології дають можливість гнучко й сегментовано організувати проведення відпустки клієнтів, організація якої буде конкурентоспроможною з традиційною структурою пропозиції на ринку туристичних послуг. На зміну масовому, стандартному і комплексному туризму приходять його нові види, сформовані на замовлення, виходячи із структури і характеру попиту.

Приєднуємося до думки вчених, що науково обґрунтованими методами сегментування споживачів туристичної послуги є кластерний і факторний аналіз (включаючи аналіз головних компонентів). Ці методи відносяться до методів аналізу взаємозалежності (*interdependent techniques*), при яких змінні не поділяються на залежні і незалежні, їх основна мета – згрупувати дані (змінні або об'єкти) за критеріальною ознакою ступеня подібності. Сумісне використання двох зазначених інструментів дозволяє суттєво спростити завдання, пов'язані з необхідністю класифікації респондентів, і в цілому підвищити рівень дослідницької роботи. Факторний і кластерний аналіз у маркетингових дослідженнях туристичного бізнесу доцільно застосовувати при сегментуванні ринку, вивченні туристичного продукту і бенчмаркінгу конкуруючих продуктів, при рекламних та медіа дослідженнях, ціноутворенні [6].

Дійсно, однією із найважливіших складових в управлінні туристичним бізнесом є маркетингова діяльність. Вважаємо, маркетолог повинен відстежувати нововведення в інноваційній сфері, постійно проводити моніторинг ринку, відстежувати

витрати фірм-конкурентів, проводити функціонально-вартісний аналіз та оцінку основних і допоміжних видів діяльності туристичного підприємства щодо створення «ланцюга вартості». Відмітимо глибину і комплексність проведеного М. Портером аналізу складових формування «ланцюга вартості» на підприємстві [7].

Насправді основні підходи до визначення такого «ланцюга вартості» доречно застосовувати при управлінні туристичними компаніями на основі маркетингової концепції з урахуванням технологічних інновацій.



Рис. 1. Послідовність проведення технологічного інноваційного маркетингу у туристичній галузі (розробка авторів)

Концепція ланцюга вартості (Value Chain – ланцюг додавання вартості) згідно з визначенням М. Портера – це модель, яка допомагає проаналізувати конкретні дії фірми зі створення цінності та конкурентних переваг продукту (товару, послуги). Головними результатами створення ланцюга вартості продукції, з точки зору стратегії розвитку туристичної компанії, є:

- оптимізація процесу створення та самої вартості продукту;
- визначення ринкової позиції, напрямку прийняття рішень та цілей розвитку компанії, щодо того чи іншого виду продукту [7].

Важливим аспектом маркетингу є також управління відносинами із споживачами. Для досягнення стабільної конкурентної переваги на ринку туристичні підприємства мають інвестувати кошти у формування тривалих відносин з клієнтами. Тому для підвищення маркетингової результативності рекомендуємо використовувати технологію CRM (Customer Relationship Management).

CRM включає накопичення детальної інформації про споживачів, яка охоплює соціально-демографічну характеристику, інтереси, вид діяльності і запити споживачів на ринку туристичних послуг. На нашу думку, CRM-стратегія туристичного бізнесу дозволяє підвищити якість обслуговування, стабілізувати обсяги продажу та підвищити конкурентні позиції туристичної компанії на ринку.

При цьому варто виокремити такі три рівні функціонування CRM на туристичних підприємствах, які здійснюють діяльність на засадах інноваційного маркетингу:

1. Оперативний рівень. Даний клас систем забезпечує оперативний доступ до інформації на основі контакту з клієнтом у процесі продажу й обслуговування. Функціональність оперативного CRM охоплює маркетинг, продаж і сервіс, які відповідають стадіям залучення клієнтів, виконання угоди і післяпродажного обслуговування.

2. Аналітичний рівень. Такий тип CRM-систем відповідає за сумісний аналіз даних, які характеризують діяльність як клієнта, так і фірми, одержання нових знань, висновків, рекомендацій.

3. Колаборативний рівень. Цей клас систем створює можливість для безпосередньої участі клієнта в діяльності фірми, впливаючи на процеси розробки і виробництва продукту, сервісне обслуговування [5; 8].

Отже, концепція CRM приймає як підставу дій туристичної фірми формування і вдосконалення зв'язків з клієнтами на внутрішньому і зовнішньому ринках, які сприймаються як безперервний процес, корисний для обох сторін.

Вважаємо: впровадження CRM-технологій у практиці маркетингової діяльності вітчизняних туристичних компаній допомагає у комплексному розумінні клієнта, зокрема:

- здатності фірми до визначення тих груп клієнтів, які необхідно залучити й утримати,
- здатності фірми до визначення, які комбінації продуктів і послуг будуть привабливими для головних клієнтів,
- здатності фірми до залучення й утримування клієнтів через високу якість послуг і турботу про них,
- підвищення ступеня задоволення і лояльності клієнтів.

Майбутній розквіт галузі туризму і економічне зростання країни визначаються центральною роллю інноваційних технологій у маркетингу. Туристичні підприємства повинні орієнтуватися на нові джерела конкурентних переваг на основі

використання сучасних інформаційних технологій. Запропонована нами послідовність технологічного інноваційного маркетингу в туризмі апробована у процесі маркетингової діяльності бази відпочинку «Арабатська Стрілка», розташованої на березі Азовського моря (коса Арабатська Стрілка).

Поставлена мета роботи виконана, дослідження сприяє вирішенню наукового завдання підвищення рівня маркетингових технологічних інновацій на туристичних підприємствах.

На нашу думку, в майбутньому багато маловідомих туристичних компаній, завдяки інноваційним, маркетинговим нововведенням, стануть лідерами у своїй галузі і вийдуть на міжнародний ринок. Свідомий наголос на інновації найбільше необхідний там, де технологічні зміни є найменш ефективні. Виживання і розвиток у ринкових умовах туристичної компанії залежить від введення нових і вдосконалення традиційних видів туризму, постійного пошуку кращих способів просувати і продавати туристичний продукт, покращувати його якість.

Інноваційні процеси у туристичному бізнесі можуть виступати у найрізноманітніших формах, вони мають свої особливості, що впливає на розвиток туристичної галузі. Технологічні інновації у туризмі часто складаються із серії дрібних кроків, які ведуть до поступового розвитку і є процесом із зворотним зв'язком. У провідних туристичних компаніях інновації програмуються і є стандартними складовими при ухваленні рішення про подальший розвиток. Велика частина пропозицій у сфері туристичного маркетингу вимагає серйозних виконавчих дій для їх підтримки, потребує тісної співпраці з органами державного управління на місцевому і державному рівнях.

Інноваційний маркетинг у туристичному бізнесі повинен відображати дотримання компанією теорії й практики поведінки і прав споживача: пропонувати й забезпечувати розподіл тих товарів і послуг, які потрібні споживачам та отримувати прибуток за рахунок найповнішого задоволення їхніх потреб.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Смолій В.А. Енциклопедичний словник-довідник з туризму / В.А. Смолій, В.К. Федорченко, В.І. Цибух; передмова В.М. Литвина. – К.: Слово, 2006. – 372 с.
2. Заблоцький Б.Ф. Економіка й організація інноваційної діяльності: навч. посібник / Б.Ф. Заблоцький. – Львів: Новий світ, 2007 – 454 с.
3. Кирилова О. Маркетинг на ринку туристичних послуг / О. Кирилова // Маркетинг в Україні. – 2009. – №3. – С. 57–59.
4. Федулова Л.І. Інноваційна економіка / Л.І. Федулова. – К.: Либідь. – 2006. – 412 с.
5. Новиков В.С. Инновации в туризме / В.С. Новиков. – М.: Академия, 2007. – 208 с.
6. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / Пер. с англ. Дж.-О. Ким, Ч.У. Мьюллер, У.Р. Клекка и др.; под ред. И.С. Енюкова. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 215 с.
7. Портер М.Е. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М.Е. Портер. – К.: Основи, 2004 – 390 с.
8. Филоненко В. Системы CRM: современная технология работы на рынке / В. Филоненко, Н. Яковлева // Маркетинг и реклама. – 2004. – №1(89). – С. 46–49.

Надійшла до редколегії 21.10.2010.

УДК 330.322.16

С. К. Кучеренко

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ

У статті розглянуто сучасний стан, основні тенденції розвитку та головні проблеми залучення іноземних інвестицій до України. Обґрунтовано необхідність розробки стратегії підвищення інвестиційної привабливості підприємств України.

Ключові слова: інвестування, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат.

В статье рассмотрено современное состояние, основные тенденции развития и основные проблемы привлечения иностранных инвестиций в Украину. Обоснована необходимость разработки стратегии повышения инвестиционной привлекательности предприятий Украины.

Ключевые слова: инвестирование, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат.

This article discusses the current state, major trends and key issues to attract foreign investment in Ukraine. The necessity of developing a strategy to increase investment attractiveness of Ukraine.

Keywords: investing, investment attractiveness, the investment climate.

Інвестиції займають одне з чільних місць у розвитку економічних процесів, вони є одним із найбільш вагомих, визначальних факторів розвитку будь-якої держави. З їх допомогою можна стабілізувати соціально-економічне зростання та розвиток окремих суб'єктів підприємницької діяльності та покращити рівень одержуваних прибутків.

У даний час, як ніколи, багато країн світу поставлені перед об'єктивною необхідністю активізації інвестиційної діяльності на створення конкурентоспроможних господарських систем, модернізацію і реконструкцію діючих структур, забезпечення диверсифікації капіталу в напрямку соціально орієнтованих структурних перетворень.

Питання залучення інвестицій стало останнім часом найбільш актуальним для економіки України. Держава не в змозі забезпечити зараз надходження обсягу коштів, необхідного для зростання валового внутрішнього продукту. Інвестиційний потенціал вітчизняного приватного сектора ще дуже низький для здійснення великих інвестиційних проектів. Це стосується як українських банків, так і інших фінансових організацій. На сьогодні більшість з них згодна фінансувати короткострокові проекти, вартість яких відносно низька. Реально ж, більшість українських підприємств потребують докорінної реконструкції та переобладнання. Вартість таких інвестиційних проектів сягатиме десятків і сотень мільйонів доларів [4].

У зв'язку з викладеним особливої гостроти і необхідності набуває дослідження проблем залучення іноземних інвестицій та низького рейтингу інвестиційної привабливості України.

Питанню формування ефективної інвестиційної стратегії підприємств присвячено велику кількість наукових праць. Базовими є праці вітчизняних та закордонних науковців, таких як С. Покропивний, О. Терещенко, І. Ансофф, І. Віханський, М. Портер, М. Книш, І.О. Бланк, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, Н.С. Герасимчук, А.Ф. Гойко, В.М. Гриньова, Б.В. Губський, Л.І. Донець, А.Г. Загородній, В.Я. Заруба, О.Є. Кузьмін, Ю.В. Макогон, П.Г. Перерва, А.А. Пересада, М.Г. Чумаченко, А.І. Яковлєв, О.М. Ястремська та інші.

Разом з тим, беручи до уваги численні наукові розробки з управління інвестиційною діяльністю, окремі проблеми прикладного характеру не дістали належного вирішення і, залишаючись недостатньо дослідженими та методично забезпеченими, потребують подальшого розвитку як у науково-теоретичному, так і практичному аспектах. Зокрема, подальших досліджень потребують теоретико-методологічні положення з формування інвестиційної стратегії підприємства, оцінки його інвестиційної привабливості й оптимізації інвестиційного портфеля як ефективних складових інвестиційного менеджменту для вдосконалення на цій основі його науково-методичного інструментарію [3]. Водночас для ефективного формування цих положень необхідним є дослідження передумов виникнення і форм прояву основних проблем, притаманних процесам забезпечення інвестиційної привабливості вітчизняних галузей економіки і підприємств.

Інвестицій потребують практично всі галузі економіки, і в правильності їх використання залежить майбутнє нашої країни. За даними досліджень науковців можна визначити основні причини, які заважають залученню іноземних інвестицій в Україну:

- 1) іноземним інвесторам практично не надається жодних гарантій щодо забезпечення їх прав власності;
- 2) іноземні інвестори розраховують на повернення своїх вкладень через 6 років при середньорічній прибутковості 38% (а в Україні ці показники дорівнюють відповідно 21% і 11 рокам);
- 3) у багатьох країнах потенційні інвестори недостатньо інформовані про стан та перспективи розвитку економіки України;
- 4) основним недоліком чинних нормативних документів, що регулюють інвестиційну діяльність в Україні, є їх неузгодженість між собою [4].

Політична нестабільність, часта зміна законодавства, загроза інфляції, високий рівень злочинності і корупції, низька прибутковість від інвестицій, бюрократизація держапарату, великий тягар оподаткування, замало інформації про об'єкти інвестування визначають дуже низький рейтинг України в зарубіжних організаціях, які займаються порівняльним аналізом умов інвестування і рівня ризику про всі країни світу. Ці чинники примушують іноземних інвесторів проводити обережну й очікувальну політику у сфері інвестиційної співпраці з Україною [2].

Для України, як держави з ринковою економікою, важливо розглядати залучення іноземних інвестицій у контексті структурних змін та економічного зростання.

Пріоритетними завданнями, що мають привабити іноземні інвестиції, є:

- структурна перебудова промислового комплексу;
- сприяння досягненню сучасного технічного рівня розвитку на основі нових технологій;
- розвиток ресурсозберігаючих, наукомістких та екологічно чистих технологій;
- збільшення обсягів експортного потенціалу України;
- подолання залежності економіки країни від імпорту;
- створення виробництв із використанням місцевих природних ресурсів;
- сприяння розвитку приватного сектора [5].

Особливо нагальним і виваженим має бути вирішення проблеми залучення іноземних інвестицій у період важкої економічної кризи в Україні. При цьому дуже важливо зацікавити зарубіжних партнерів, знайти баланс наших та їхніх інтересів, реалізувати проекти, які економічно вигідні вітчизняним і іноземним партнерам.

Очевидно, нам необхідно знайти економічний механізм, який дав би змогу збалансувати норму прибутку, рівень ризику, стимули та гарантії для залучення іноземних інвестицій у процес приватизації й розвитку експортного потенціалу, забезпечив би бажаний кінцевий результат інвестування, тобто помітний внесок у розвиток економіки, підвищення ефективності її функціонування, впровадження сучасних технологій і методів управління [3].

На думку провідних економістів, на момент розпаду СРСР Україна мала оптимістичні прогнози відносно очікуваного припливу зарубіжного капіталу. На користь цього свідчили наступні чинники: низький рівень заробітної платні; наявність джерел сировини для виробництва; наявність великого ринку в 51 млн. чол.; високий рівень освіти працездатного населення; вигідне географічне положення; недостатньо розроблене законодавство в сфері охорони навколишнього середовища; наявність науково-технічних розробок світового рівня; наявність розвинутої інфраструктури. Проте цим прогнозам не судилося збутись. У порівнянні з іншими державами обсяг інвестування в економіку України незначний. Наприклад, приплив іноземних інвестицій до Чехії більший в 11 разів, а в такі країни, як Словаччина, Польща, Португалія – в 5–6 разів, ніж до України.

В країни (в основному азійські), що розвиваються, було інвестовано 100 млрд. дол. США. На частку ж 100 країн – якнайменших реципієнтів (включаючи Росію і Україну) – припадає лише 1% прямих іноземних інвестицій, що для нашої країни не може вважатися нормальною ситуацією [4].

Пріоритетними напрямками для залучення і підтримки стратегічних інвесторів можуть бути визначені ті, де Україна має традиційні виробництва, володіє необхідним ресурсним потенціалом і формує значну потребу ринку у відповідній продукції. Аналіз галузевої структури свідчить про те, що найбільшу інвестиційну привабливість викликали експортно-імпортні галузі промисловості (паливно-енергетичний і металургійний комплекси, хімічна промисловість, машинобудування) або високоприбуткові продукти з високими темпами окупності. Наприклад, на машинобудівний комплекс України припадає 40% усього промислового виробничого потенціалу індустрії країни. А в загальному обсязі продукції промислового комплексу його частка становить порядку 30% [1].

Таким чином, розумна політика полягає в тому, щоб забезпечити якщо не швидко, то постійне і неухильне поліпшення ситуації. У інвесторів повинна скластися впевненість, що сьогодні краще, ніж учора, а завтра буде краще, ніж сьогодні. Це означає, що потрібна довгострокова стратегія стимулювання залучення інвестицій, закріплена в державній економічній політиці [4].

На сучасному етапі все більше число організацій усвідомлюють необхідність свідомого перспективного управління інвестиційною діяльністю на основі наукової методології передбачення її напрямів і форм, адаптації до загальних цілей розвитку підприємства і умов зовнішнього динамічного інвестиційного середовища. Ефективним інструментом перспективного управління інвестиційною діяльністю організації, направлених на реалізацію цілей її загального розвитку в умовах істотних змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури інвестиційного ринку і пов'язаною із цим невизначеністю, виступає інвестиційна стратегія [10].

Ключовою проблемою отримання інвестиційних коштів ззовні є інвестиційна привабливість як національної економіки в цілому, так і кожного підприємства

зокрема, щоб потенційний інвестор міг зі значною часткою впевненості скеровувати інвестиційні ресурси суб'єкта господарювання, якому вони необхідні.

Інакше кажучи, розрахунок інвестиційної привабливості знаходиться в одному з нервових вузлів, так би мовити, проблеми переведення вітчизняної економіки на ринкові рейки, показуючи стан інвестиційного рейтингу підприємства і водночас демонструючи ту ступінь розвитку менеджменту, якого досягли українські бізнес-структури.

Звичайно, конкретне підприємство, за великим рахунком, не може помітно впливати на такі принципово важливі чинники інвестиційної привабливості, як ринкова кон'юнктура чи рейтинг інвестиційної привабливості країни. Але водночас суб'єкт підприємництва може цілком повно оцінювати ці два показники, враховувати їх у своїй діяльності, в тому числі під час розробки плану інвестиційного вкладення в розвиток підприємства.

Натомість сферою інвестиційного планування, де підприємство може і повинно гранично широко підвищувати позитивний рівень сприйняття своєї привабливості як об'єкта надходження матеріальних та фінансових ресурсів, є власний рейтинг інвестиційної привабливості [7].

Залучення інвестицій для українських підприємств є одним з пріоритетів. І якщо мова йде про невеликі проекти, то для інвестора в першу чергу важливим є сприятливий інвестиційний клімат. В останні роки керівники держави приймають рішення про реалізацію капітальних мегапроектів вартістю в мільярди гривень. Реалізувати їх повністю за кошти інвесторів дуже проблематично. Наприклад, спроби державних діячів залучити приватних інвесторів до підготовки об'єктів для проведення Євро-2012 поставлених цілей не досягли [8]. Означена програма підготовки декілька разів коригувалася і за останні два роки її вартість зросла на 16,5 млрд. грн. До того ж, частка держави в цьому великому проекті зросла з 21,4 до 32,9 млрд. грн. і тепер складає 26%. Якщо звернути увагу на конкретні раніше реалізовані проекти, наприклад модернізація енергетичних і вугледобувних підприємств то в них державне фінансування склало від 20 до 50%. Таким чином, інвестори в більшості випадків відхилялись від того, щоб брати на себе всі ризики. Оптимальною мінімізацією ризиків для них є або отримання об'єкта в приватну власність, або інвестиційна підтримка з боку держави. У 2010 році набрав чинності закон про державно-приватне партнерство, яке передбачає різні види співробітництва – від державних контрактів до концесійних угод і, можливо, до соінвестування [8].

Плани держави з залучення інвестицій на 2011 рік дуже великі. Ці проекти умовно можна поділити на три категорії. Перша – це народжені необхідністю вирішувати несприятливі ситуації. Після повеней у Прикарпатті уряд пообіцяв розробити комплексну програму з попередження руйнівних ударів стихії на 10 млрд. грн. (на п'ять років). На перебудову залізничних переїздів планується виділити 8 млрд. грн. (на чотири роки). Друга група – це проекти з побудови мосту через Керченську протоку (1,4–1,6 млрд. грн.), з освоєння родовищ газу на Чорноморському та Азовському шельфах (7 млрд. грн за 5 років) і створення спільного підприємства з виробництва елементів ядерного палива (4 млрд. грн.). А також ціла низка інших, прийнятих у 2010 році програм – від доступного житла (89 млрд. грн. на 8 років, у тому числі 23 млрд. грн. за рахунок держбюджету) до «Українського вугілля» (107 млрд. грн. на 6 років, з яких 47 млрд. грн. за бюджетні кошти). Третя група – це

національні проекти, які передбачають залучення близько 120 млрд. грн. на 5 років. Виходить так, що безпосередньо урядові проекти, а також і інвестиційні (виходячи із передумов, що на держбюджет припадає лише 20–30% витрат) потребують щорічного фінансування в розмірі 40 млрд. грн. Якщо до цього додати потреби на розвиток міст і областей, які також чекають допомоги із бюджету держави, то необхідно щорічно виділяти із бюджету держави ще 35 млрд. грн. Виходить, що по стриманих розрахунках, починаючи з наступного року, капітальні витрати українського бюджету повинні будуть зрости на 50 млрд. грн. І це на доповнення до тих програм, які були прийняті раніше і повинні продовжуватися фінансуватись (близько 15 млрд. грн.). У свою чергу Кабмін попередив, що мова буде йти про бюджет розвитку на рівні 30 млрд. грн. У 2009 році цей показник знаходився на рівні 10,4 млрд. грн. Експерти вважають, що підвищити втричі капітальні вкладення буде дуже проблематично. До того ж, повинен відбутися пік виплат по існуючих боргах – 53,5 млрд. грн. Тому не всі заплановані проекти можна буде виконати, а особливо ті, що відносяться до бюджету розвитку [8].

Істотно впливають на інвестиційний клімат в Україні зовнішньоекономічні чинники. У 2011 році Україна може привернути увагу фондів, які інвестують в країни, що розвиваються. За останні місяці поточного року нерезиденти збільшили обсяги облігацій у своїх портфелях з 4 млрд. грн. (1 червня) до 9,9 млрд. грн. (8 листопада). Це підтверджує готовність інвесторів вкладати кошти в українські активи. Слід відмітити, що взятий федеральною фінансовою системою США курс на стимулювання економіки за рахунок нових фінансових впливів приведе до загострення валютних протистоянь. Спеціалісти вважають, що 600 млрд. дол. укиннутих у фінансову систему США будуть направлені не на підтримку реального сектора, а на спекуляції на фондовому ринку в першу чергу тих країн, що розвиваються. Наслідки зростання доларової ліквідності можуть вплинути на деякі процеси в Україні.

Зростання ліквідності на світових ринках може вилитися в зниження ставок запозичення для українських державних компаній та банків, а також збільшенням обсягів кредитування іноземними банками своїх українських представників. Це може створити тиск на вітчизняну банківську систему, в якій уже сьогодні спостерігається підвищена ліквідність. Згідно із офіційними даними НБУ, порівняно із 2007 роком частка іноземного капіталу в банківській системі України зросла з 27,6 до 39,5%, а кількість фінансових установ з іноземним капіталом з 35 до 53. Зросла і кількість банків зі 100% іноземним капіталом з 13 до 20 [6]. Кризові явища підштовхнули іноземців до збільшення свого впливу. Наприклад, французька група BNP Paribas підвищила свою присутність в УкрСиббанку до 81,4% і на сьогодні є новим глобальним лідером банківського ринку [9]. Українські банки несуть відсоткові витрати по депозитах, маючи на рахунках сотні мільйонів невитрачених коштів. Така ситуація, на думку експертів, має продовжитись майже до кінця року, поки обережність банкірів буде превалювати над бажанням заробити. Але у 2011 році до цього фактора додадуться ще й кошти, котрі до кінця року увійдуть в економіку через кредити з міжнародних ринків. Це змусить українські банки шукати кредитоспроможних клієнтів із пропозиціями отримати кредити.

Для забезпечення економічного зростання, сприятливий інвестиційний клімат на нинішньому етапі стає головним завданням. Потрібне радикальне поліпшення інвестиційного клімату, бо нині він залишається вельми непривабливим. Разом з

тим, як показує наведений вище огляд, швидко змінити ситуацію практично неможливо. Багато процесів, як, наприклад, політична реформа, подолання корупції й інші інституційні зміни мають тривалий характер. Звідси принциповий висновок: розумна політика полягає в тому, щоб забезпечити якщо не швидке, то постійне і неухильне поліпшення ситуації. У інвесторів повинна скластися впевненість, що сьогодні краще, ніж учора, а завтра буде краще, ніж сьогодні. Таким чином, потрібна довгострокова стратегія стимулювання залучення інвестицій, закріплена в державній економічній політиці.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Балацький О.Ф. Управління інвестиціями: навч. посібник / О.Ф. Балацький, О.М. Теліженко, М.О. Соколов. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: Університетська книга, 2004. – 232 с.
2. Дацій Н.В. Ризики у сфері іноземного інвестування та методи управління ними на підприємствах машинобудування / Н.В. Дацій // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №14. – С. 4–6.
3. Спіфанова І.Ю. Підвищення інвестиційної привабливості підприємства як напрямок залучення інвестиційних ресурсів / І.Ю. Спіфанова // Вісник СХУ ім. В.Даля. – 2007. – №7. – С. 23–28.
4. Череп А.В. Инвестознaвство: навч. посіб. / А.В. Череп. – К.: Кондор, 2006. – 398 с.
5. Марцин В.С. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні / В.С. Марцин // АПЕ. – 2007. – №5. – С. 47–59.
6. Мошенец Е. Банковские метаморфозы / Е. Мошенец // Инвестгазета. – 2010. – №15. – 21 нояб. – С. 35–37.
7. Носова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 1 (12). – С. 120–126.
8. Пoдa В. Потемкинские деревни обойдутся в 50 млрд. / В. Пoдa // Комментарии. – 2010. – 12 нояб. – №43. – С. 8.
9. Сoбoлeв А. Смена власти / А. Сoбoлeв // Инвестгазета. – 2010. – №15. – 21 нояб. – С. 40–41.
10. Худa В.В. Роль та місце інвестиційної стратегії в діяльності підприємства / В.В. Худa, Н.В. Бoндap, Л.О. Тeрeпa // АПЕ. – 2007. – №5. – С. 47–59.

Надійшла до редколегії 24.09.2010.

УДК 65.012U65.018

А. Ю. Могилова, І. С. Купченко

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

МАТРИЧНІ МЕТОДИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ ОБГРУНТУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Надано методичні рекомендації стосовно порядку проведення стратегічного аналізу за допомогою матричних методів. На прикладі відомого підприємства глибоко роз'яснено основні правила проведення даного аналізу, що полегшує опанування викладеного матеріалу.

Ключові слова: стратегія, маркетинг, матричні методи, PEST-аналіз, SWOT-аналіз, SPACE-аналіз, видавнича галузь.

Даны методические рекомендации относительно проведения стратегического анализа с помощью матричных методов. На примере известного предприятия глубоко объяснены основные правила проведения данного анализа, что облегчает понимание изложенного материала.

Ключевые слова: стратегия, маркетинг, матричные методы, PEST-анализ, SWOT-анализ, SPACE-анализ, издательская отрасль.

Methodical recommendations in relation to the leadthrough of strategic analysis by matrix methods were considered. On the example of the known enterprise the basic rules of leadthrough of this analyzes are deeply explained, that facilitates understanding of the expounded material.

Keywords: strategy, marketing, matrix methods, pest-analysis, swot-analysis, sRASE-analysis, publishing industry.

В сучасних умовах непростих ринкових відносин в Україні, необхідності перетворень в економічній і політичній сферах, постає проблема планування цих перетворень і їхніх очікуваних результатів для всього суспільства. Методологія цих перетворень і подальшого динамічного розвитку вітчизняних підприємств потребує особливого підходу і підсилює значення стратегічного бачення та стратегічної орієнтації підприємства. Керівники підприємств змушені приймати рішення в умовах певної невизначеності, відсутності достатнього обсягу знань та досвіду роботи в нових умовах, які постійно змінюються. Ринкові відносини обумовлюють необхідність використання, разом з іншими підходами, маркетингового підходу до вирішення проблем управління, при тому вимагають посилення уваги до проблем розробки на підприємствах саме довгострокової маркетингової стратегії, адаптованої, з одного боку, до внутрішніх особливостей та цілей підприємства, а з іншого – до зовнішніх ринкових умов як сприятливих для діяльності підприємства, так і негативних для неї.

Сьогодні глибокі знання методологічних положень стратегічного маркетингу та їх використання у практичній діяльності сприятимуть досягненню поставлених підприємством цілей. Маркетингові рішення, які приймаються керівництвом українських підприємств на стратегічному рівні, є дуже важливими при плануванні підприємством своєї діяльності та в забезпеченні ефективності її практичного проведення. Саме тому для формування маркетингової стратегії, відповідної вимогам сьогодення, керівництву підприємства необхідно опанувати основні методологічні засади стратегічного маркетингового аналізу та планування.

Щоб коректно провести стратегічний аналіз, у першу чергу, треба вивчити умови, в яких доводиться діяти підприємству. Необхідно зауважити, що для розробки ефективної стратегії слід вивчати не лише безпосередні умови функціонування підприємства (його ближнє зовнішнє оточення), але й ті, що побічно впливають на нього (далеке зовнішнє середовище). Крім того, підприємству, щоб навчитися бачити поступові процеси, необхідно навчитися звертати увагу на важковловимі повільні тенденції. На практиці при розробці плану маркетингу або

бізнес-плану зручно застосовувати **PEST-аналіз** як інструмент макроекономічного аналізу навколишнього середовища підприємства й доступних ресурсів. **PEST** – це аббревіатура чотирьох англійських слів: P – Political – політичні, E – Economic – економічні, S – Sociocultural – соціокультурні, T – Technological forces – технологічні фактори.

Роз'яснимо правила проведення **PEST-аналізу** на прикладі ТОВ «ВКК Баланс-Клуб», яке є одним із визнаних лідерів на українському ринку професійних видань для бухгалтерів. Основним ресурсом ТОВ «Баланс-Клуб» є злагоджена команда висококласних спеціалістів. Чітка організаційна структура, ініціативність і командний дух сприяють успішному розвитку компанії та особистості кожного. Підприємство функціонує, дотримуючись зовнішніх умов господарювання, про що свідчить безперервне збільшення обсягів виробництва і збуту продукції, освоєння нових продуктів, що відповідають сучасним вимогам. Перспективи розвитку компанії пов'язані з постійним зростанням кількості підприємств України, фінансових служб, які потребують кваліфікованого помічника для своєї роботи. Рішенню опановувати нові напрями діяльності, вдосконалювати продукти, що виготовляються, і послуги, що надаються, передують довгий шлях аналізу ринку.

Виділяють наступні **етапи проведення PEST-аналізу**:

1 етап. Розробляється перелік зовнішніх стратегічних факторів, що мають високу ймовірність реалізації й впливу на функціонування підприємства. Слід зазначити, що фактори необхідно не просто перелічити, а подати у вигляді можливих сценаріїв їх розвитку (можливих подій).

2 етап. Оцінюється значимість (ймовірність появи) кожної події для даного підприємства шляхом присвоєння йому певної ваги від нуля (незначне) до одиниці (найважливіше). Сума ваг повинна дорівнювати одиниці, що забезпечується нормуванням.

3 етап. Дається оцінка ступеня впливу кожного фактора-події на стратегію підприємства за 5-бальною шкалою: «п'ять» – сильний вплив (висока ймовірність); «одиниця» – відсутність впливу (низька ймовірність). Оцінці присвоюється знак «+», якщо фактор відноситься до категорії «можливості підприємства» і знак «-» у випадку, якщо фактор відноситься до категорії «погрози підприємству». При цьому доцільно буде оцінити три можливі сценарії розвитку ситуації – оптимістичний, реалістичний, песимістичний.

4 етап. Визначаються зважені оцінки шляхом помноження ваги фактора (вагового коефіцієнта) на силу його впливу й підраховується сумарна зважена оцінка для даного підприємства. Сумарна оцінка вказує на ступінь готовності підприємства реагувати на поточні й прогнозовані фактори зовнішнього середовища.

Результати проведеного PEST-аналізу для ТОВ «Баланс-Клуб» подано в табл. 1.

Результати проведеного дослідження показали, що взагалі макросередовище має негативний вплив на діяльність підприємства «Баланс-клуб» (-25 балів) за рахунок негативного впливу політичних факторів (-5 балів), економічних факторів (-75 балів), соціально-культурних факторів (9 балів), при цьому технологічні фактори впливають позитивно (+30 балів).

На найближчу перспективу прогноз також негативний (мова йде про реалістичний прогноз), а саме: взагалі товарний макроклімат буде впливати сильно негативно (-48,8 бала) за рахунок негативного впливу політико-правових факторів (-48,8 бала), економічних факторів (-152 бала), соціально-демографічних факторів (-12,6 бала), при цьому науково-технічні та технологічні фактори будуть впливати, на думку експертів позитивно (19,75 бала).

Таблиця 1. PEST- аналіз зовнішнього середовища ТОВ «Баланс-Клуб»

Фактори товарного макроклімату	Оцінка впливу фактора на галузь, бали	Поточна оцінка, бали			Прогнозна оцінка, бали (за методом сценаріїв)				Реалістичний інтегральний прогнозний сценарій (10=2*6*7+2*8*9)	
		Оцінка впливу фактора на підприємство	Напрямок впливу фактора	Інтегральна оцінка впливу фактора на підприємства (5=2*3*4)	Оптимістичний сценарій		Песимістичний сценарій			
					Ймовірність реалізації	Прогнозна оцінка впливу фактора на підприємства	Ймовірність реалізації	Прогнозна оцінка впливу фактора на підприємства		
1. Політичні фактори										
1.1 Нестабільна політична ситуація	3	3	-	-9	0,2	+3	0,8	-5	-0,8	
1.2 Постійні зміни в законодавстві України	4	4	+	+16	0,2	+4	0,8	-3	-8,0	
Загальна оцінка політичних факторів				5					-48,8	
2. Економічні фактори										
2.1.Економічна ситуація та її тенденції	5	5	-	-25	0,5	+3	0,7			
2.2 Високий рівень інфляції	5	5	-	-25	0,1	+5	0,9	-5	-20,0	
2.3 Жорстка податкова політика	5	5	-	-20	0,2	+5	0,8	-5	-15,0	
Загальна оцінка економічних факторів				-75					-152,0	
3. Соціально-культурні фактори										
3.1 Структура доходів та витрат	5	5	-	-25	0,3	+3	0,7	-5	-13	
3.2 Реклама та зв'язки з суспільством	4	4	+	+16	0,5	+5	0,8	-3	0,4	
Загальна оцінка соціально-культурних факторів				9					-12,6	
4. Технологічні фактори										
4.1 Високий науково-технічний та інноваційний потенціал для вдосконалення якості товарів, гарантування безпеки та торговельних процесів	5	5	+	+25	0,8	+5	0,2	-5	15,0	
4.2 Низька підтримка влади розвитку науки та техніки	5	4	-	-20	0,2	+4	0,8	-4	-12,0	
4.3 Розвиток конкурентних технологій	5	5	+	+25	0,3	+5	0,8	4	16,75	
Загальна оцінка технологічних факторів										
ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА МАКРОСЕРЕДОВИЩА				25					19,75	

Висновок: за результатами проведеного PEST-аналізу для ТОВ «Баланс-клуб» рекомендовано зосередити увагу на технологічних факторах середовища, використовуючи нові технології або проводячи ґрунтовні науково-технічні дослідження і використовуючи їх результати в практиці підприємства. Саме технологічна складова макросередовища сприятиме формуванню та підтриманню стійких конкурентних переваг підприємства «Баланс-клуб». Тому як загальна рекомендація за результатами проведеного PEST-аналізу: ТОВ «Баланс-клуб» необхідно активно підтримувати розвиток технологічної складової власної діяльності.

Для оцінки сильних і слабких сторін підприємства стосовно можливостей і погроз ближнього зовнішнього середовища використовується **SWOT-аналіз** – сучасний маркетинговий інструмент, що враховує не лише характеристики підприємства (внутрішні фактори), а й умови ринку (зовнішні фактори). Проведення SWOT-аналізу є поетапним.

По-перше, слід сформулювати перелік ключових (найбільш важливих і впливових) сильних (Strengths) і слабких (Weaknesses) боків підприємства, а також загроз (Threats) та можливостей (Opportunities) ринку (зовнішнього середовища).

Другим кроком аналізу є кількісна оцінка сильних і слабких сторін, можливостей і загроз. При цьому оцінюється значущість конкретної пари зовнішніх і внутрішніх факторів. Високий рівень значущості отримав і високу оцінку за п'ятибальною шкалою. Сукупна значимість сильних і слабких сторін підприємства, можливостей і загроз зовнішнього середовища отримується шляхом додавання одиничних оцінок кожної пари факторів (табл. 2).

Таблиця 2. Кількісна оцінка сильних і слабких сторін ВАТ «Баланс-Клуб», можливостей і загроз зовнішнього середовища

		Сильні сторони			Слабкі сторони		
		Висока якість продукції	Сучасні технології	Можливості розширення виробничих потужностей	Високі виробничі витрати	Обмежені інвестиційні можливості	Недостатня кількість висококваліфікованих працівників
Можливості	Розширення асортименту	4	5	5	5	4	1
	Розширення збутової мережі	2	5	4	4	5	5
Загрози	Жорстка конкуренція	5	5	2	2	3	3
	Падіння попиту через зниження доходів населення	1	1	2	2	1	5

Після визначення кількісних характеристик варто сформулювати проблеми для кожної комбінації сильних і слабких сторін з погрозами й можливостями – проблемне поле. Під складовими проблемного поля розуміють не проблеми в значенні труднощів, а заходи, які необхідно практично реалізувати у виявлених умовах функціонування досліджуваного підприємства. Тобто виявлені проблеми підлягають реалізації і є основою формування стратегії діяльності досліджуваного підприємства (табл. 3).

Таблиця 3. Формування проблемного поля

		Сильні сторони			Слабкі сторони		
		Висока якість продукції	Сучасні технології	Можливості розширення виробничих потужностей	Високі виробничі витрати	Обмежені інвестиційні можливості	Недостатня кількість висококваліфікованих працівників
Можливості	Розширення асортименту	Збільшення обсягів виробництва продукції 4 2	Розширення товарного асортименту 5 5	Освоєння передових технологій 5 5	Отримання субсидій 4 5	Розвиток та мотивація персоналу 1 5 3 5	
	Розширення збутової мережі			Підвищення якості продукції 4 4			
Загрози	Жорстка конкуренція	Підвищення якості продукції 5 5	Освоєння передових технологій 2 2 3				
	Падіння попиту через зниження доходів населення	Акумуляція грошових коштів населення 1 1	Підвищення гнучкості цінової політики підприємства 2 2 1				

Крім того, підсумувавши оцінки (з табл. 2), охоплені одним практичним заходом, можна визначити порядок їх реалізації.

Таким чином, в результаті проведення SWOT-аналізу формується комплекс дій, який має бути закладено в основу стратегії діяльності підприємства. Даний варіант проведення SWOT-аналізу передбачає не тільки оцінку виявлених факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, а й формування комплексу заходів (проблем), які мають бути закладені в основу стратегії, та визначення порядку їх практичної реалізації. Тобто при даному варіанті проведення SWOT-аналізу не тільки оцінюються фактори середовища, а й практично вказується, для чого робиться така оцінка.

Похідним від SWOT-аналізу є **SPACE-аналіз** (Strategic Position and Action Evaluation – стратегічна позиція й розвиток) – цінний метод аналізу конкурентного стану підприємства, який застосовується для оцінки сильних і слабких сторін діяльності невеликих підприємств. Цей комплексний метод, призначений для оцінювання ситуації й вибору стратегії, дозволяє встановити стратегічний стан підприємства і його зовнішнє оточення на підставі двох груп факторів – внутрішнього стану й зовнішнього положення. До групи внутрішніх факторів відносяться фінансова стабільність і конкурентні переваги підприємства, зовнішніми показниками є стабільність зовнішнього середовища (галузі) і привабливість галузі. Кожний із цих факторів характеризується набором критеріїв.

Для оцінки фінансової сили підприємства було обрано показники стабільності одержання прибутку, потік платежів та заборгованість; для оцінки конкурентоспроможності підприємства – ринкова частка підприємства, конкурентоспроможність продукції та цінова політика. Привабливість галузі визначається потенціалом її зростання, рівнем конкуренції в галузі та рівнем технологічного розвитку; стабіль-

ністю галузі – темпами технологічних змін, стабільністю прибутку, маркетинговими та рекламними можливостями.

Кожному з обраних критеріїв у межах однієї групи факторів виставляється експертна оцінка за 5-бальною або 10-бальною шкалою та присвоюється ваговий коефіцієнт (від 0 до 1), що визначає значущість кожного критерію щодо всієї сукупності критеріїв. Зважена оцінка кожного критерію розраховується через перемноження бальної оцінки та вагового коефіцієнта (табл. 4).

Таблиця 4. Результати бальної оцінки критеріїв за методом SPASE-аналізу для ТОВ «Баланс-Клуб»

Критерії	Оцінка балів	Вага	Зважена оцінка, балів
Фінансова сила підприємства (ФС)			
Стабільність одержання прибутку	4	0,4	1,6
Поток платежів	3	0,3	0,9
Заборгованість	3	0,4	1,2
<i>Загальна оцінка критерію</i>			3,7
Конкурентоспроможність підприємства (КП)			
Частка підприємства на ринку	5	0,5	2,5
Конкурентоспроможність продукції	4	0,4	1,6
Цінова політика	6	0,6	3,6
<i>Загальна оцінка критерію</i>			7,7
Привабливість галузі (ПГ)			
Потенціал зростання	8	0,5	4,0
Рівень конкуренції	6	0,7	4,2
Рівень технологічного розвитку	8	0,8	6,4
<i>Загальна оцінка критерію</i>			14,6
Стабільність галузі (СГ)			
Темпи технологічних змін	7	0,8	5,6
Стабільність прибутку	8	0,6	4,8
Маркетингові та рекламні можливості	6	0,5	3,0
<i>Загальна оцінка критерію</i>			13,4

Результати зваженої оцінки фінансової сили підприємства (3,7 бала) свідчать про наявність певних проблем на підприємстві, пов'язаних зі значною заборгованістю перед іноземними кредиторами. Також недостатньо високим є рівень конкурентоспроможності підприємства (7,7 бала) на достатньо привабливому (привабливість галузі – 14,6 бала) та стабільному (стабільність галузі – 13,4 бала) видавничому ринку.

В результаті одержання зважених оцінок чотирьох ключових факторів наступним етапом SPASE-аналізу є побудова вектора рекомендованої стратегії в системі координат SPASE, що вказує на тип стратегії підприємства (рис. 1). Початок вектора перебуває в крапці початку координат, кінець вектора (точка А) перебуває в крапці з координатами: $x = \text{ПГ} - \text{КП}$; $y = \text{ФС} - \text{СГ}$. Для ТОВ «Баланс-Клуб» $x = 14,6 - 7,7 = 6,9$ та $y = 3,7 - 13,4 = -9,7$.

Таким чином, вектор рекомендованої стратегії для досліджуваного підприємства знаходиться в правому нижньому квадраті, що відповідає конкурентній стратегії. Отже, для посилення позицій у конкурентній боротьбі підприємство має зменшити собівартість виробництва, використовувати наявні маркетингові та рекламні можливості з метою підвищення іміджу, обізнаності та поінформованості потенційних клієнтів, підвищувати технологічний рівень виробництва, знаходити нових партнерів і розширювати ринки збуту.

Отже, матриця SPASE-аналізу дає можливість чіткого вибору придатної стратегії для розвитку підприємства.

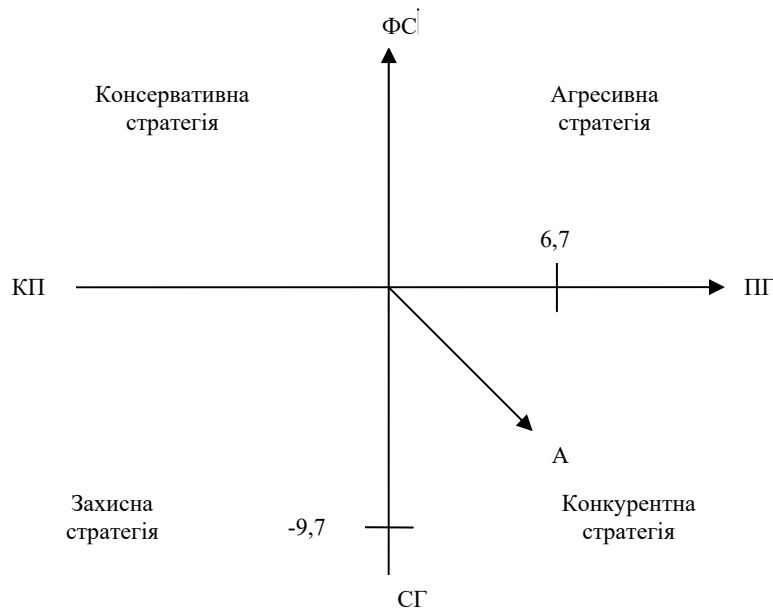


Рис. 1. Визначення вектора рекомендованої стратегії ТОВ «Баланс-Клуб» у системі координат SPACE

Таким чином, враховуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що проведення аналізу підприємства за рекомендованою схемою сприятиме формуванню та прийняттю обґрунтованої стратегії діяльності, оскільки напрям стратегії буде обрано на основі комплексного аналізу і внутрішнього, і зовнішнього середовища підприємства, навіть далекого зовнішнього, яке дуже часто впливає на діяльність підприємства опосередковано. Наступним кроком є деталізація обраного стратегічного напрямку шляхом встановлення конкретних поточних цілей, тобто здійснюється перехід від стратегічного до тактичного маркетингового планування.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер; пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2007. – 496 с.
2. Амблер Т. Практический маркетинг / Т. Амблер; пер. с англ.; под общ. ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 400 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
4. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания / Х. Виссема; пер. с англ. – М., 2000. – 272 с.
5. Креденс Д.В. Стратегический маркетинг / Д.В. Креденс; пер. с англ. – 6-е изд. – М.: Вильямс, 2003. – 752 с.
6. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; пер. с англ.; под ред. Л.Г. Зайцевой, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
7. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; пер. с англ. – 12-е изд. – М.: Вильямс, 2002. – 928 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.

Надійшла до редколегії 02.11.2010.

УДК 338.246.2

Д. О. Нечепуренко*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ФОРМУВАННЯ
АНТИКРИЗОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті розглянуто теоретичні основи альтернативності у стратегічному виборі. Знайшов подальше обґрунтування науково-методичний підхід з формування та вибору стратегічних альтернатив на основі їх комбінаторики. Показано широкі можливості його застосування за допомогою математичного апарату.

Ключові слова: стратегія, комбінаторика, альтернативність, антикризове управління.

В статье рассмотрены теоретические основы альтернативности в стратегическом выборе. Нашел дальнейшее обоснование научно-методический подход к формированию и выбору стратегических альтернатив на основе их комбинаторики. Показаны широкие возможности его применения с помощью математического аппарата.

Ключевые слова: стратегия, комбинаторика, альтернативность, антикризисное управление.

The article considers the theoretical foundations of alternative strategic choice. Found further justification for the scientific and methodical approach to form and selection of strategic alternatives based on their combinatorics. Shows the broad possibilities of its application with the help of mathematical tools.

Keywords: strategy, combinatorics, alternatively, crisis management.

При формуванні системи антикризового управління на підприємстві в умовах сучасної економічної кризи для українських підприємств особливого значення набуває вибір та оцінка ефективності антикризових рішень. В таких умовах правильно сформована і вибрана антикризова стратегія дозволить не тільки уникнути багатьох кризових ситуацій, але й згладити їх прояви в організації. Фактично вона представляє собою план дій на відповідний період часу, який дозволяє максимально уникнути небезпечних ситуацій і направити підприємство на шлях зростання і зміцнення позицій на ринку.

Наукові дослідження, які проводяться з приводу особливостей вибору антикризової стратегії, належать до найбільш відповідальних та вагомих питань, оскільки саме від них буде залежати весь процес виходу підприємства з кризового стану з найменшими втратами у найкоротші терміни, що підвищує актуальність даної проблеми.

Дослідженню проблем формування та вибору стратегічних альтернатив присвячені публікації таких зарубіжних та вітчизняних учених як А. Градов, Е. Коротков, Е. Уткін, О. Большаков, В. Михайлов, О. Пушкар, О. Копилук, О. Кузьмін, П. Клівець, Л. Лігоненко, О. Тридід, С. Іванюта, А. Чернявський, А. Штангрет, О. Скібіцький, М. Хаммер та багато інших. Однак, акцентуючи увагу на практичному аспекті проблеми, здебільшого недостатньо уваги приділяється конкретним методам вибору стратегічних альтернатив.

Метою дослідження є обґрунтування комплексних методичних підходів до формування та вибору стратегічних антикризових альтернатив.

Усі теоретично обґрунтовані та апробовані практикою стратегії утворюють своєрідний банк типових стратегій, з яких підприємство може сформувати стратегічний набір, тобто портфель стратегій. Вибір стратегії підприємства чи певної їх сукупності завжди пов'язаний з необхідністю надати перевагу одній альтернативі з певної кількості можливих [3, с. 281].

У системі ієрархії стратегій стратегія виходу з кризи повинна бути базовою та оборонною, реакцією на глибоку кризу економічної діяльності підприємства, на нестабільність та інфляцію, надати можливість підприємству адаптуватися до нових умов господарювання та неодмінно стати засобом збереження та забезпечення ефективної діяльності підприємств в умовах кризи.

Однією із складових алгоритму формування стратегії є розробка альтернативних стратегічних рішень, вибір найоптимальнішого з яких повинен привести до ефективного її впровадження. Якісні підходи відбору стратегічних рішень у зовнішньоекономічній діяльності допоможуть особі, що їх приймає, уникнути додаткових ризиків на стадії впровадження стратегії [5, с. 31].

Стратегічні альтернативи (лат. *alternere* – чергуватися, від *alter* – один з двох) – комплекс обґрунтованих самостійних стратегій, спрямованих на досягнення стратегічних цілей підприємства на основі використання наявних ресурсів. Як правило, ці стратегії мають однакове спрямування, але пропонують різні шляхи і можливості досягнення стратегічно важливих рубежів. Пов'язані вони і з різними витратами. Процес вибору стратегії охоплює такі етапи:

1) розроблення стратегії, покликаної забезпечити досягнення поставлених цілей. При цьому важливо розробити якомога більше альтернативних стратегій, залучивши до цієї роботи вищих керівників і менеджерів середньої ланки, що істотно розширює поле для вибору та уберегає від втрати потенційно кращого варіанта;

2) доопрацювання стратегії до рівня, адекватного цілям розвитку підприємства, формулювання його загальної стратегії. Загальна стратегія, як відомо, складається з кількох відносно самостійних стратегій, які повинні підтримувати одна одну. Так, операційні стратегії реалізують функціональні (товарну, виробничу), а функціональні забезпечують здійснення загальної, корпоративної стратегії. Водночас кожна складова загальної стратегії має свої спрямованість та особливості, тобто своєрідну альтернативність;

3) аналіз (оцінювання) альтернатив відбувається у рамках загальної стратегії підприємства і полягає у з'ясуванні придатності кожної стратегії для досягнення основних цілей підприємства. На цьому етапі відбувається наповнення загальної стратегії конкретним змістом, розробляють підтримуючі стратегії для окремих функціональних зон підприємства [3, с. 282].

На практиці ці етапи майже неможливо відокремити один від одного, оскільки кожен із них репрезентує певний рівень аналізу стратегій та їх альтернатив.

Широкі можливості щодо аналізу альтернатив стратегічного розвитку підприємства відкриває згаданий вище методологічний підхід та наведений далі у табл. 1 та табл. 2. Він дає змогу залучити до аналізу будь-які фактори; визначити серед них ті, що мають стратегічне значення для конкретного підприємства (є ключовими факторами успіху); обрати на основі аналізу ймовірних наслідків найпривабливішу стратегію чи їх поєднання за якимись критеріями.

Внаслідок аналізу існуючих економічних тенденцій з багатьох факторів (антикризового) розвитку (ФР) обрано шість: виріб, технологія, ринок, ціна, персонал, кредитування, кожен з яких розглядають у різних станах (табл. 1).

Таблиця 1. Фактори (антикризового) розвитку [3, с. 288]

в	існуючий виріб,	В	— новий виріб,
т	існуюча технологія,	Т	— нова технологія,
р	існуючий ринок,	Р	— новий ринок,
ц	існуюча ціна,	Ц	— нова ціна,
п	наявний персонал,	П	— перекваліфікований персонал,
к	існуюче кредитування,	К	— новий обсяг кредитування.

Завдяки логічним методам комбінаторики можна запропонувати досить широке коло альтернативних комбінацій, що відображатимуть набір стратегічних напрямів дій кожною з можливих комбінацій змін ФР, та, в свою чергу, передбачатимуть зміну техніко-технологічного та фінансового стану підприємства (табл. 2).

Таблиця 2. Варіанти антикризових стратегій діяльності [2, с. 190]

№ комбінації	Варіанти змін (комбінація), стратегічні альтернативи	Техніко-технологічний стан організації	Фінансовий стан
1	ВТРЦПК	Якісна зміна внутрішнього середовища організації	Передумови зростання
2	ВТрцпк	Гнучке виробництво	Стійкий стан
3	вТРцпк	Перебудова технологічної бази і відносин	Виживання і перехід до ринку
4	ВтРцпк	Переорієнтація управління виробництвом на ринок	Фінансовий маркетинг, включення в ринкову інфраструктуру
5	вТрцпк	Модернізація і Рационалізація виробництва	Хитке становище, кредити на інвестиції
6	Втрцпк	Освоєння нових виробів на існуючій базі	Криза ("заморозити зв'язки" постачання й збуту)
7	втРцпк	Ріст випуску «ходової» продукції	Деградація (одержати держзамовлення)
8	втрцпк		Банкрутство (залишити все як є)

У табл. 2 розглядаються вісім комбінацій факторів розвитку, з числа можливих, представлених раніше у табл. 1. Кожна комбінація складається з шести ФР та отримує назву за аббревіатурою поданою у табл. 1. Так вихідним положенням для подальших комбінацій служить комбінація №8 – «втрцпк», що характеризується незмінним положенням усіх шести факторів розвитку: існуючий виріб, існуюча технологія, існуючий ринок, існуюча ціна, існуючий персонал та існуюче кредитування (табл. 1). З кожним наступним кроком у процесі вибору оптимального набору альтернативних стратегій виконується поступова зміна факторів розвитку. У комбінаціях №№3,4,2 («вТРцпк», «ВтРцпк», «ВТрцпк») по чергово змінюють вже по два фактори одночасно. Комбінація № 3 «вТРцпк» передбачає зміни факторів «Т» (технологія) і «Р» (ринок). Нарешті комбінація №1 («ВТРЦПК») розробки стратегії, спрямована на одночасні зміни в усіх обраних напрямках діяльності. Результатом запровадження такої стратегічної альтернативи стануть докорінні зміни у товарному асортименті технології виробництва, ринку збуту.

Таким чином, кожен з варіантів змін (див. табл. 2) є прикладом альтернативного вибору.

Для глибшого розуміння значимості такого підходу доцільним є розрахунок кількості комбінацій альтернативних варіантів формування стратегії.

Для вирішення поставленої задачі необхідно визначити кількість сполучень з n елементів по k . У прикладі з табл. 2 маємо $n=12$, а $k=1,2,3,4,5,6$.

Теорія конфігурацій є традиційним і найбільш розробленим розділом комбінаторики. Теорія конфігурацій розглядає завдання вибору та розташування елементів деякої, зазвичай кінцевої, множини, відповідно до заданих правил. Елементарними комбінаторними конфігураціями є поєднання, розміщення, перестановки. Поєднання і розміщення широко використовуються при обчисленні класичної ймовірності випадкових подій.

Перестановка – це упорядкована вибірка елементів з деякої множини n . Сполучення – це невпорядкована вибірка елементів з деякої множини n . У перестановці і поєднаннях ми можемо як допускати, так і не допускати повторень. Так, вибираючи два з трьох елементів a, b, c , ми отримуємо дев'ять перестановок з повтореннями:

$$aa, ab, ac, ba, bb, bc, ca, cb, cc,$$

і шість перестановок без повторень:

$$ab, ac, ba, bc, ca, cb.$$

Ми маємо також шість сполучень з повтореннями:

$$aa, bb, cc, ab, ac, bc,$$

і три сполучення без повторень:

$$ab, ac, bc.$$

Для підрахунку числа цих конфігурацій використовуються правила суми і добутку.

Назвемо множину, що містить n елементів, n -множиною.

Послідовність $(x_1, x_2, \dots, x_k)$ довжини k без повторюваних елементів з елементів даної n -множини назвемо k -розташуванням.

Сполучення k -підмножина даної n -множини називається k -сполученням.

Позначимо через C_n^k число k -сполучень з даних n елементів. Формулу для числа C_n^k отримаємо, розмірковуючи таким чином. Якщо кожне поєднання впорядкувати усіма можливими способами, то отримаємо всі k -послідовностей з n елементів, без повторень, тобто всі k -розташування [6, с. 10].

Іншими словами, сполучення з n елементів по k розраховується за формулою:

$$C_n^k \cdot k! = A_n^k, \quad (1)$$

де A_n^k – сполучення з n елементів по k ;

$k!$ – факторіал k -сполучень;

n – множина обраних елементів.

Факторіал розраховується за формулою:

$$k! = 1 \cdot 2 \cdot 3 \cdot \dots \cdot (k-1) \cdot k = P_n. \quad (2)$$

Звідки:

$$C_n^k = \frac{A_n^k}{k!} = \frac{n!}{(n-k)! k!}; \quad (3)$$

або

$$C_n^k = \frac{n(n-1)(n-2) \dots (n-k+1)}{k!}; \quad (4)$$

Припускаючи, що n і k – цілі позитивні числа і $0! = 1$, сформулюємо основні властивості сполучень. Основні властивості сполучень:

1. За умову беремо, що $C_n^0 = 1$;

2. $C_n^1 = n$;
3. $C_n^k = C_{n-k}^{n-k}$;
4. $C_n^k = C_{n-1}^{k-1} + C_{n-1}^k$;
5. $\sum_{i=0}^n C_n^i = 2^n$.

Отже, проведемо розрахунок кількості можливих комбінацій альтернативних стратегій.

Наочно принцип вибору стратегічних альтернатив можна зобразити у вигляді матриці (табл. 3), яку ми назвали «Табель альтернативності».

Таблиця 3. Табель альтернативності

Фактор розвитку \ № комбінації	1	2	3	4	5	...	$C_{n=12}^{k=6} = 924$
Виріб(в/В)						...	
Технологія(т/Т)						...	
Ринок(р/Р)						...	
Ціна(ц/Ц)						...	
Персонал(п/П)						...	
Кредитування(к/К)						...	
Фактор розвитку \ Комбінація	Втрцпк	вТрцпк	ВтрЦпк	ВТрцпК	ВТрцпК		ВТрЦП

*Примітка: розроблено автором за матеріалами власних досліджень

Табл. 3 ілюструє табель обліку обраних альтернативних комбінацій, кожна з яких пронумерована у заголовку кожного стовпчика, та закодована в основі кожного стовпчика за тим же принципом, що і в табл. 2. Зміст комбінації відображають заштриховані поля, розміщені горизонтально навпроти обраного до зміни фактора розвитку.

Умовно кількість нових та існуючих факторів розвитку (див. табл. 1) позначимо множиною, що містить n елементів, n -множиною. Загальну можливу кількість факторів розвитку, що складають підмножину k , даної n -множини назовемо k -сполученням. Встановивши, що множина $n = 12$, а відповідно множина $k = 6$, розраховуємо $n!$ та $k!$ сполучення з n елементів по k .

Підставимо у формулу 2 дані з табл. 1.

$$P_k = 1 * 2 * 3 * 4 * 5 * 6 = 720 = k!$$

$$P_n = 1 * 2 * 3 * 4 * 5 * 6 * 7 * 8 * 9 * 10 * 11 * 12 = 479001600 = n!$$

Далі за формулою 3 визначаємо кількість сполучень з n елементів по k :

$$C_{12}^6 = \frac{12!}{(12-6)!6!} = \frac{479001600}{518400} = 924$$

Встановлено, що кількість сполучень з 12-ти елементів по 6-ть, що послідовно змінюються, відповідає цифрі 924.

Визначена розрахункова кількість стратегічних альтернатив, що їх формують фактори розвитку «втрцпкВТРЦПК», складає 924 шт. Такий широкий набір альтернативних варіантів у виборі стратегій відкриває більш широкий вибір дій на перспективу.

Скориставшись поданим методологічним підходом та отримавши попередній портфель альтернативних стратегій, його піддають якісному аналізу. Висновком може бути рішення про його оптимальність або про необхідність доопрацювання. Аналізують портфель за такими критеріями:

- а) кількість альтернативних стратегій;
- б) повнота портфеля;
- в) незалежність стратегій;
- г) відповідність стратегій поставленим цілям.

Відбір стратегічних альтернатив за декількома критеріями у розрізі дозволить керівництву підприємств, які здебільшого і займаються плануванням діяльності, більш обґрунтовано підходити до їх вибору. А головне – кожному комбінацію напрямків (факторів) у загальній кількості варіантів їх сполучень неможливо залишити без уваги, без аналізу наслідків чи вимог, чи ресурсного забезпечення.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / В.О. Василенко. – 2-ге вид. – К.: ЦУЛ, 2005. – 541 с.
2. Клівець П.Г. Менеджмент: теорія і практика: навч. посіб. / П.Г. Клівець. – 3-тє вид., перероб. і доп. – Д.: Вид-во ДНУ, 2004. – 320 с.
3. Клівець П.Г. Стратегія підприємства: навч. посіб. / П.Г. Клівець. – К.: Академвидав, 2007. – 320 с.
4. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: підручник / Л.О. Лігоненко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 824 с.
5. Ліпич Л.Г. Вибір стратегічних альтернатив в стратегії зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств / Л.Г. Ліпич, А.О. Фатенок-Ткачук // Економічний простір. – 2009. – №23(1). – С. 31–42.
6. Холл М. Комбинаторика = Combinatorial Theory / М. Холл. – М.: Мир, 1970. – С. 9–13.

Надійшла до редколегії 21.10.2010.

УДК 331.108

О. В. Сардак*Донецький національний університет економіки і торгівлі імені М. Туган-Барановського***РОЗРОБКА СИСТЕМИ КОМПЕТЕНЦІЙ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті обґрунтовано необхідність застосування на підприємствах системи компетенцій персоналу. Запропоновано до використання підприємствами системи компетенцій працівників та визначено напрямки її застосування в управлінні персоналом.

Ключові слова: персонал, компетенції, компетентність, стандартний набір компетенцій, ідеальний набір компетенцій, система компетенцій.

В статье обоснована необходимость применения на предприятиях системы компетенций персонала. Предложена к использованию предприятиями система компетенций работников и определены направления ее применения в управлении персоналом.

Ключевые слова: персонал, компетенции, компетентность, стандартный набор компетенций, идеальный набор компетенций, система компетенций.

In the article the necessity of application in the enterprises of a system of personnel competences is grounded. The system of personnel competences is offered to the use in enterprises; directions of its use in a personnel management are certain.

Keywords: personnel, competence, competence, a standard set of competencies that perfect set of skills, system skills.

В умовах ринкової економіки особливої уваги потребують питання, пов'язані із удосконаленням і підвищенням ефективності процесу управління персоналом. В свою чергу, зростання дієвості управління людськими ресурсами підприємства можна досягти за допомогою розробки і впровадження у діяльність підприємств сучасних методів, форм та інструментів менеджменту [1]. При цьому важливого значення набувають питання визначення, оцінювання і розвитку компетенцій працівників, оскільки саме вони виступають основою конкурентоспроможності персоналу підприємств. Таким чином, питання формування і використання системи компетенцій персоналу на сучасному етапі є актуальними для будь-якого підприємства.

Питання, що пов'язані з розгляданням системи компетенцій персоналу, висвітлювалися у роботах таких вітчизняних і закордонних учених: М. Армстронг («Практика управління людськими ресурсами»); висвітлено аспекти управління персоналом, пов'язані з компетентністю; І.Б. Дуракова («Управління персоналом»); розкрито технологію формування компетенцій персоналу; Л.В. Карташова («Управління людськими ресурсами»); визначено найбільш важливі в сучасних умовах управлінські компетенції; Ю.Д. Красовський («Організаційна поведінка»); висвітлено аспекти часової управлінської орієнтації та особливості часової концепції поведінки персоналу; А.Я. Кібанов, І.Б. Дуракова («Управління персоналом організації»); розглянуто управління компетенціями як засіб реалізації кадрової стратегії організації; М.В. Сорокіна («Менеджмент торговельного підприємства»); наведено особливості розробки моделі оцінки персоналу; В.М. Колпаков, Г.А. Дмитренко («Стратегічний кадровий менеджмент»); розкрито специфіку підготовки персоналу стратегічного рівня, а також зміст управління розвитком професійних якостей управлінців.

Разом з тим, певні питання, що стосуються змістовного наповнення понять «компетенції» і «компетентність», залишаються суперечливими, а питання формування і використання системи компетенцій персоналу підприємства є недостатньо розробленими.

Актуальність проблеми, її теоретичне і практичне значення обумовили вибір теми дослідження, його мету і зміст.

Метою статті є розробка системи компетенцій працівників та визначення напрямків її застосування в управлінні персоналом підприємства.

У сучасних умовах актуальною є проблема виявлення компетенцій працівників, що забезпечують успішність їх діяльності у кожному конкретному підприємстві, тобто з урахуванням особливостей його місії, стратегії, типу корпоративної культури і стилю управління [2]. Так, у процесі управління персоналом важливо не тільки описати компетенції, а й чітко сформулювати поведінкові індикатори, які демонструють рівень реалізації кожної компетенції. Традиційно функціональні обов'язки персоналу описувалися за допомогою переліку основних функцій і дій, які потім поділяються на більш дрібні операції. Проаналізувавши якості, якими повинен володіти фахівець, щоб виконувати ці операції, і згрупувавши схожі елементи робочої поведінки, можна отримати опис компетенцій через поведінкові індикатори (стандартний набір компетенцій для виконання вимог посади) [3]. При цьому найефективніші працівники демонструють особливу поведінку, яку не завжди можна оцінити, аналізуючи формалізовані в регламентах посадові обов'язки. Таким чином, виявлення особливостей робочої поведінки «працівників-зірок» і доповнення ними стандартних вимог дозволяють отримати ідеальний набір компетенцій посади, за допомогою розвитку яких усі працівники зможуть досягти високих показників у роботі [4].

Поняття „компетенція” у сучасних умовах доцільно дати інтегроване визначення, згідно з яким компетенція – це сукупність необхідних для успішної діяльності і виконання поставлених завдань кваліфікаційних і особистісних якостей, якими володіє індивід (компетенції працівника); а також формально описані вимоги до кваліфікаційних та особистісних якостей працівника, за допомогою яких він може успішно виконати поставлене завдання (компетенції посади). В ідеальному випадку компетенції працівника повинні збігатися з компетенціями посади, яку він займає. Відповідно до цього під «компетентністю» слід розуміти сферу збігу компетенцій працівника і компетенцій посади.

В умовах ринкової економіки виникає об'єктивна необхідність у розробці і застосуванні підприємствами системи компетенцій персоналу, що дозволить вирішити, в першу чергу, такі важливі управлінські завдання, як [5; 6]:

- ефективний добір персоналу (його слід починати з визначення переліку необхідних працівникам компетенцій);
- оцінювання наявного персоналу (оцінка компетенцій дає відповідь на питання: чому працівник проявляє себе в роботі саме так і показує такі результати);
- делегування повноважень і розподіл завдань (на основі визначення сильних і слабких компетенцій працівників);
- формування єдиної корпоративної культури на підприємстві;
- коригування проблемної поведінки персоналу;
- забезпечення умов для реалізації внутрішнього потенціалу кожного працівника.

Нами пропонується до використання на підприємствах система компетенцій працівників підприємства (табл. 1). При цьому виділено 5 груп компетенцій персоналу: професійні (комплекс необхідних вимог до посади, основою яких є функції, які передбачені вимогами робочого місця), соціальні (цінності, установки), ділові (обумовлюють ефективність діяльності персоналу), особистісні (передбачають навички і якості, які є основою самоменеджменту і забезпечують можливості бути

лідером у колективі), управлінські (компетенції вищого рівня, оскільки вони забезпечують як стратегічний розвиток підприємства, так і реалізацію найвищих потреб і цілей працівників).

Таблиця 1. Система компетенцій працівників підприємства

Групи компетенцій	Субгрупи компетенцій	Перелік компетенцій
1	2	3
Професійні	<i>Професійні знання</i>	- володіння професійними знаннями на високому рівні; - чітка орієнтація в особливостях професії; - постійне оволодіння новими знаннями та вміннями у своїй професійній сфері
	<i>Професійні уміння і навички</i>	- володіння професійними уміннями і навичками; - чітке усвідомлення рівня власного потенціалу професійної компетентності; - інтерес до суміжних сфер діяльності; - здатність до оновлення професійного досвіду; - здатність до творчого використання професійного досвіду
Соціальні	<i>Корпоративність</i>	- уявлення про підприємство як про довготривалого роботодавця; - знання особливостей роботи підприємства; - орієнтація на корпоративні цінності; - позитивне сприйняття норм і правил поведінки, що запроваджені на підприємстві
	<i>Етика</i>	- чітке дотримання професійних норм; - дотримання загальнолюдських моральних норм
	<i>Командна ефективність</i>	- розподіл відповідальності; - командне лідерство; - командна робота; - управління конфліктами; - послідовність дій
	<i>Соціальна взаємодія</i>	- підтримання добрих відносин з усіма членами колективу; - здатність викликати довіру в оточуючих; - взаємодопомога
	<i>Соціальна чутливість</i>	- активне слухання; - емпатія; - відкритість; - уміння зрозуміти особливості психології людей
Ділові	<i>Адаптивні компетенції</i>	- гнучкість; - здатність до швидкої адаптації; - емоційна врівноваженість; - стресостійкість
	<i>Комунікативні навички</i>	- навички усної комунікації; - навички письмової комунікації; - взаємодія; - уміння слухати; - наявність інтеграційних здібностей
	<i>Успішність у вирішенні проблем</i>	- планування діяльності; - аналітичне мислення; - концептуальне мислення; - управління ризиками; - організованість
	<i>Орієнтація на клієнта</i>	- орієнтація на потреби клієнтів; - спрямування індивідуальних та/або групових зусиль на програми і послуги, що відповідають очікуванням клієнтів; - здатність поглянути на проблему очима клієнта; - пошук рішення, яке є оптимальним для споживача; - підтримка довгострокових сприятливих відносин з клієнтами

Продовження таблиці 1

1	2	3
	<i>Креативність</i>	- активна генерація нових ідей; - творчий підхід до реалізації нових ідей; - постійний пошук нових форм і методів роботи
	<i>Інноваційність</i>	- інноваційне мислення; - творче мислення; - управління змінами; - позитивне ставлення до інновацій; - активний пошук нових можливостей; - ініціатива щодо розробки і впровадження інновацій; - позитивне сприйняття «інноваційної атмосфери» у колективі
Особистісні	<i>Мотивація</i>	- залученість до роботи; - здатність активно ініціювати і виконувати роботу; - оптимізм; - упевненість в успіху
	<i>Орієнтація на досягнення</i>	- дотримання встановлених стандартів якості; - позитивний досвід у вирішенні завдань і досягненні цілей; - спрямованість на подолання перешкод; - амбіційність
	<i>Незалежність</i>	- адекватність самооцінки; - власна аргументована позиція стосовно найважливіших питань і шляхів вирішення проблем
	<i>Стратегічна орієнтація</i>	- стратегічне планування діяльності; - стратегічне мислення
	<i>Прийняття рішень</i>	- уміння визначати проблеми; - здатність до концептуального мислення; - комплексний підхід до прийняття управлінських рішень, що стосуються різних сфер діяльності підприємства; - використання зворотного зв'язку
	<i>Формування трудового процесу</i>	- здатність організовувати роботу підлеглих; - уміння визначити і забезпечити необхідні робочі взаємовідносини; - здатність здійснювати дійову розстановку працівників по робочих місцях
	<i>Делегування повноважень</i>	- уміння передавати частину своїх завдань підлеглим; - здатність визначати справи, які доцільно делегувати; - уміння визначати завдання, що не підлягають делегуванню; - здатність визначити працівника, який найефективніше виконає делеговане повноваження
	<i>Лідерські якості</i>	- ентузіазм; - здатність до отримання репутації визнаного лідера у колективі; - вміння забезпечити стабільну поведінку працівників; - висока вимогливість до себе і до працівників; - вміння забезпечити емоційну підтримку працівникам; - здатність виявляти найкращі якості в інших людей.

Запропонована у табл. 1 система компетенцій персоналу за своїм змістом являє собою набір чітких характеристик ідеальних працівників підприємства. Таким чином, точно визначивши поведінковий портрет працівника (профіль успіху, що відображає необхідні якості, характеристики і міру виразності кожної з характеристик), підприємство може вирішити важливі завдання у таких напрямках управління персоналом, як: формування вимог до кандидатів на вакантні посади і їх оцінювання; проведення поточного періодичного оцінювання персоналу; управління роз-

витком персоналу (професійне навчання, планування ділової кар'єри, формування кадрового резерву); управління рухом персоналу; розробка системи мотивації персоналу; соціальний розвиток колективу; формування корпоративної культури; управління лояльністю персоналу; підвищення ефективності роботи персоналу.

Слід відзначити, що залежно від місця в структурній ієрархії, специфіки посади, функцій працівника, змісту управлінських завдань у певній організаційній ситуації і т.ін. представлена у табл. 1 система компетенцій може підлягати відповідній модифікації.

В якості інструментів оцінки і розвитку компетенцій персоналу на підприємствах можна застосовувати: Assessment Centre, план assessment-розвитку, тренінги, сесії, семінари, конференції, атестації персоналу (для створення програми індивідуальних і корпоративних компетенцій).

Таким чином:

1. В умовах ринку виникає об'єктивна необхідність у застосуванні підприємствами системи компетенцій персоналу, що дозволить вирішити ряд важливих управлінських завдань зокрема: ефективний добір персоналу, оцінювання наявного персоналу, делегування повноважень і розподіл завдань, формування єдиної корпоративної культури на підприємстві, забезпечення умов для реалізації внутрішнього потенціалу кожного працівника, коригування проблемної поведінки персоналу.

2. Запропонована система компетенцій персоналу являє собою набір чітких характеристик ідеальних працівників; при цьому доцільно виділяти 5 груп компетенцій: професійні, соціальні, ділові, особистісні, управлінські.

3. Напрямами застосування системи компетенцій в управлінні персоналом є: формування вимог до кандидатів на вакантні посади та їх оцінювання; проведення поточного періодичного оцінювання; управління розвитком персоналу; розробка системи мотивації; соціальний розвиток колективу; формування корпоративної культури; управління лояльністю і підвищення ефективності роботи персоналу.

У перспективі дослідження має проводитись у напрямку розробки моделі компетенцій персоналу в умовах маркетингової орієнтації підприємства.

Застосування підприємствами системи компетенцій на всіх етапах процесу управління персоналом дозволить досягти його ефективності за рахунок зростання конкурентоспроможності працівників підприємства.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. – СПб.: Питер, 2004. – С. 271–280.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. – М.: ИНФРА-М, 2005.
3. Виноградський М.Д. Управління персоналом : навч. посіб. / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – С. 150–158.
4. Управление персоналом : учебник / [И.Б. Дуракова и др.]; под общ. ред. д.е.н., проф. И.Б. Дураковой. – М.: ИНФРА-М, 2009. – С. 165–189.
5. Слиньков В.Н. Персонал и его менеджмент: практические рекомендации / В.Н. Слиньков. – К.: КНТУ, 2007. – С. 64–68.
6. Управління людськими ресурсами : філософські засади : навч. посіб. / під ред. д.ф.н., проф. В.Г. Воронкової. – К.: Професіонал, 2006. – С. 354–355.

Надійшла до редколегії 18.05.2010.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 330. 4

Л. В. Дрожжина

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ОПТИМІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНОЇ КОМПАНІЇ НА РИНКУ ЖИТЛА

У статті запропоновано модель оптимізації діяльності будівельної компанії на ринку житла з урахуванням взаємовідносин будівельної компанії з муніципальними органами.

Ключові слова: ринок житла, попит на житло, оптимізація діяльності будівельної компанії, взаємодія з муніципальними органами.

В статье предложена модель оптимизации деятельности строительной компании на рынке жилья с учетом взаимоотношения строительной компании с муниципальными органами.

Ключевые слова: рынок жилья, спрос на жилье, оптимизация деятельности строительной компании, взаимодействие с муниципальными органами.

The paper presents a model of optimization of the construction of the housing market in view of the construction company relationships with municipal authorities.

Keywords: housing market, demand for housing, optimization services are also a construction company, interacting with municipal authorities.

Ринок житла відіграє значну роль в економіці кожної держави. З одного боку він виступає локальним ринком, забезпечуючи потреби місцевого населення, а з іншого – він суттєво впливає на функціонування всієї економічної системи через механізм своєї взаємозалежності з іншими елементами інфраструктури країни. Ще однією проблемою на ринку житла є виникнення дисбалансів між пропозицією житла та платіжоспроможним попитом населення, які виникають в результаті високої вартості будівництва житла та високої частки житла, яку муніципалітет отримує в свою власність при введенні житла за рахунок приватних будівельних компаній.

Таким чином, актуальність дослідження обумовлена необхідністю визначення для будівельної компанії типу проекту житлового будівництва при умові максимізації прибутку та у взаємодії з муніципальними органами.

У вітчизняній і зарубіжній літературі неодноразово досліджувались питання використання математичних моделей та методів для оптимізації будівельної компанії. Однак існують проблеми, пов'язані з оптимізацією кредитної політики підприємства, які опрацьовані недостатньо.

Метою роботи є визначення конкретного проекту житлового будівництва з урахуванням попиту на житло та частки квартир, які будуть передані муніципалітету на засадах математичного моделювання.

Дослідження основних тенденцій, факторів розвитку та перспектив ринку житла виступає досить актуальним на теперішній час. Український ринок житла характеризується значною нестабільністю, непередбачуваністю та стихійністю рухів. В

умовах неспроможності держави фінансувати житлове будівництво у повному обсязі, який відповідає сьогодишнім потребам населення, особливого значення набуває необхідність формування ринку житла як основного елемента державної політики в сфері реалізації її соціальних функцій на державному та регіональних рівнях.

Ще однією проблемою на ринку житла є виникнення дисбалансів між пропозицією житла та платоспроможним попитом населення, які виникають у результаті високої вартості будівництва житла та високої частки житла, яку муніципалітет отримує в свою власність при введенні житла за рахунок приватних будівельних компаній.

За минуле десятиліття в Україні відбулися кардинальні зміни в житловому секторі, пов'язані з переходом країни на ринкові умови господарювання. Держава перестала бути основним гравцем на ринку житла. Вихід держави з цього ринку, на жаль, не компенсувався своєчасним створенням нових механізмів залучення коштів у житлове будівництво, що успішно діють в країнах Заходу. Внаслідок відходу держави з ринку житла в житловій сфері України виникла щонайглибша криза. Її прояви багатолікі:

1) в країні різко знизилися темпи житлового будівництва та обсяги його введення в дію. Фінансування ж будівництва житла з державного бюджету за цей період зменшилося в 60 разів;

2) різко знизилися темпи вирішення житлової проблеми. З урахуванням нинішніх темпів, знадобиться 50–60 років для того, щоб люди, котрі стоять у черзі, отримали квартиру. Багато їх втратили на це надію і розпрощалися з планами одержати житло від держави. Черга за десять років скоротилася фактично на 1 млн. сімей. Люди дедалі більше покладаються не на державу, а на власні сили. Проте в черзі ще перебувають майже 1,8 млн. сімей. В основному це так звані пільговики чи інші категорії громадян, яким купити свою квартиру явно не по кишені;

3) до негативних явищ, що виникли в житловому секторі, слід також зарахувати значне зменшення частки капіталовкладень на житлове будівництво в структурі валового внутрішнього продукту України.

Що ж стосується самого будівельного комплексу країни, то в результаті зменшення обсягів будівництва він сьогодні практично паралізований. Його потужності використовуються на 15–20%, хоч в країні є понад 10 тисяч різних будівельних організацій. Спостерігається депрофесіоналізація будівельників, пов'язана з відсутністю замовлень і джерел фінансування.

Житлова проблема в країні має й інші аспекти. Вкрай складно буде розв'язати питання отримання житла молодими сім'ями, які не мають необхідних доходів, звільненими в запас військовими та деякими іншими соціальними категоріями населення. Заходи, яких вживає у цій сфері уряд із використанням коштів державного бюджету, явно недостатні і не можуть кардинально вплинути на ситуацію.

Особливо контрастне становище з забезпеченням житлом в Україні на тлі стандартів розвинених країн у цій сфері. Там стало нормальною практикою, що людина має можливість 7–8 разів упродовж свого життя поміняти житло, поліпшивши при цьому своє становище в суспільстві. Є країни, де люди міняють житло кожні п'ять років. Причому треба зробити застереження: йдеться не про товстосумів, а про так званий середній клас, що становить до 80% усього населення розвинених країн.

В Україні ж фактично продовжують діяти сформовані ще за радянських часів

стандарти забезпечення житлом. Діє радянський житловий кодекс. Багато людей взагалі не мають власного житла. 3,5 млн. сімей і самотніх людей мешкають у комунальних квартирах, гуртожитках чи орендують житло у приватних осіб. Понад 7 млн. чоловік мешкають в аварійних будинках або в будинках, що незабаром стануть аварійними. Понад 7 млн. чоловік забезпечені житлом у розмірі менше 7 кв. м на людину.

Об'єктивні передумови розвитку ринку житла – це те, що міста й інші населені пункти мають у своєму розпорядженні значні земельні ресурси. Їх можна використати для житлового будівництва, це понад 600 тис. га землі, у тому числі 120 тис. га у містах. На цих землях у містах може бути побудовано понад 30 млн. кв. м житла. Коли в центрах міст буде звільнено території під численними підприємствами, що є нонсенсом для сучасної практики містобудування, то можливості територіального розширення ринку житла стануть ще більшими.

Житло, житлове будівництво зокрема, стає головним пріоритетом економічної реформи, що визначається рядом факторів.

По-перше, можливістю залучення та використання коштів населення як основного інвестора міського господарства, що одночасно зміцнює фінансову систему.

По-друге, реально та безпосередньо вкладаються кошти для підвищення рівня життя мешканців міста.

По-третє, позитивний вплив житлового будівництва на вирішення ряду гострих соціальних проблем, включаючи безробіття.

Для вирішення житлової проблеми вдалось залучити самого громадянина, перекладаючи на нього відповідальність за отримання та подальшу експлуатацію й утримання свого житла. В свою чергу цей процес значно активізував вторинний ринок житла.

Створюється ситуація, коли громадянин, який бажає покращити свої житлові умови, повинен купувати житло на вільному ринку житла, але так вирішити своє житлове питання в змозі не кожен у зв'язку з високими цінами на житло. Навіть громадяни з середнім доходом не можуть придбати достойне житло на ринку.

Тому необхідна державна підтримка в вирішенні житлової проблеми, а для тих верств населення, які потребують соціального захисту, житло необхідно передати в найм або оренду безкоштовно.

Тобто потрібні нові підходи, нові ідеї на основі ринкових відносин, активного розвитку як первинного, так і вторинного ринку житла. Слід зазначити, що ринок житла є основою для ринку споживання, необхідною умовою виникнення та динамічного розвитку також і ринку праці. Він несе в собі колосальний соціальний заряд, тому що немає більш важливого товару, крім продуктів харчування для сім'ї, як житло.

Ситуація загострюється тим, що низька платоспроможність населення стикається з постійним збільшенням вартості будівництва житла. Оцінюючи прибуток та збереження сім'ї, яка бажає покращити свої житлові умови, можна зазначити, що для більшості громадян найбільш доступним та ефективним способом покращання житлових умов є іпотечне кредитування будівництва або купівлі житла.

Слідом за формуванням первинного ринку житла створюється вторинний ринок. Поява та розвиток вторинного ринку житла є завершальною стадією формування самофінансуючої системи іпотечного кредитування житлового будівництва.

На сьогодні, завдяки приватизації державного житлового фонду, практично

сформувався ринок житла, і громадяни отримали можливість вирішувати свої житлові проблеми залежно від своїх фінансових можливостей і потреб у житлі.

Так, щорічно в Україні здійснюється близько 250 тисяч договорів купівлі-продажу житла майже на 5 млрд грн. У процесі приватизації житла та діючого ринку житла вирішується також питання розселення сімей з комунальних квартир, більш економічного їх використання шляхом добровільної заміни квартири з надлишками житлової площі на меншу. Особливо активно працюють ринки житла в Києві, Харкові, Дніпропетровську, Львові, Сімферополі, де діють сотні ріелтерських агенцій та контор.

Розглянемо детальніше наступне завдання. Будівельна компанія прагне побудувати в місті житловий будинок, в якому буде декілька типів квартир різної вартості та різної площі. Муніципальні органи безкоштовно надають земельну ділянку під будівництво житла при умові, що будівельна компанія надасть муніципалітету певну кількість квартир кожного типу. Якщо ж будівельна компанія надасть лише частину із заявленої кількості квартир, то муніципалітет згоден піти на компроміс, якщо ця частина не менша від мінімально встановленої величини та за частину невиконаного зобов'язання будівельна компанія сплатить суму, рівну частці від вартості земельної ділянки. Потрібно враховувати, що вартість зведення та ціна реалізації одного квадратного метра є випадкові величини.

Необхідно, виходячи з умови, що будівельна компанія хоче максимізувати при цьому свій прибуток від реалізації житла:

1) визначити загальну кількість квартир кожного типу, які потрібно спорудити будівельній компанії;

2) визначити кількість квартир кожного типу, яку потрібно передати у муніципальну власність;

3) визначити, яку частку від вартості землі потрібно доплатити муніципальним органам у разі невиконання їхнього замовлення на житло різних типів.

Побудуємо математичну модель.

Введемо позначення:

c_{ij} – ціна реалізації 1 кв.м житла i -го типу при j -й економічній ситуації на ринку, ($i=1,2,\dots,k, j=1,2,\dots,m$);

p_j – ймовірність j -й економічної ситуації;

C – ціна земельної ділянки, наданої муніципальними органами будівельній компанії під будівництво житла;

B_i – заявлена потреба муніципальних органів на житло i -го типу ($i=1,2,\dots,k$);

$B_i^{\min}$ – мінімальний рівень житла i -го типу, який потрібно віддати будівельній компанії муніципальним органам;

K – власний капітал будівельної компанії;

R – потреба в кредитних ресурсах;

n_i – кількість квартир i -го типу;

k_i – площа в кв.м квартири i -го типу;

$q_i(n_i)$ – функція витрат на будівництво 1 кв.м. житла i -го типу;

$S_i^{\min}, S_i^{\max}$ – спрогнозований попит на житло i -го типу (відповідно мінімальний та максимальний)

R_0 – верхнє обмеження на сукупний кредитний ресурс, який може бути притягнтий у житловий сектор для кредитування житлового будівництва;

g – гарантована ставка доходності, яку може отримати будівельна компанія, зробивши не ризикові вкладення;

r – процентна ставка, по якій будівельна компанія може отримати необхідний кредит на фінансовому ринку;

α – мінімальна частка житлової площі, яка повинна бути передана муніципалітету.

Зауважимо, що для побудови такої моделі потрібно враховувати результати дослідження по моделюванню та прогнозуванню попиту на житло кожного виду та побудувати функції залежності витрат на будівництво 1 кв.м житла кожного типу від кількості квартир.

Модель має вигляд:

$$\sum_{i=1}^m (n_i - b_i) k_i \sum_{j=1}^p c_{ij} p_j - \sum_{i=1}^m (n_i - b_i) k_i q_i (n_i) - \left(1 - \frac{\sum_{i=1}^m b_i k_i}{\sum_{i=1}^m B_i k_i} \right) \times C \rightarrow \max$$

$$B_i^{\min} \leq b_i \leq B_i, i = 1, 2, \dots, 3,$$

$$\frac{\sum_{i=1}^m b_i k_i}{\sum_{i=1}^m B_i k_i} \geq a,$$

$$S_i^{\min} \leq n_i - b_i \leq S_i^{\max},$$

$$\sum_{i=1}^m n_i k_i q_i - K \leq R_0,$$

$$\sum_{i=1}^m (n_i - b_i) k_i \sum_{j=1}^p c_{ij} p_j - \sum_{i=1}^m (n_i - b_i) k_i q_i (n_i) - \left(1 - \frac{\sum_{i=1}^m b_i k_i}{\sum_{i=1}^m B_i k_i} \right) \times C -$$

$$- \left(\sum_{i=1}^m n_i k_i q_i (n_i) - K \right) (1 + r) \geq K(1 + g),$$

$$0 < a < 1,$$

$$b_i, n_i - \text{цілі, невід'ємні.}$$

У даній моделі невідомими змінними є: n_i – кількість квартир i -го типу та b_i – кількість квартир i -го типу, які будівельна компанія передає в муніципальну власність.

Критерій оптимальності (цільова функція) показує, що будівельна компанія максимізує очікуваний прибуток після передачі частини житла в муніципальну власність та доплати за земельну ділянку в разі невиконання замовлення. При цьому повинні виконуватися обмеження:

- потрібні будівельній компанії кредити не повинні перевищувати кредитних ресурсів, доступних для житлового сектора;

- очікувані надходження від реалізації житла за вирахуванням витрат по погашенню кредиту, витрат на будівництво та витрат на оплату земельної ділянки, тобто прибуток повинен бути не меншим від очікуваного гарантованого доходу;

- кількість квартир, які передаються муніципалітету, задовольняють його вимоги;

- кількість квартир, які залишаються будівельній компанії, повинна бути обрана в залежності від попиту.

Запропонована модель є цілочисельною та нелінійною. Для розрахунків по моделі у силу її складності можна застосувати методи імітаційного моделювання.

Зауважимо, що в даній моделі передбачається, що тривалість будівництва рівно рік.

За допомогою запропонованої моделі були зроблені розрахунки, які підтвердили її працездатність та ефективність.

Запропонована модель дозволяє оптимізувати діяльність будівельної компанії з урахуванням її взаємодії з муніципальними органами. Застосування моделі дозволить поліпшити роботу будівельної компанії на ринку житла.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Хачатрян С.Р. Методы и модели решения экономических задач / С.Р. Хачатрян, М.В. Пинегина, В.П. Буянов. – М.: Экзамен, 2005. – 384 с.
2. Фаерман Е.Ю. Государственная поддержка жилищных рынков: межрегиональный разрез / Е.Ю. Фаерман, С.Р. Хачатрян // Экономика и математические методы. – 2004. – Т. 40. – № 2. – С. 12–18.
3. Типология и анализ экономико-математических моделей рынка воспроизводства жилья / [Е.Ю. Фаерман, С.Р. Хачатрян, Н.Е. Егорова и др.]. – М.: ЦЭМИ РАН, 1997. – 320 с.
4. Экономика недвижимости: учеб. пособ. / под ред. А.В. Кузнецова. – М.: Дело, 1999. – 236 с.

Надійшла до редколегії 10.10.2010.

В. В. Огліх, Н. В. Левченко*Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара***ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА
НА ЗАСАДАХ ОПТИМІЗАЦІЇ РОЗПОДІЛУ ЗЕМЕЛЬНОГО ФОНДУ**

У статті проаналізовано існуючий стан та розподіл земельного фонду України. Розглянуті декілька підходів щодо вирішення проблем аграрного сектора. Розроблено методологію визначення оптимальних пропорцій сільськогосподарського виробництва в умовах невизначеності.

Ключові слова: сівозміна, сільське господарство, оптимальні пропорції.

В статье проанализировано текущее состояние и распределение земельного фонда Украины. Рассмотрено несколько подходов решения проблем аграрного сектора. Разработано методологию определения оптимальных пропорций сельскохозяйственного производства в условиях неопределенности.

Ключевые слова: севооборот, сельское хозяйство, оптимальные пропорции.

The article analyzes current situation and distribution of land resources in Ukraine. It describes some approaches of solving agrarian sector problems. Methodology for determining the optimal proportions of agricultural production in uncertain conditions is offered.

Keywords: crop rotation, agriculture, optimal proportions.

Агропродовольчий сектор України займає одне з провідних місць у системі національної економіки. Як справедливо відзначив міністр аграрної політики України М. Присяжнюк, питома вага його вкладу у валовий внутрішній продукт країни, формування державного бюджету, експортний потенціал держави постійно зростає. Вітчизняний агропродовольчий сектор намагається стати конкурентоспроможним на аграрних ринках, збільшується його частка у загальносвітових обсягах виробництва стратегічно важливих видів сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів. Зростає споживання основних продуктів харчування населенням України. Практикою доведено, що зростання ВВП за рахунок агропродовольчого сектора ефективніше сприяє зменшенню бідності населення, ніж зростання ВВП за рахунок інших галузей економіки, що має особливо важливе значення у періоди кризових економічних явищ [1, с. 2].

Україна має високий аграрний ресурс. Однак отримувати конкурентоспроможну продукцію не дозволяє використання застарілих ресурсо-, енергоємних технологій, техніко-технологічна відсталість вітчизняного аграрного виробництва. Технологічний розрив, який стосується агропромислового комплексу, між Україною і промислово розвинутими країнами, невпинно збільшується. Під загрозою опинилися економічний суверенітет і продовольча безпека країни. Розподіл земельного фонду як територіального ресурсу, за цільовим призначенням не базується на економічній доцільності та екологічній обґрунтованості. Сільськогосподарська освоєність земельного фонду України досягла 70%, чого не дозволяє собі жодна з розвинутих країн світу (у Франції сягає 41,9%, ФРН – 32,5%, США – 26,5%). Розширення орних земель до розмірів, неприпустимих для розвинутих країн світу, погіршило її якісний стан, збільшило енергоспоживання, яке не відповідає підвищенню продуктивності галузі, порушило екологічну рівновагу навколишнього середовища. Загальні щорічні збитки від ерозії ґрунтів перевищують 5 млрд. дол., а втрати чистого прибутку наближаються до 3 млрд. дол. [2].

У сучасному землеробстві з поглибленням процесів спеціалізації та концентрації виробництва зростає роль сівозмін. При вирощуванні сільськогосподарських культур застосування лише добрив, зрошень та пестицидів не дає можливості повністю позбутись бур'янів, шкідників та хвороб. Результати досліджень Інституту земле-

робства та інших науково-дослідних установ Української академії аграрних наук доводять, що науково обґрунтована сівозміна є основою землеробства, запорукою його стабільності, оскільки істотно впливає на водний, поживний, біологічний режими ґрунту, швидкість детоксикації шкідливих речовин, які надходять у ґрунт у процесі сільськогосподарського виробництва [3, с. 1–2].

Можна зробити висновок про те, що в Україні значно знизилася ефективність використання землі як основи сільськогосподарського виробництва. Галуzeвий розподіл земель, структурна і екологічна незбалансованість земельного фонду значно знижують ефективність використання земель та їх охорону. Існуючі системи землеробства не відповідають змінам у виробничих відносинах, соціальній, економічній, енергетичній та екологічній дійсності.

Вийти із такого складного становища, в яке потрапила Україна, можливо лише через реалізацію на національному рівні комплексу невідкладних заходів щодо структурної перебудови землекористування, родючості та охорони земель на основі виваженої програми дій, опираючись на узагальнені результати наукових досліджень у галузі агрохімії, ґрунтознавства, економіки, екології, права тощо.

Відтворення ресурсів в аграрному виробництві, зокрема рослинництві, при реалізації виробничих процесів є досить специфічним у порівнянні з іншими галузями народного господарства. Процес відтворення носить не тільки фінансовий (матеріальний), але й екологічний характер, адже основним ресурсом аграрного виробництва в рослинництві є земельні ресурси [5, с. 3–6]. У книзі [5] запропоновано інноваційні високопродуктивні технології аграрного виробництва для чотирьох рівнів ресурсного забезпечення агропідприємств: від варіанта мінімально необхідного переліку агротехнічних операцій при мінімальному застосуванні добрив та з використанням традиційних найпоширеніших зразків вітчизняної техніки до варіанта використання інноваційних високих технологій із застосуванням усього необхідного комплексу добрив і засобів захисту рослин та високопродуктивної новітньої техніки як вітчизняного виробництва, так і виробництва провідних фірм світу. Враховано особливості ґрунтів та науково обґрунтовано найкращі попередники для зернових, зернобобових, круп'яних та технічних культур.

У [3] розроблено і рекомендовано системи сівозмін, що ґрунтуються на зональному принципі розвитку землеробства в Україні. Методичні рекомендації щодо оптимального співвідношення сільськогосподарських культур у сівозмінах різних ґрунтово-кліматичних зон були підготовлені з метою надання допомоги суб'єктам господарювання різних форм власності, які займаються вирощуванням сільськогосподарських культур, в організації виробничої діяльності, яка може забезпечити збереження продуктивності сільськогосподарських угідь, підвищити їх екологічну стійкість та родючість ґрунтів.

Деякі шляхи вирішення проблеми галузевого розподілу земель, структурної і екологічної незбалансованості земельного фонду України, що значно знижують ефективність використання та охорони земель відображено в [4]. Було визначено структуру посівних площ по основних природно-сільськогосподарських регіонах, а також допустимі нормативи періодичності вирощування основних сільськогосподарських культур на одному й тому ж полі.

Наприкінці XX і на початку XXI ст. набуло широкого розповсюдження використання економіко-математичних методів та моделей у дослідженні економічних процесів, у тому числі і сільськогосподарського виробництва. Найбільшого розповсюдження дістали лінійні оптимізаційні моделі. Одна з таких моделей наведена у [6, с. 161–164]. Як критерій оптимальності пропонується максимізація чистого прибутку всіх галузей сільського господарства. В якості обмежень моделі виступають три групи виробничих обмежень. Перша група враховує обмеження щодо ресурсів

ріллі, сіножаті, трудових ресурсів. Друга – обмеження щодо гарантованого (державне замовлення або внутрішньогосподарські потреби) обсягу виробництва найважливіших видів продукції. Третя – обмеження щодо раціонів годівлі худоби і птиці, дотримання сівозмін. Незважаючи на врахування в моделі великої кількості факторів та обмежень сільськогосподарського виробництва, в модель не включені обмеження щодо використання основних видів добрив, виділення коштів на матеріально-технічне переоснащення, а також мінливість погоди та невизначеність ринкового середовища. Але ці фактори дуже важливі і таке спрощення моделі приводить до отримання неадекватних та невідповідних дійсності результатів, які не можуть бути використані на практиці.

У [7] пропонується підхід, який дає можливість врахувати невизначеність. Розглядається завдання знаходження оптимальних обсягів реалізації сільськогосподарської продукції, які забезпечать максимальний прибуток. При цьому оптимізується структура посівних площ під пшеницею та цукровими буряками. Для моделювання погодної невизначеності із сукупності можливих станів середовища виділяються п'ять станів, кожному з яких відповідають певні погодні умови та зіставляється результат сільськогосподарської діяльності. Зазначимо, що з усіх об'єктивних обмежень аграрного виробництва враховані лише обмеження щодо використання площі, а також зроблено акцент лише на погодній невизначеності функціонування сільськогосподарського виробництва. Для отримання більш точних результатів доцільно включити в процес моделювання й інші невизначені та слабопрогнозовані фактори, які суттєво впливають на результати сільськогосподарського виробництва. Це стосується ринкових чинників впливу, маневрування ресурсами та ін.

Актуальність дослідження, а також відсутність підходу, що надає комплексне вирішення існуючих проблем сільського господарства, обумовлюють мету дослідження – розробка інструментарію визначення оптимальних пропорцій аграрного сектора України для підвищення його ефективності за умов нечіткої вхідної інформації.

У [8] була запропонована дискретна нелінійна динамічна модель умовної оптимізації пропорцій аграрного сектора. В наведеній моделі цільова функція

$$\sum_{t=1}^n \sum_{j \in S} \sum_{i \in G} c(x_{ij}(t)) \cdot x_{ij}(t) - \text{максимізація валового прибутку всіх галузей сільського}$$

господарства. При цьому враховується вплив ринкової ситуації на ціни сільськогосподарської продукції $c(x_{ij}(t))$, які є не сталими параметрами, а функціями від обсягу виробництва.

Обмеження завдання враховують:

- використання земельних угідь повинно не перевищувати їх наявність ($b_i(t)$);
- використання праці (a_{ji}) в сільському господарстві має не перевищувати її прогнозовану величину ($B_i T_i$);
- використання коштів на відновлення основних засобів (b_{ij}^I) має не перевищувати заплановані бюджетні кошти на задоволення потреб в ОВФ (c^I);
- використання мінеральних та органічних добрив ($c_{ji}^m(t)$) повинно не перевищувати їх заплановану кількість ($d_i^m(t)$);
- повинна бути забезпечена потреба сільськогосподарських тварин та птиці у кормах різноманітних зоотехнічних груп (h'_{ij}) при дотриманні визначених пропорцій між ними та в перетравлюваному протеїні (h_{ij});
- виробництво сільськогосподарської продукції повинно забезпечувати повну потребу населення у продуктах харчування по раціональних нормах ($N_i(t)$).

Однак у такому підході до моделювання не враховуються слабоформалізовані і неформалізовані аспекти проблемних ситуацій процесу відтворення в сільському господарстві, пов'язаних з відсутністю інформації про ймовірності стану зовнішніх

умов господарювання, нечіткою природою аграрного сектора, наявністю великої кількості якісних чинників, невизначеністю ринкових цін на продукцію та ін. Тому доцільно розглянути нечіткий варіант завдання визначення оптимальної територіально-галузевої структури сільськогосподарського виробництва.

Нечітка модель будується на таких припущеннях:

1) валовий прибуток Z всіх галузей сільського господарства має досягти бажаного значення, скоригованого на невизначеність ринкового середовища, мінливість природи та ін.;

2) обмеження на використання земельних угідь, використання праці в сільському господарстві, використання коштів на відновлення основних засобів, використання мінеральних та органічних добрив, забезпечення потреб сільськогосподарських тварин у кормах різноманітних зоотехнічних груп та в перетравлюваному протеїні, виробництво сільськогосподарської продукції для забезпечення повної потреби населення у продуктах харчування по раціональних нормах можуть бути недотримані в тій чи іншій мірі.

Таким чином, маємо нечітко сформульовану мету й обмеження, тому для моделювання завдання доцільно використовувати підхід Белмана-Заде.

Нехай, $z0$ – задана бажана величина цільової функції Z , $v0$ – граничне відхилення від цього значення, зокрема якщо $z(x) < z0 - v0$ ми маємо сильне порушення нерівності $z(x) \geq z0$. Введемо нечіткі множини цілі та обмежень.

Функцію належності для нечіткої функції цілі можна визначити таким чином:

$$\mu_z(x) = \begin{cases} 0, & \text{якщо } z(x) \leq z0 - v0 \\ \mu_{z0}(x), & \text{якщо } z0 - v0 < z(x) < z0 \\ 1, & \text{якщо } z(x) \geq z0 \end{cases} \quad (1)$$

Якщо виявиться, що за нестабільних умов реалізації продукції прибуток менший від різниці між встановленим рівнем $z0$ та його граничною величиною $z0 - v0$, то знайдені пропорції виробництва не відповідають оптимальним умовам і належність такого розв'язку множині можливих рішень мінімальна і відповідає нульовому значенню функції належності. Коли ж одержаний прибуток від реалізації обраного об'єму продукції більший від заданої величини можливих прибутків аграрного сектора, що, в свою чергу, означає найбільшу вірогідність належності розв'язку множині допустимих значень розв'язків, функція належності вважається рівною 1. У разі, коли значення очікуваних прибутків є меншим від заданої величини прибутку проте більшим, ніж різниця між заданою величиною прибутку та його граничним значенням, функція належності приймає значення, що лінійно залежить від очікуваного прибутку і лежить на відрізку від 0 до 1 залежно від досягнення бажаного рівня $z0$. Тоді функція належності $\mu_z(x)$ буде мати вигляд (2):

$$\mu_z(x) = \begin{cases} 0, & \text{якщо } z(x) \leq z0 - v0 \\ \frac{z(x) - (z0 - v0)}{v0}, & \text{якщо } z0 - v0 < z(x) < z0 \\ 1, & \text{якщо } z(x) \geq z0 \end{cases} \quad (2)$$

Аналогічно визначимо функцію належності для нечітких обмежень $g_i(x)$. Нехай w_i – запас ресурсу i , а v_i – пороговий рівень його поповнення. $g_i(x)$ – нечітка множина, яка характеризується за допомогою функції належності $\mu_i(g_i) : R \rightarrow [0, 1]$. Зокрема,

$$\mu_i(g_i(x)) = \begin{cases} 0, & \text{якщо } g_i(x) > w_i + v_i \\ \in [0, 1], & \text{якщо } w_i < g_i(x) \leq w_i + v_i \\ 1, & \text{якщо } g_i(x) \leq w_i \end{cases} \quad (3)$$

Якщо виявиться, що використання деякого ресурсу більше, ніж його запас w_i та можливий розмір його поповнення v_i , то знайдені пропорції виробництва не відповідають обмеженню задачі і належність такого розв'язку множині можливих рішень мінімальна та відповідає нульовому значенню функції належності. Коли ж рівень використання ресурсу менший від його запасу w_i , що, в свою чергу, означає найбільшу вірогідність належності розв'язку множині допустимих значень розв'язків, функція належності вважається рівною 1. У разі, коли значення використання ресурсу є менший від заданої величини запасу проте більший, ніж сума запасу граничного рівня поповнення, функція належності μ_i монотонно спадає на відрізок $[w_i, w_i + v_i]$ і приймає значення від 0 до 1 залежно від досягнення рівня w_i . Тоді функція належності $\mu_i(x)$ буде мати вигляд (4):

$$\mu_i(x) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } g_i(x) \leq w_i \\ 1 - \frac{g_i(x) - w_i}{v_i}, & \text{якщо } w_i < g_i(x) \leq w_i + v_i \\ 0, & \text{якщо } w_i + v_i \leq g_i(x) \end{cases} \quad (4)$$

Введемо λ – ступінь досягнення цілі при виборі альтернативи $x \in X$.

Якщо цільова функція або будь-яке обмеження задовольняються в меншій мірі, то і вся ціль виконується з цією ж мірою. Очевидно, що ми бажаємо максимізувати досягнення цієї цілі. Тоді детермінована задача трансформується у таку нечітку задачу:

Цільова функція:

$$\lambda = \min(\mu_z, \mu_i \dots) \rightarrow \max, 0 \leq \lambda \leq 1 \quad (5)$$

Обмеження моделі:

$$\lambda \cdot v_0 - \left[\sum_{t=1}^n \sum_{j \in S} \sum_{i \in G} c(x_{ij}(t)) \cdot x_{ij}(t) \right] \leq -(z_0 - v_0) \quad (6)$$

$$\lambda \cdot v_i^1 + \sum_{j \in R} x_{ji}(t) + \sum_{j \in K} x_{ji}(t) \leq b_i(t) + v_i^1, i=1:s1, t=1,2, \quad (7)$$

$$\sum_{j \in R} x_{ji}(t) + \sum_{j \in K} x_{ji}(t) \leq b_i(t) \quad i=s1+1:S, t=1,2, \quad (8)$$

$$\lambda \cdot v_i^2 + \sum_{j \in Z} a_{ji} x_{ji}(t) + \sum_{j \in R} a_{ji} x_{ji}(t) + \sum_{j \in K} a_{ji} x_{ji}(t) \leq B_i T_i + v_i^2 \quad i=1:s1, t=1,2, \quad (9)$$

$$\sum_{j \in Z} a_{ji} x_{ji}(t) + \sum_{j \in R} a_{ji} x_{ji}(t) + \sum_{j \in K} a_{ji} x_{ji}(t) \leq B_i T_i \quad i=s1+1:S, t=1,2, \quad (10)$$

$$\lambda \cdot v_l^3 + \sum_{\substack{j \in G \\ i \in S}} b_{ij}^l x_{ij}(t) \leq c^l + v_l^3 \quad l=1:l1, t=1,2, \quad (11)$$

$$\sum_{\substack{j \in G \\ i \in S}} b_{ij}^l x_{ij}(t) \leq c^l \quad l=l1+1:L, t=1,2, \quad (12)$$

$$\lambda \cdot v_m^4 + \sum_{\substack{j \in R \\ i \in S}} c_{ji}^m(t) x_{ji}(t) + \sum_{\substack{j \in K \\ i \in S}} c_{ji}^m(t) x_{ji}(t) \leq d_i^m(t) + v_m^4, \\ m=1:m1, t=1,2, \quad (13)$$

$$\sum_{\substack{j \in R \\ i \in S}} c_{ji}^m(t) x_{ji}(t) + \sum_{\substack{j \in K \\ i \in S}} c_{ji}^m(t) x_{ji}(t) \leq d_i^m(t), m=m1:M, t=1,2, \quad (14)$$

$$\lambda \cdot v^5 - \sum_{\substack{j \in K \\ i \in S}} h'_{ij} u_{ij}(t) x_{ij}(t) - h'_{ij} u_{ij}(t) x_{ij}(t) \leq - \sum_{\substack{j \in Z \\ i \in S}} l_{ij} x_{ij}(t) + v^5 \\ t=1,2, \quad (15)$$

$$\lambda \cdot v^6 - \sum_{\substack{j \in K \\ i \in S}} h_{ij} u_{ij}(t) x_{ij}(t) - h_{ij'} u_{ij'}(t) x_{ij'}(t) \leq - \sum_{\substack{j \in Z \\ i \in S}} l'_{ij} x_{ij}(t) + v^6$$

$$t=1,2, \quad (16)$$

$$\lambda \cdot v_j^7 - \sum_{i \in S} u_{ij}(t) x_{ij}(t) \leq -N_j(t) + v_j^7 \quad j=1:j1, t=1,2, \quad (17)$$

$$\sum_{i \in S} u_{ij}(t) x_{ij}(t) \geq N_j(t) \quad j=j1:G, t=1,2, \quad (18)$$

$$x_{\min} \leq x_{ij}(t) \leq x_{\max}, \quad i=1:S; j=1:G. \quad (19)$$

Обмеження (6) дає нам збалансування величини прибутку за таким принципом: граничне значення прибутку зменшене на величину нечітких показників впливу за вирахуванням отриманого чистого прибутку від реалізації продукції повинна завжди бути меншою або рівною нечіткій множині допустимих альтернативних станів функції прибутку.

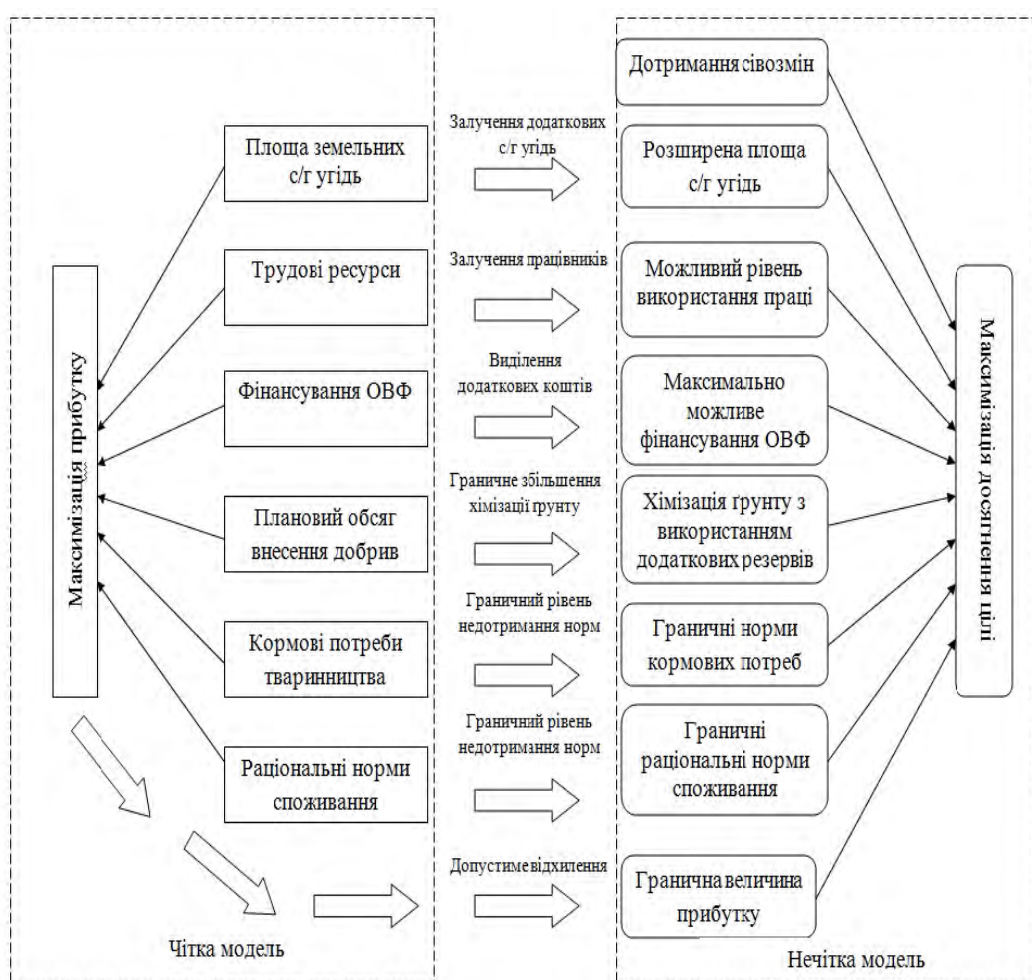


Рис. 1. Схема переходу від чіткої до нечіткої моделі оптимізації

Обмеження (7), (9), (11), (13), (15), (16) та (17) задають баланс між використанням ресурсів та їх наявністю з урахуванням нечіткої обмеженості, тобто із мож-

ливим деяким відхиленням між наявними ресурсами та частиною ресурсів, що використовуються.

Обмеження (8), (10), (12), (14) та (18) аналогічні моделі в детермінованому випадку і вводяться в разі жорсткого обмеження у певному регіоні або галузі.

Обмеження (19) задає мінімальне та максимальне значення щодо пропорції кожної галузі аграрного сектора, з урахуванням сівозмін, що рекомендовані.

Схематично перехід від чіткої до нечіткої моделі оптимізація пропорцій аграрного виробництва зображено на рис. 1.

Розроблена нечітка економічна модель дає можливість отримати пропорції сільськогосподарського виробництва, які б враховували нечітку природу аграрного сектора, можливість маневрування існуючими ресурсами, а також відповідали б оптимальній системі сівозмін.

Перспективним напрямом вдосконалення даного підходу є розробка моделі і створення на її основі експертної системи для прогнозування найбільш нечіткого параметра аграрного виробництва – урожайності сільськогосподарських культур.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Панорама аграрного сектора України // М-во аграр. політики України. – 2009. – 80 с.
2. Городній М.М. Використання агровиробничого потенціалу земель та забезпечення сталого розвитку агроєкосистем [Електронний ресурс] / М.М. Городній // Наукове забезпечення сталого розвитку сільського господарства. – Видання національного аграрного університету, 2004. – Режим доступу: <http://www.nauu.kiev.ua/?id=3386>
3. Методичні рекомендації щодо оптимального співвідношення сільськогосподарських культур у сівозмінах різних ґрунтово-кліматичних зон України / М-во аграр. політики України, УААН. – К., 2008. – 47 с.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження нормативів оптимального співвідношення культур у сівозмінах в різних природно-сільськогосподарських регіонах» №164 // Офіційний вісник України. – 2010. – №13. – С. 33.
5. Технологічні карти та витрати на вирощування сільськогосподарських культур з різним ресурсним забезпеченням / За ред. Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнева. – Х.: ХНТУСГ, 2006. – 725 с.
6. Нелеп В.М. Планування на аграрному підприємстві: підручник. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 495 с.
7. Наконечний С.І. Оптимізація виробництва в умовах погодної невизначеності / С.І. Наконечний, С.С. Савіна // Економіка АПК. – 1998. – №3. – С. 19–25.
8. Огліх В.В. Визначення оптимальної структури аграрного сектору / В.В. Огліх, Н.В. Левченко // Вісник Дніпропетровського університету. – 2009. – Т. 17, вип. 3/1. – №10/1. – С. 10–15.

Надійшла до редколегії 27.10.2010.

УДК 519.86

О. В. Піскунова*Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана***ДИНАМІКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА РІЗНОЇ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ, ЩО ВИРОБЛЯЄТЬСЯ**

У статті розроблено модель динаміки малого підприємства для дискретного часу. Модель дозволяє досліджувати фактори розвитку малого підприємства, зокрема аналізувати вплив на його динаміку якості продукції, що виробляється, а також ефективності різних видів фінансово-кредитної підтримки малих підприємств.

Ключові слова: мале підприємство, динаміка розвитку малого підприємства, фінансово-кредитна підтримка малих підприємств.

В статье разработана модель динамики малого предприятия для дискретного времени. Модель позволяет исследовать факторы развития малого предприятия, в частности анализировать влияние на его динамику качества изготавливаемой продукции, а также эффективности различных видов финансово-кредитной поддержки малых предприятий.

Ключевые слова: малое предприятие, динамика развития малого предприятия, финансово-кредитная поддержка малых предприятий.

In the article the model of dynamics of small enterprise is developed for discrete time. A model allows to research the factors of development of small enterprise, in particular to analyse influence of the quality of products and finance-credit supporting on the small enterprise development.

Keywords: Small enterprise, small enterprise dynamics, finance-credit supporting of the small enterprise.

Значимість малого підприємництва як внутрішнього джерела розвитку економіки підтверджується досвідом провідних країн світу. Малий бізнес є основою ринкового конкурентного середовища, завдяки йому відбувається становлення середнього класу, вирішуються проблеми зайнятості населення. В Україні кількість малих підприємств щорічно зростає, але більш поглиблений аналіз свідчить про наявність несприятливих тенденцій розвитку малого підприємництва. Однією з проблем вітчизняного підприємництва є низька якість вироблюваної продукції, що визначається багатьма внутрішніми та зовнішніми факторами: якістю виробничих фондів, технологіями, що застосовуються, кваліфікацією персоналу фірми, його мотивацією, ментальністю та культурою тощо. Як зазначається у «Доповіді про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні» [1] за показником якості продукції вітчизняне підприємництво сьогодні значно відстає від європейського стандарту, що часто робить вітчизняну продукцію менш конкурентоспроможною у порівнянні з імпортною. Враховуючи, що сектор малого підприємництва дуже чутливий до дії несприятливих факторів, важливою умовою його розвитку є державна підтримка. Необхідною складовою поглибленого наукового аналізу ефективності державної підтримки малого бізнесу в Україні є побудова економіко-математичних моделей динаміки розвитку малого підприємства в умовах ринкового середовища з урахуванням якості вироблюваної продукції.

У роботі [2] побудовано диференціальні моделі кредитно-інвестиційної діяльності малих підприємств, що дозволяють аналізувати вплив державної фінансової підтримки на розвиток малого підприємства. Незважаючи на те, що дані моделі розроблено ще у 80-роки минулого століття, запропоновані в них методи базуються на системному підході щодо аналізу функціонування малого підприємства та дозволяють досліджувати його динаміку за допомогою диференціальних рівнянь, які містять набір найбільш суттєвих змінних, що відображають вплив як зовнішніх факторів, так і внутрішніх характеристик підприємства. Очевидними недоліками

даних моделей є їх непристосованість до податкового законодавства України, а також до умов сучасної ринкової економіки.

У роботах [3] побудовано економіко-математичну модель оподаткування вітчизняних малих підприємств за загальної та спрощених систем оподаткування, з використанням якої у роботах [4–6] побудовано моделі динаміки розвитку малих підприємств України. Водночас ці моделі не враховують вплив на розвиток підприємства якості продукції, що виробляється.

Метою роботи є розробка моделі динаміки малого підприємства у дискретному часі, яка враховуватиме вплив на розвиток підприємства якості продукції, що виробляється, та дозволить досліджувати внутрішні та зовнішні фактори розвитку вітчизняного малого підприємства, зокрема аналізувати ефективність його фінансово-кредитної підтримки за різної якості продукції. Передбачається розглянути випадок, коли якість продукції малого підприємства є детермінованою, а також коли якість продукції – стохастична.

Базова модель динаміки малого підприємства у дискретному часі ґрунтується на таких гіпотезах: основні виробничі фонди A_{t-1} – це єдиний обмежуючий фактор, що визначає випуск продукції X_t в момент часу t : $X_t = f' \cdot A_{t-1}$, де $f' = \text{const}$ – коефіцієнт фондівіддачі (підприємство функціонує при незмінній технології). Вважається, що весь обсяг виробленої продукції X_t реалізується на ринку за ціною $P_t = P_0 \cdot \pi_t$, яка визначається ринковою кон'юнктурою, π_t – рівень ціни на продукцію підприємства. У цьому разі виручка від реалізації дорівнюватиме: $V_t = P_t \cdot X_t$. Припускається, що структура витрат та ціни на використовувані ресурси залишаються незмінними, тоді питома собівартість реалізованої продукції буде такою: $c_t = c_0 / \pi_t$. Водночас $f_t = V_t / A_t = f_0 \cdot \pi_t$. Підприємство може розвиватись за рахунок як внутрішніх джерел (отриманого прибутку F_t), так і зовнішньої фінансової підтримки I_t : $\Delta A_t = A_t - A_{t-1} = \xi_t \cdot F_t + I_t$, де $\xi_t \in [0, 1]$ – частка чистого прибутку, що відраховується малим підприємством на реінвестування.

Чистий прибуток F_t малого підприємства представляє собою різницю між загальним прибутком та обсягом сплачених податків та зборів:

$$F_t = (\pi_t - c^*) \cdot (1 - \gamma) \cdot P_0 \cdot X_t, \text{ де } c^* = \frac{1 - \beta}{1 - \gamma} \cdot c_0, \gamma \text{ і } \beta - \text{параметри моделі, які}$$

розраховуються залежно від схеми оподаткування за формулами, наведеними в [3]. З урахуванням зроблених припущень темпи розвитку підприємства визначаються динамікою виробничих фондів: $\Delta A_t = A_t - A_{t-1} = \chi_t \cdot A_{t-1} + I_t$, $\chi_t = \xi_t \cdot f_0 \cdot (1 - \gamma) \cdot (\pi_t - c^*)$. Звідси маємо:

$$\frac{A_t}{A_0} = \prod_{\theta=1}^t (1 + \chi_\theta) + \frac{I_t}{A_0} + \sum_{k=1}^t \frac{I_k}{A_0} \cdot \prod_{\theta=k+1}^t (1 + \chi_\theta).$$

Вважається, що мале підприємство може розвиватись та нарощувати виробничі фонди тільки за умови отримання додатного прибутку (безкоштовна фінансова допомога збитковим підприємствам не надається): $\pi_t \geq c^*$. У випадку, коли ця умова не виконується, покладається, що $\chi_\theta = 0$. Крім того, припускається, що за умови отримання збитків мале підприємство може скоротити випуск, не повністю використовуючи наявні виробничі фонди.

Для дослідження впливу якості продукції, що виробляє підприємство, на його

розвиток, вважатимемо, що якість продукції має n градацій. Зокрема, це можуть бути три градації ($n = 3$): якість продукції нижча за середню, середня та вища за середню тощо. Крім того, будемо припускати, що ціна P_t на продукцію підприємства в деякий момент часу $t \geq 1$ залежить виключно від її якості: $P_t = P^{i_t}$, де i_t – номер градації якості продукції, що реалізується у момент часу t , P^{i_t} – ціна на продукцію i_t -ої градації якості.

Представимо зміну ціни P_t наступним чином: $P_t = P_c + \Delta P_t$, де P_c – ціна продукції середньої якості (або якоїсь іншої градації якості, що обрано за базову), ΔP_t – різниця між ціною виробленої продукції та продукції середньої якості. Запи-

шемо останню формулу у наступному вигляді: $P_t = P_c \left(1 + \frac{\Delta P_t}{P_c} \right)$, тоді $\frac{P_t}{P_c} = 1 + \frac{\Delta P_t}{P_c}$,

або $\pi_t = 1 + \varepsilon_t$, де $\pi_t = P_t / P_c$ – відношення ціни на продукцію підприємства, яка реалізується в момент часу t та має i_t -у градацію якості, до ціни продукції середньої якості; $\varepsilon_t = \Delta P_t / P_c$ – відносна різниця між ціною продукції, що реалізується у момент часу t і має i_t -у градацію якості, та ціною продукції середньої якості.

Якщо якість продукції, яку виробляє мале підприємство, є детермінованою величиною і не змінюється протягом періоду часу, що розглядається, то ціна продукції підприємства буде постійною детермінованою величиною і тоді: $\pi^i = 1 + \varepsilon^i$, $i = \overline{1, n}$, де i – номер градації якості продукції; $\pi^i = P^i / P_c$; P_i – ціна продукції i -ої градації якості; $\varepsilon^i = \Delta P^i / P_c$; $\Delta P^i = P^i - P_c$. Тоді за зроблених припущень дискретну модель динаміки розвитку малого підприємства можна записати наступним чином:

Обсяги виробництва та реалізації продукції –

$$X_t^i = \frac{f_c}{P_c} \cdot A_{t-1}^i, V_t^i = P_c \cdot \pi_t \cdot X_t^i, \quad (1)$$

де $f_c = f' \cdot P_c$, f' – коефіцієнт фондівдачі, який показує кількість фізичних одиниць виробленої продукції на одиницю виробничих фондів.

Чистий прибуток малого підприємства –

$$F_t^i = (1 - c^* + \varepsilon^i) \cdot (1 - \gamma^i) \cdot P_c \cdot X_t^i, c^* = \frac{1 - \beta^i}{1 - \gamma^i} \cdot c_0. \quad (2)$$

Динаміка виробничих фондів за умови додатного прибутку –

$$\Delta A_t^i = \chi^i \cdot A_{t-1}^i + I_t, \chi^i = \xi \cdot f_c \cdot (1 - \gamma^i) \cdot (1 - c^* + \varepsilon^i). \quad (3)$$

Для даної моделі умова невід'ємності чистого прибутку має вигляд $c^* \leq 1 + \varepsilon^i$.

Якщо зовнішні безкоштовні фінансові інвестиції відсутні ($I_t = 0$), то, на основі формули (3), можна записати наступний вираз для відносних обсягів основних виробничих фондів

$$\frac{A_t^i}{A_0} = \Psi_t^i = (1 + \chi^i)^t.$$

У випадку трьох градацій якості продукції: $n = 3$ ($i = 1$ – якість продукції нижча за середню, $i = 2$ – якість продукції середня, $i = 3$ – якість продукції вища за

середню), якщо $\varepsilon^1 = -\Delta$, $\varepsilon^2 = 0$, $\varepsilon^3 = \Delta$, де величина Δ трактується як «премія» за якісну продукцію, а $(-\Delta)$ – як «штраф» за неякісну продукцію, підприємство розвиватиметься за такими трьома сценаріями:

Якість продукції нижча від середньої ($i = 1$)
$$\Psi_t^1 = \left[1 + \xi \cdot f_c \cdot (1 - \gamma) \cdot (1 - c^* - \Delta) \right]^t, c^* \leq 1 - \Delta; \quad (4)$$

Якість продукції середня ($i = 2$)
$$\Psi_t^2 = \left[1 + \xi \cdot f_c \cdot (1 - \gamma) \cdot (1 - c^*) \right]^t, c^* \leq 1; \quad (5)$$

Якість продукції вища від середньої ($i = 3$)
$$\Psi_t^3 = \left[1 + \xi \cdot f_c \cdot (1 - \gamma) \cdot (1 - c^* + \Delta) \right]^t, c^* \leq 1 + \Delta. \quad (6)$$

Як бачимо з формул (4) – (6), якість продукції через ціни на цю продукцію може дуже суттєво впливати на функціонування та розвиток малого підприємства: «премія» (або «штраф») за якість у розмірі Δ , особливо у випадку, коли величина c^* близька до одиниці, можуть навіть змінювати діяльність підприємства зі збиткової на прибуткову або навпаки.

Розглянемо тепер випадок, коли якість продукції, що виробляє мале підприємство, є стохастичною величиною. Це може бути обумовлено, наприклад, технологічними особливостями виробництва продукції: з певною ймовірністю може відбутись збій обладнання, внаслідок чого знизиться якість продукції, це може бути обумовлено також «людським» фактором тощо. У цьому випадку, якщо ціна на продукцію підприємства залежить виключно від її якості, відносна різниця ε_t між ціною продукції, що реалізується у момент часу t та ціною продукції середньої якості, буде дискретною випадковою величиною, що може приймати значення ε^i з відповідними ймовірностями p^i ($i = \overline{1, n}$). Будемо припускати, що випадкові величини ε_t некорельовані між собою.

Базову дискретну модель динаміки малого підприємства (1) – (3) у даному випадку можна записати наступним чином:

Відносні обсяги виробництва та реалізації продукції –

$$X_t = \frac{f_c}{P_c} \cdot A_{t-1}, V_t = P_c \cdot \pi_t \cdot X_t. \quad (7)$$

Відносний чистий прибуток малого підприємства –

$$F_t = (1 - c^* + \varepsilon_t) \cdot (1 - \gamma_t) \cdot P_c \cdot X_t. \quad (8)$$

Динаміка відносних обсягів виробничих фондів –

$$\Delta A_t = \chi_t \cdot A_{t-1} + I_t, \chi_t = \xi \cdot f_c \cdot (1 - \gamma_t) \cdot (1 - c^* + \varepsilon_t^*), \quad (9)$$

де випадкова величина

$$\varepsilon_t^* = \begin{cases} \varepsilon_t, & \text{якщо } \varepsilon_t \geq c^* - 1, \\ c^*, & \text{якщо } \varepsilon_t < c^* - 1, \end{cases}$$

має дискретний розподіл, який можна отримати, знаючи розподіл величини ε_t : якщо $\varepsilon^i \geq c^* - 1$, то з ймовірністю p^i $\varepsilon^{*i} = \varepsilon^i$, якщо ж $\varepsilon^i < c^* - 1$, то $\varepsilon^{*i} = c^* - 1$ з тією ж ймовірністю p^i .

Відносний обсяг основних виробничих фондів малого підприємства A_t/A_0 , який за відсутності безкоштовних фінансових інвестицій є добутком дискретних випадкових величин $(1 + \chi_\tau)$, $\tau = \overline{1, t}$:

$$\frac{A_t}{A_0} = \Psi_t = \prod_{\tau=1}^t (1 + \chi_{\tau}),$$

також буде дискретною випадковою величиною, що може приймати значення $\Psi_t^{i_1 i_2 \dots i_t}$ з відповідними ймовірностями $p_t^{i_1 i_2 \dots i_t}$ ($i_1 = \overline{1, n_1}$, $i_2 = \overline{1, n_2}$, ..., $i_t = \overline{1, n_t}$). Зазначимо, що $n_1 \leq n$, $n_2 \leq n$, ..., $n_t \leq n$, оскільки деякі реалізації випадкової величини Ψ_t можуть збігатися, тоді ймовірність відповідного значення величини Ψ_t буде дорівнювати сумі ймовірностей усіх реалізацій, що дорівнюють цьому значенню. Значення $\Psi_t^{i_1 i_2 \dots i_t}$ та відповідні їм ймовірності $p_t^{i_1 i_2 \dots i_t}$ розраховуються наступним чином:

$$\Psi_t^{i_1 i_2 \dots i_t} = (1 + \chi^{i_1}) \cdot (1 + \chi^{i_2}) \cdot \dots \cdot (1 + \chi^{i_t}),$$

$$p_t^{i_1 i_2 \dots i_t} = p^{i_1} \cdot p^{i_2} \cdot \dots \cdot p^{i_t}.$$

Припущення про некорельованість випадкових величин ε_t дає можливість отримати математичне сподівання та дисперсію відносних обсягів основних виробничих фондів підприємства:

$$M(\Psi_t) = \left(1 + \xi \cdot f_c \cdot (1 - \gamma) \cdot (1 - c^* + m_{\varepsilon}^*) \right)^t,$$

$$D(\Psi_t) = \left[\xi^2 \cdot f_c^2 \cdot (1 - \gamma)^2 \cdot \sigma_{\varepsilon}^{*2} + \left(1 + \xi \cdot f_c \cdot (1 - \gamma) \cdot (1 - c^* + m_{\varepsilon}^*) \right)^2 \right]^t -$$

$$- \left(1 + \xi \cdot f_c \cdot (1 - \gamma) \cdot (1 - c^* + m_{\varepsilon}^*) \right)^{2t},$$

де m_{ε}^* , σ_{ε}^* – математичне сподівання та середньоквадратичне відхилення випадкової величини ε_t .

Для прикладу припустимо, що якість продукції має три градації: $i=1$ – якість продукції нижча за середню, $i=2$ – якість продукції середня, $i=3$ – якість продукції вища за середню, а дискретна випадкова величина ε_t приймає наступні значення: $\varepsilon^1 = -\Delta$ з ймовірністю p^1 ; $\varepsilon^2 = 0$ з ймовірністю p^2 ; $\varepsilon^3 = \Delta$ з ймовірністю p^3 .

На рис. 1 наведено математичні сподівання відносних обсягів основних виробничих фондів малого підприємства для трьох випадків, позначених буквами н, с, нс: н – коли якість продукції завжди низька ($p^1 = 1$; $p^2 = 0$; $p^3 = 0$), с – коли якість продукції завжди середня ($p^1 = 0$; $p^2 = 1$; $p^3 = 0$) і нс – коли якість частіше низька, ніж середня ($p^1 = 0,5$; $p^2 = 0,3$; $p^3 = 0,2$). На жаль останній випадок є найбільш типовим для вітчизняних малих підприємств. Розрахунки проведено для різної структури витрат малого підприємства, яка характеризується часткою s_m матеріальних витрат у загальному обсязі витрат: $s_m = 0,95$; $s_m = 0,7$. Зазначимо, що різна структура витрат впливає на обсяг податкових платежів підприємства, що враховується при розрахунках параметрів γ і β [3]. Динаміка підприємства розглядалась на проміжку часу від 0 до $T = 4$, що відповідає чотирьом кварталам або одному року. Для визначеності припускалось, що $f_0 = 0,25$, $\xi = 1$, $c_0 = 0,65$, $\Delta = 0,1$.

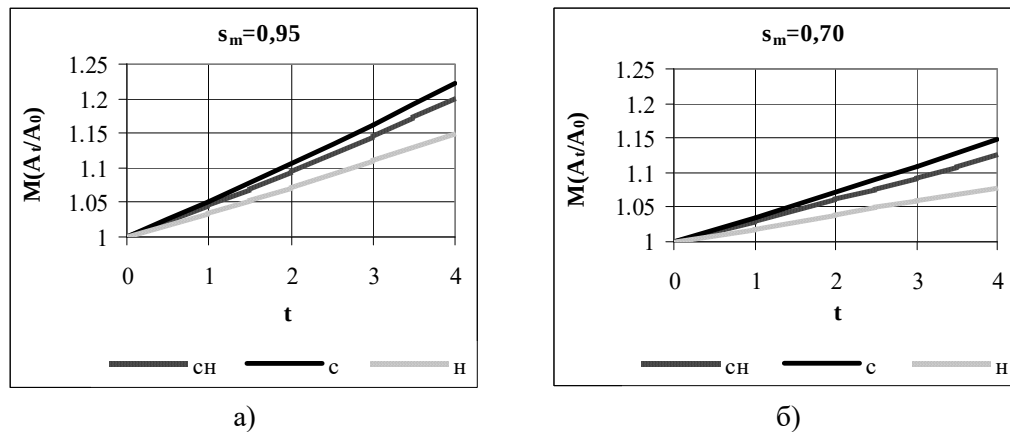


Рис. 1. Математичні сподівання відносних обсягів виробничих фондів

Як показує аналіз рис. 1, нарощування виробничих фондів підприємством, яке виробляє продукцію, що завжди має якість нижчу за середню, буде більш повільним, ніж нарощування виробничих фондів підприємством, яке виробляє продукцію, що частіше має якість, нижчу за середню. Проте в останньому випадку розглядається очікувана динаміка відносних обсягів виробничих фондів, а конкретний сценарій розвитку підприємства визначатиметься остаточно реалізаціями випадкових величин ε_t .

Таким чином, побудовано модель динаміки малого підприємства з урахуванням якості вироблюваної продукції, яка дозволяє аналізувати вплив державної підтримки на розвиток підприємства з метою оптимізації її ефективності. Проведений аналіз показав, що якість продукції через ціни на цю продукцію досить суттєво впливає на розвиток малого підприємства. У подальших дослідженнях доцільно було б розглянути випадок нечіткої якості продукції.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Ващенко К.О. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні. Національна доповідь / К.О. Ващенко. – К.: Держкомпідприємництво, 2008. – 226 с.
2. Хачатрян С.Р. Методы и модели решения экономических задач: учеб. пособ. / С.Р. Хачатрян, М.В. Пинегина, В.П. Буянов. – М.: Экзамен, 2005. – 384 с.
3. Кужман О.М. Моделі оподаткування суб'єктів малого підприємництва / О.М. Кусман, О.В. Піскунова // Вісник ДДФА. Економічні науки. – 2005. – № 2 (14). – С. 154–166.
4. Вітлінський В.В. Модель розвитку малого підприємства для неперервного часу з урахуванням очікувань / В.В. Вітлінський, О.В. Піскунова // Бізнес Інформ (Харківський національний економічний університет МОН України). – Х.: ИНЖЭК, 2010. – № 4 (1). – С. 15–18.
5. Піскунова О.В. Моделювання розвитку малого підприємства за різних станів ринкової кон'юнктури / О.В. Піскунова // Моделювання та інформаційні системи в економіці: збірник наукових праць. – К.: КНЕУ, 2009. – Вип. 80. – С. 276–292.
6. Піскунова О.В. Моделювання розвитку малого підприємства за різних форм державної фінансової підтримки / О.В. Піскунова // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 115–124.

Надійшла до редколегії 02.10.2010.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 330. 101. 541

Н. М. Бондаренко

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто облікову політику як один з елементів обліково-аналітичного механізму та визначено її важливість для внутрішніх та зовнішніх користувачів інформації.

Ключові слова: облікова політика, підприємство, ефективність.

Рассмотрена учетная политика как один из элементов учетно-аналитического механизма и определено ее значение для внутренних и внешних пользователей информации.

Ключевые слова: учетная политика, предприятие, эффективность.

It is considered the accounting policy as one of elements of the registration-analytical mechanism and determined by its value for internal and external users of information.

Keywords: accounting policy, enterprise, efficiency.

Із формуванням нової концепції бухгалтерського обліку в Україні обов'язковим його елементом є облікова політика. Обумовлено це тим, що в обліковій політиці закріплюють обрані з варіантів форми і методи збору даних бухгалтерського обліку, їх узагальнення для формування фінансової звітності.

За нині діючим законодавством підприємствам надано право самостійно визначити облікову політику. У вітчизняній практиці термін «облікова політика» з'явився на початку 90-х років XX століття, а з прийняттям Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. набув офіційного статусу.

Проблеми облікової політики досліджувались як у працях зарубіжних (Б. Нідлз, Р. Ентоні, Дж.Ріс, Ван Бред та ін.), так і вітчизняних (М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, А.В. Завгородній, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, Л.К. Сук та ін.) учених. Однак нині відсутнє єдине, точне та повне визначення поняття «облікова політика».

Метою статті є обґрунтування та узагальнення основних положень стосовно організації ефективної облікової роботи на підприємстві за рахунок прийняття розробленої ним облікової політики.

Облік є однією із функцій управління, оскільки він забезпечує достовірною інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень, зовнішніх та внутрішніх користувачів.

Ефективна та раціональна організація бухгалтерського обліку розпочинається на підприємстві з формування його облікової політики.

Суть облікової політики розкрито в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1] та в наказі про затвердження П(С)БО [2], де зазначено, що це «сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності». Отже, це складова системи обліку саме в тій частині, яка спрямована на підготовку інформації для користувачів фінансової звітності.

В економічній літературі зустрічаються різні визначення поняття «облікова політика». Так, М.Т. Білуха тлумачить облікову політику як спосіб ведення облікового процесу [3, с. 499].

Ф.Ф. Бутинець відзначає, що облікова політика – це не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, а й вибір методики обліку, яка дає змогу використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя. В широкому розумінні її можна визначити як управління обліком, а у вузькому – як сукупність способів ведення обліку (вибір підприємством конкретних методик ведення обліку) [4, с. 51].

Найбільш ґрунтовним, на нашу думку, є визначення облікової політики, наведене П.С. Безруких: «Облікова політика являє собою вибір підприємством конкретних методик, форм, техніки ведення і організації бухгалтерського обліку, виходячи з встановлених правил і особливостей діяльності (організаційних, технологічних, чисельності і кваліфікації облікових кадрів, рівня технічного оснащення бухгалтерії)» [5, с. 438].

Методологічне і організаційне керівництво системою бухгалтерського обліку на підприємстві здійснюється державою, яка визначає нормативні документи, що містять конкретні рекомендації, перелік правил окремих методик і процедур бухгалтерського обліку.

Але розробка способів і процедур відображення тих чи інших операцій в обліку залежить як від держави, так і від господарюючого суб'єкта. Отже, особливості формування облікової політики треба розглядати на двох рівнях: макрорівні, як вплив зовнішнього середовища на функціонування підприємства щодо методології бухгалтерського обліку, та мікрорівні – тобто бізнес-середовище самого підприємства. Стосовно останнього, слід зазначити, що вона включає обліковий інструментарій, який охоплює всі способи і процедури обліку, завдяки якому можливе поєднання вимог держави і власних потреб підприємства щодо ведення обліку.

Аналогічну думку висловлює Ф.Ф. Бутинець. Він зазначає, що офіційна система не встановлює спосіб ведення бухгалтерського обліку з конкретного питання, а при формуванні облікової політики підприємство самостійно розробляє відповідний спосіб на підставі діючих положень. Тому облікова політика може формуватися на двох рівнях: макрорівень – політика державних органів щодо розвитку обліку в Україні, мікрорівень – політика конкретного підприємства з метою забезпечення надійності фінансової звітності [4, с. 50].

Для зручності рівні формування облікової політики відобразимо на рис. 1.

Облікова політика визначається на основі Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Проте вибір облікової політики залежить від особливостей діяльності кожного конкретного підприємства.

При формуванні облікової політики потрібно враховувати такі фактори [6]:

1. Стан економічного, податкового та бухгалтерського законодавства, рівень інфляції, інвестиційна діяльність.

2. Правовий статус підприємства – форма власності, організаційно-правова форма господарювання, галузь і вид діяльності, кількість структурних підрозділів та їх економічні взаємозв'язки.

3. Поточні та перспективні плани розвитку підприємства.

4. Кадрове та матеріально-технічне забезпечення бухгалтерської служби.

До принципів, яких слід дотримуватись при формуванні облікової політики, відносять:

- законність – обрані методичні прийоми, способи та процедури ведення бухгалтерського обліку не повинні суперечити чинному законодавству та нормативним документам;
- адекватність – облікова політика підприємства повинна відповідати особливостям умов його діяльності;
- єдність – облікова політика має бути єдиною для господарюючого суб'єкта незалежно від кількості його підрозділів, філій або дочірніх підприємств [6, с. 3].

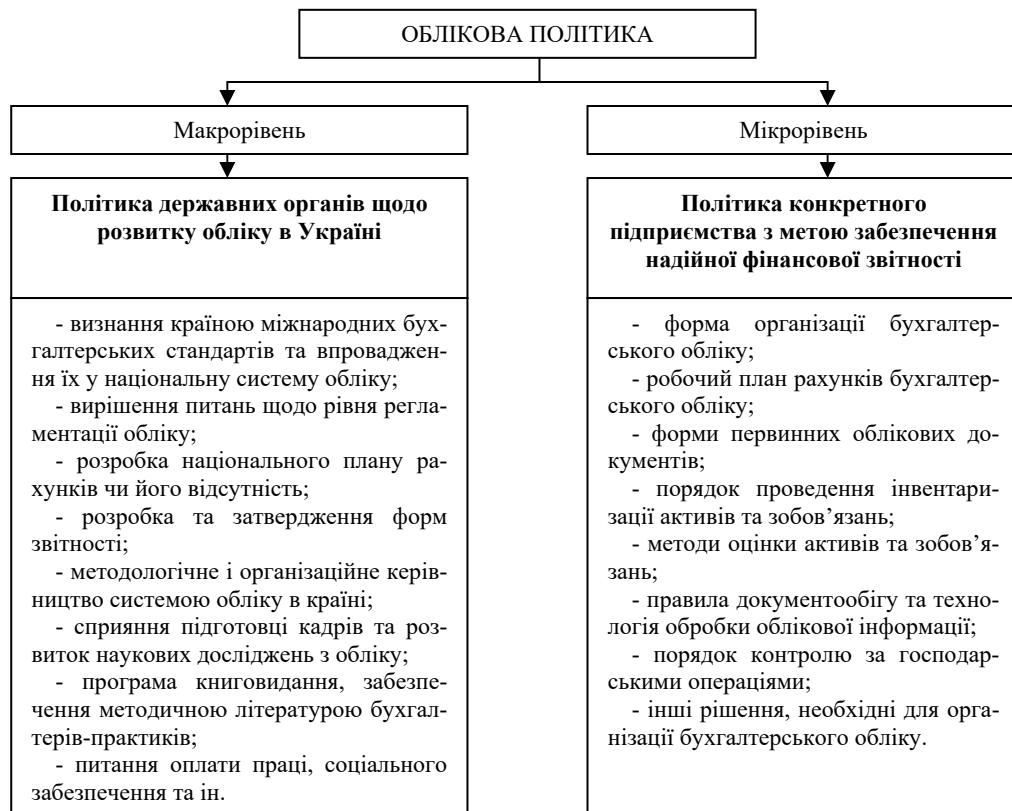


Рис. 1. Рівні облікової політики

Формування облікової політики може здійснюватись у кілька етапів (рис. 2).

Методичний аспект визначає варіанти відображення в обліковій політиці інформації про виробничо-господарську та фінансову діяльність виходячи з альтернативних прийомів і способів. Організаційний – форми ведення й організації бухгалтерського обліку підприємства.

Відповідальними за розробку облікової політики є керівник та головний бухгалтер підприємства, які повинні затвердити основні її положення на новий фінансовий рік до кінця грудня року, що минає.

Новоствореним підприємствам формувати облікову політику доцільно до їх державної реєстрації, бо з моменту реєстрації потрібно вже вести бухгалтерський облік.

Документальне оформлення облікової політики підприємства здійснюється у вигляді наказу про облікову політику підприємства, який після його затвердження набуває статусу юридичного документа. Наказ про облікову політику є основним внутрішнім документом, яким регулюється організація облікового процесу на

підприємстві та є обов'язковим для виконання всіма службами і працівниками підприємства.

Зауважимо, що законодавством не визначено кількість наказів (один чи два), на основі яких формується облікова політика і організовується бухгалтерський облік на підприємстві. Тому на великих підприємствах можуть видаватися два окремі накази, один з яких встановлює принципи формування облікової політики, а інший – порядок організації бухгалтерського обліку.

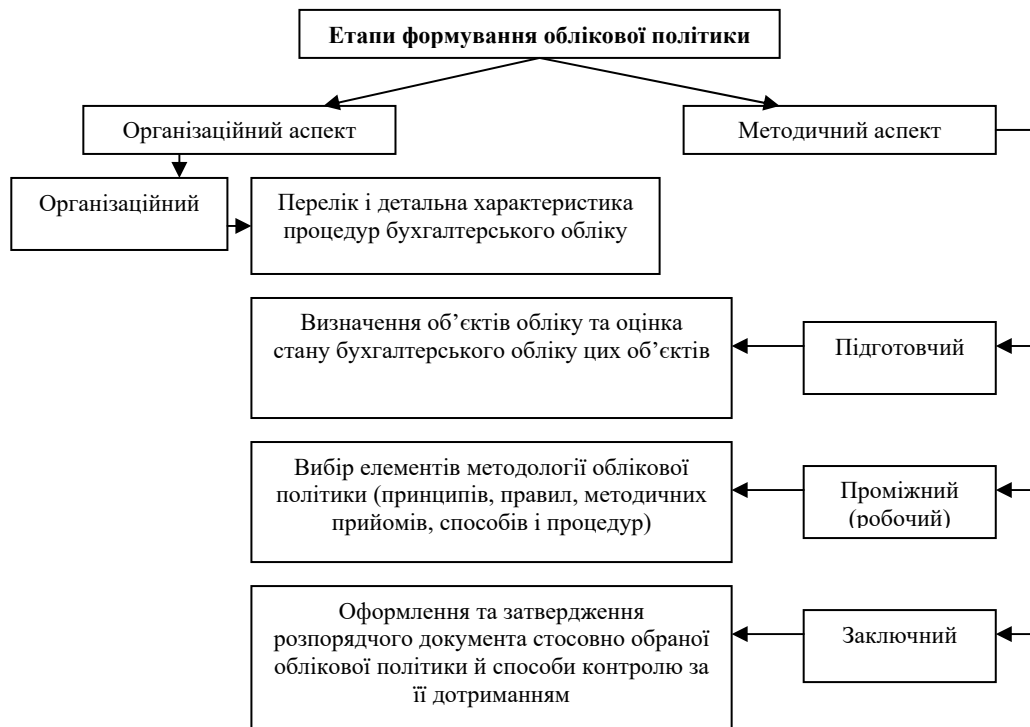


Рис. 2. Етапи формування облікової політики

Базові (визначальні) засади облікової політики, що не будуть змінюватись протягом тривалого періоду, можуть відображатись в установчих документах підприємства.

Якщо спосіб обліку якоїсь операції не регламентований, то підприємство може самостійно розробити свій варіант обліку і відобразити його в обліковій політиці. У випадку, коли нормативні документи з обліку не враховують специфіку діяльності підприємства і не дозволяють достовірно відобразити ту чи іншу операцію, підприємство не повинно застосовувати правила обліку, встановлені діючим законодавством, але зобов'язане розкрити і обґрунтувати факти відхилення від облікових правил спочатку в обліковій політиці підприємства, а потім і в пояснювальній записці до бухгалтерської звітності [7, с.70].

Облікова політика розробляється на тривалий період і може змінюватись у випадку:

- зміни статутних вимог;
- зміни вимог органу, що затверджує Положення (стандарти) бухгалтерського обліку;
- забезпечення внесеними змінами більш достовірного відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства.

Але разом із цим не можна захоплюватися змінами облікової політики під приводом більшої достовірності відображення обліку. Всі зміни, що відбуваються в обліковій політиці, потребують ретроспективного виправлення та відображення (за винятком випадків, коли такі зміни не можна вирахувати), тобто будь-які зміни такого плану мають вплив на події та операції минулих періодів, починаючи з моменту виникнення.

У разі внесення до облікової політики змін, що за обсягом охоплюють більшу частину тексту або істотно впливають на її зміст, наказ про облікову політику доцільно повністю викласти в новій редакції.

Облікова політика підприємства та її зміни розкриваються у примітках до річної фінансової звітності в описовій формі або прикладанням копії наказу про встановлення і змінення облікової політики.

Правильний вибір облікової політики забезпечує реалізацію на підприємстві в повному обсязі всіх своїх функцій обліково-аналітичною системою. За рахунок забезпечення менеджменту своєчасною релевантною інформацією, приймають важелі управлінські рішення, що дає змогу ефективно пристосовуватись підприємству як до швидких змін навколишнього середовища, так і оперативно реагувати на зміни, що відбуваються в середині виробничої системи, знижувати можливі ризики, а також посилювати свої позиції в конкурентній боротьбі.

Від облікової політики може залежати безпосередньо і прибутковість підприємства. Вибір способу і форми ведення бухгалтерського обліку забезпечує оптимізацію витрат і як наслідок – впливає на результативність господарської діяльності. Йдеться про всі складові облікової політики, зокрема способи нарахування амортизації основних засобів, нематеріальних активів, способи оцінки виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, порядок обліку витрат на виробництво, калькулювання собівартості продукції, визнання виручки від реалізації та багато інших.

Таким чином, облікова політика – це обрана підприємством, з урахуванням встановлених норм та особливостей, методологія бухгалтерського обліку, яка спрямована на досягнення його цілей і завдань та використовується з метою забезпечення надійності фінансової звітності та якісної системи управління.

Реалізація продуманої облікової політики суб'єктом господарювання дає змогу забезпечувати користувачів у повному обсязі необхідною обліково-аналітичною інформацією про фінансово-господарську діяльність підприємства.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 40. – Ст. 365.
2. Наказ Мінфіну «Про затвердження Положень (стандартів) бухгалтерського обліку» від 31.03.1999 № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/dos/?dos_id=206452
3. Білуха М.Т. Курс аудиту / М.Т. Білуха. – К.: Вища школа – Знання, 1998. – 574 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку: підручник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська; за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: Рута, 2006. – 528 с.
5. Бухгалтерский учет / под ред. П.С. Безруких. – М.: Высшая школа, 1999. – 563 с.
6. Сук П. Облікова політика підприємства / П. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2005. – № 1. – С. 2–4.
7. Анищенко А.В. Учетная политика для целей бухгалтерского учета и налогообложения на 2007 год / А.В. Анищенко. – М.: ООО «Статус-Кво 97», 2006. – 94 с.

Надійшла до редколегії 15.09.2010.

УДК 657.631:338.432 (075.8)

О. В. Сметанко*Кримський економічний інститут ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана», м. Сімферополь***ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ УКРАЇНИ**

У статті розкриваються питання, пов'язані з організацією, методикою і інформаційним забезпеченням внутрішнього аудиту готової продукції. Визначено основні етапи і напрями проведення внутрішнього аудиту готової продукції в акціонерних товариствах України. Розглядаються особливості застосування аудиторських процедур, які спрямовані на збір аудиторських доказів у процесі проведення перевірки готової продукції. Висвітлено питання, які пов'язані із застосуванням моделей і методів прийняття рішень у процесі проведення внутрішнього аудиту готової продукції.

Ключові слова: готова продукція, аудиторські докази, аудиторські процедури, внутрішній аудит.

В статье раскрываются вопросы, связанные с организацией, методикой и информационным обеспечением внутреннего аудита готовой продукции. Определены основные этапы и направления проведения внутреннего аудита готовой продукции в акционерных обществах Украины. Рассматриваются особенности применения аудиторских процедур, направленных на сбор аудиторских доказательств в процессе проведения проверки готовой продукции. Затронуты вопросы, связанные с применением моделей и методов принятия решений в процессе проведения внутреннего аудита готовой продукции.

Ключевые слова: готовая продукция, аудиторские доказательства, аудиторские процедуры, внутренний аудит.

In the article the issues related to organization, methods and information basis of prepared products internal audit are considered. The basic stages and direction of prepared products internal audit at the joint-stock companies of Ukraine are determined. The features of audit procedures application directed at the selection of audit evidence in the process of prepared products verification are examined. The questions concerning the use of decision – making models and methods in the process of prepared products internal audit are touched upon.

Keywords: prepared products, audit evidence, audit procedures, internal audit.

Актуальність обраної теми обумовлена тим, що на промислових підприємствах випуск та реалізація готової продукції є найбільш важливою ділянкою бухгалтерського обліку і внутрішнього аудиту. Це зумовлено тим, що в процесі руху готової продукції формуються значущі для цілей управління показники фінансової звітності, такі як: собівартість реалізації, виручка від реалізації та ін. Дані показники в свою чергу впливають на фінансовий результат діяльності підприємства та формують прибуток (збиток) підприємства.

Саме тому для промислових підприємств для підтримки конкурентно-спроможності, забезпечення платоспроможності і попередження ризику банкрутства необхідно впроваджувати в систему управління організацією та її структурними підрозділами службу внутрішнього аудиту (СВА).

Діяльність СВА повинна бути спрямована на розробку рекомендацій щодо підвищення ефективності існуючої системи бухгалтерського обліку та політики управління готовою продукцією. Це обумовлено тим, що неефективна система бухгалтерського обліку та політика управління готовою продукцією веде до скорочення обсягів реалізації, збільшення неліквідної (залежалої) готової продукції на складах акціонерного товариства (АТ), а це, в свою чергу, може привести до зменшення ліквідності активів підприємства та вплине на вірогідність його банкрутства. Саме тому в умовах кризи зусилля українських і зарубіжних учених і економістів

повинні бути зосереджені на пошуку нових методів підвищення ефективності системи бухгалтерського обліку та політики управління готовою продукцією в АТ.

Отже, визначення шляхів застосування внутрішнього аудиту готової продукції має важливе теоретичне і практичне значення та свідчить про актуальність теми дослідження.

Деякі із зазначених проблем досить повно та ґрунтовно розглянуто в спеціальній економічній літературі, зокрема висвітлено організацію та методiku обліку, аналізу, аудиту та управління готовою продукцією. Ці питання досліджують російські та вітчизняні вчені, такі як І. А. Бланк [1, с. 184–194], Г. М. Давидов [2, с. 174–188], В. Б. Івашкевич [3, с. 166–194], В. А. Ерофєєва [4, с. 426–447], Евдокімова А. В. [5, с. 132–137], Н. В. Кіреєва [6, с. 50–97; с. 298–301], Л. П. Кулаковська [7, с. 463–483], Т. М. Рогуленко [8, с. 330–331], Савченко В. Я. [9, с. 245–247], Б. Н. Соколов [10, с. 90–94] та інші, всі дослідження зазначених авторів є надзвичайно актуальними і доповнюють один одного. Результати їх досліджень мають велике значення для розвитку теорії і практики внутрішнього аудиту готової продукції.

Незважаючи на значну кількість праць науковців існують невирішені проблеми внутрішнього аудиту готової продукції в АТ України, які потребують подальшого вивчення і обґрунтування питань щодо технології комплексного внутрішнього аудиту системи управління готовою продукцією.

Метою даної публікації є розробка і обґрунтування технології проведення внутрішнього аудиту системи управління готовою продукцією в акціонерних товариствах України.

Основні завдання, які поставлені автором у статті: розкрити інформаційне забезпечення внутрішнього аудиту операцій з випуску та реалізації готової продукції; виділити аудиторські процедури, які доцільно застосовувати у ході проведення внутрішнього аудиту готової продукції; дослідити методiku проведення внутрішнього аудиту готової продукції.

Внутрішній аудит готової продукції спрямовано на вирішення завдань пов'язаних з: правильністю відображення в обліку надходження, наявності та вибуття (реалізації) готової продукції; формуванням фактичної собівартості готової продукції; дотриманням вимог щодо документального оформлення операцій в бухгалтерському обліку; контролем за збереженням готової продукції в місцях її зберігання (матеріально відповідальних осіб); контролем за дотриманням встановлених організацією норм залишків готової продукції на складах, які забезпечують безперервний цикл реалізації (збуту) готової продукції; виявленням резервів збільшення обсягів випуску та реалізації готової продукції; виявленням застарілих (неконкурентоспроможних) видів готової продукції; перевіркою правильності розкриття інформації в облікових регістрах та формах фінансової звітності; проведенням комплексного аналізу випуску та реалізації готової продукції; розробкою та впровадженням заходів щодо підвищення ефективності політики управління готовою продукцією та ін.

Для вирішення поставлених завдань внутрішнім аудиторам необхідно виділити основні складові готової продукції та мати певне інформаційне забезпечення, яке спрямоване на розкриття питань, пов'язаних з проведенням внутрішнього аудиту (рис. 1).



Рис. 1. Інформаційне забезпечення внутрішнього аудиту готової продукції

З рис. 1 видно, що основним інформаційним джерелом внутрішнього аудиту виступають первинні документи, які мають безпосередній вплив на формування бухгалтерських записів, складання облікових реєстрів та форм звітності.

Первинні облікові документи в процесі внутрішнього аудиту АТ можна класифікувати наступним чином:

1. Наказ про облікову політику підприємства регламентує методи оцінки та вибуття готової продукції, а також особливості документального та бухгалтерського оформлення операцій з обліку готової продукції.

2. Бухгалтерські документи з обліку готової продукції надають внутрішньому аудиту інформацію стосовно наявності та руху готової продукції в вартісних, натуральних показниках: накладна; відомість випуску готової продукції; номенклатура-цінник; накладна на відпуск ТМЦ; видаткова накладна; приймально-здавальний акт; картки та книги складського обліку; зворотна відомість руху готової продукції в розрізі місць зберігання; інвентаризаційний опис; відомість результатів інвентаризації; оборотна відомість руху готової продукції в розрізі місць зберігання; податкова накладна з ПДВ; прибутковий ордер та ін.

3. Документи СВК, надані службою внутрішнього контролю: підтвердження правильності формування бухгалтерських записів та даних форм фінансової звітності стосовно готової продукції; підтвердження СВК правильності визначення собівартості готової продукції і т.ін.

4. Аналітичні документи. Висновок аналітичного відділу про: динаміку і структуру готової продукції; стан і динаміку оборотності готової продукції; оптимальну кількість серій готової продукції на рік і т.ін. На підставі даних документів внутрішній аудитор має певну інформацію, необхідну для розробки пропозицій та

рекомендацій стосовно залишків готової продукції і виконання плану щодо випуску та обсягів реалізації готової продукції.

Перевірка розглянутих документів дозволить внутрішнім аудиторам виділити основні порушення операцій з обліку готової продукції та отримати аудиторські докази за допомогою наступних методів внутрішнього аудиту:

- інвентаризація використовується для підтвердження фактичної наявності готової продукції на складах та місцях її зберігання (МВО). В ході перевірки аудиторі можуть самі здійснювати інвентаризацію або спостерігати за процесом її проведення;

- перерахунок даних для підтвердження достовірності арифметичних підрахунків готової продукції, відповідності їх величині, відображених у первинних документах і облікових регістрах бухгалтерського обліку;

- підтвердження використовується для отримання інформації про правильне відображення в бухгалтерському обліку проведених господарських операцій і залишків на рахунках обліку готової продукції;

- перевірка дотримання правил обліку окремих господарських операцій застосовується при контролі за обліковими роботами, які виконуються бухгалтерією;

- усне опитування використовується в ході отримання відповідей на запитання аудитора для попередньої оцінки стану обліку готової продукції;

- перевірка документів застосовується аудитором для підтвердження правильності відображення в бухгалтерському обліку надходження, наявності і вибуття (реалізації) готової продукції, а також обґрунтованості їх оцінки та повноти і своєчасності їх відображення в регістрах бухгалтерського обліку;

- дослідження використовується в ході перевірки операцій, відображених у первинному обліку, журналах-ордерах, відомостях, Головній книзі, фінансовій звітності. Особливу увагу слід приділяти відповідності сум оборотів і залишків у регістрах синтетичного й аналітичного обліку;

- аналітичні процедури застосовуються при зіставленні наявності готової продукції в різні періоди, даних звіту про їхній рух з даними бухгалтерського обліку при оцінці співвідношень між різними статтями звіту і порівнянні їх з даними за попередні періоди.

Аудиторські процедури підрозділяються на ті, які :

- проводяться до інвентаризації. До проведення інвентаризації внутрішній аудитор отримує документи про результати попередніх інвентаризацій, аналізує структурні і кількісні зміни готової продукції, отримує інформацію про місця її зберігання, а також про організацію інвентаризаційної роботи;

- використовуються під час інвентаризації. Внутрішній аудитор може бути присутнім при інвентаризації, яка проводиться в АТ в останні дні звітного або в перші дні наступного року;

- використовуються після проведення інвентаризації. Внутрішній аудитор застосовує математичні методи, які з певною вірогідністю дозволяють оцінити величину залишку готової продукції в АТ.

При проведенні інвентаризації готової продукції застосовуються наступні аналітичні процедури: порівняння фактичних показників з нормативними, плановими, прогнозними значеннями; перевірка відповідності синтетичного і аналітичного обліку.

Також у процесі проведення внутрішнього аудиту готової продукції аудитор може застосовувати аудиторські процедури по суті: запит; спостереження; перерахунок; інспектування та ін.

Для використання даних процедур аудиторів необхідно мати чітку методику проведення перевірки, яка розробляється на стадії планування та спрямована на збір аудиторських доказів з метою проведення аналізу та впровадження заходів щодо підвищення ефективності управління готовою продукцією (рис. 2).

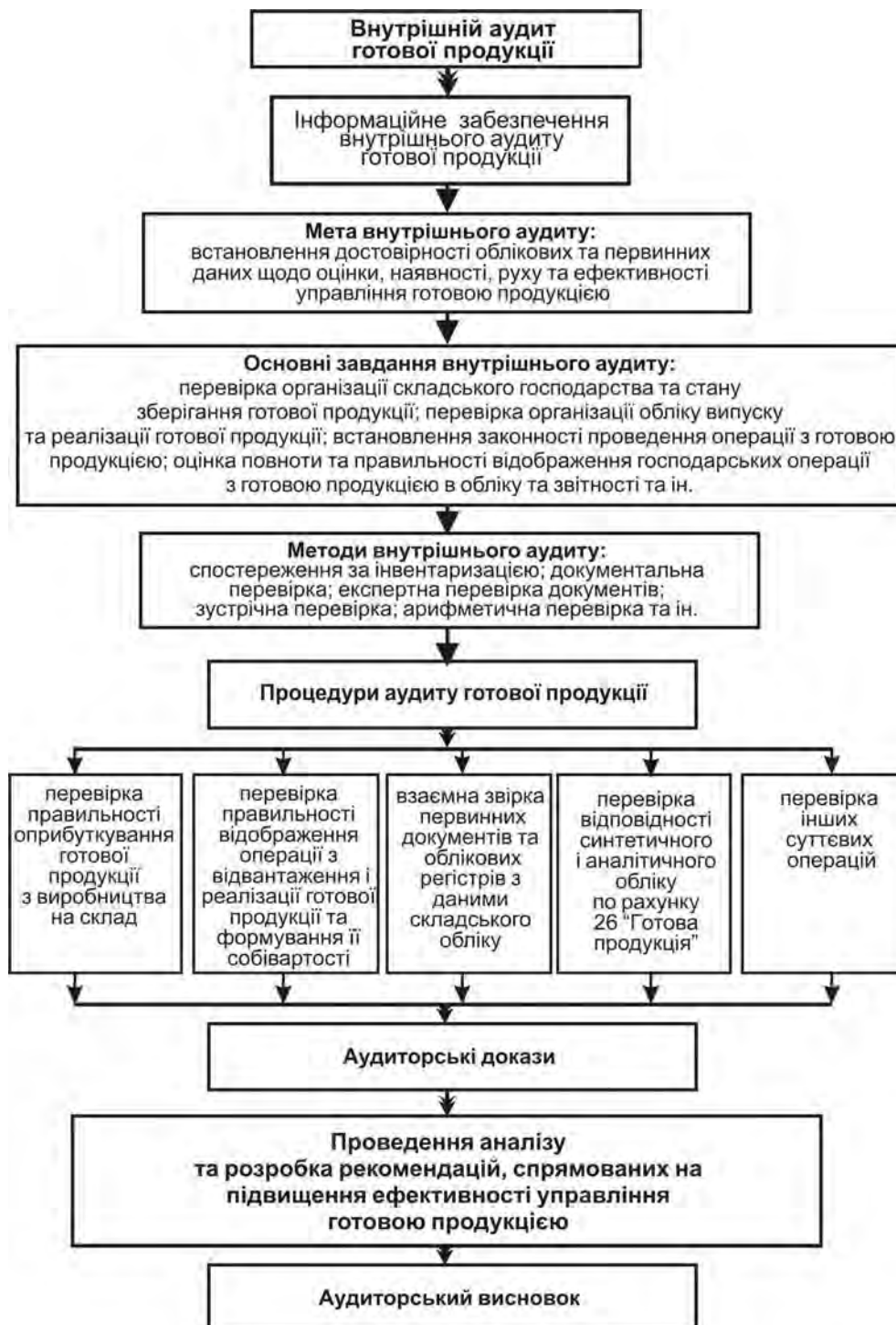


Рис. 2. Методика проведення внутрішнього аудиту готової продукції

Технологія комплексного внутрішнього аудиту системи управління готовою продукцією повинна складатися з наступних етапів:

1) на першому етапі аудиту готової продукції необхідно провести перевірку своєчасності, повноти проведення інвентаризації готової продукції і контролю виконання договорів з постачальниками й покупцями. Аудитору необхідно вивчити наявність угод з матеріально-відповідальними особами, стан складського господарства, особливості оприбуткування готової продукції з виробництва на склад, умови і правила зберігання й охорони, придатність вимірювальних приладів та ін.

Аудитором може бути розроблена модель із проведення інвентаризації, що передбачає наступні основні положення:

- повинен бути визначений склад інвентаризаційної комісії й дата проведення інвентаризації;
- вся готова продукція на складі до початку інвентаризації повинна бути розкладена за сортами, моделями, артикулами та видами;
- в інструкції повинна бути висвітлена техніка перевірки;
- повинні бути розроблені критерії оцінки застарілих або ушкоджених запасів готової продукції;
- повинні бути вказівки про порядок складання й надання інвентаризаційних й (або) порівнювальних відомостей;
- перевірити наявність договорів про матеріальну відповідальність;
- виявити наявність застарілих, ушкоджених та непридатних до реалізації запасів готової продукції;
- встановити порядок маркування перевірених цінностей у процесі інвентаризації (це знизить ризик втрат і подвійного обліку);
- одержати від матеріально-відповідальної особи письмове пояснення про виявлені надлишки та нестачі;
- скласти службову записку, в якій привести думку про причини виявлених розбіжностей між фактичними й обліковими залишками запасів готової продукції;
- представити службову записку з аналізом обґрунтованості облікової політики підприємства в частині оцінки фактичної (первинної) вартості готової продукції;
- виявити ефективність системи внутрішнього контролю: провести перевірку правильності вимірювальних приладів, строки проведення контрольно-вибіркових перевірок, звірку даних синтетичного й аналітичного обліку, порядок відшкодування нестач, порядок звірки й оприбуткування готової продукції, порядок і строки подання товарно-матеріальних звітів.

Внутрішній аудитор повинен звернути увагу на правильність відображення в обліку розкрадань готової продукції, правильність розрахунку збитків від розкрадань і своєчасність покриття понесеного збитку винною особою. При цьому перевірці підлягають бухгалтерські записи за дебетом субрахунку 947 «Нестачі й витрати від псування цінностей» і на позабалансовому рахунку 072 «Невідшкодовані нестачі й втрати від псування цінностей»;

2) другий етап аудиту готової продукції спрямовано на перевірку надходження та виявлення неврахованої готової продукції. Аудитор повинен перевірити своєчасність і правильність документального оформлення оприбуткування готової продукції первинними документами типової форми.

При перевірці надходження готової продукції внутрішній аудитор повинен:

- перевірити правильність оприбуткування готової продукції з виробництва на склад за наступними напрямками: правильність та своєчасність оформлення документів на здачу продукції на склад; правильність відображення в бухгалтерському

обліку операцій пов'язаних з випуском готової продукції; правильність визначення виробничої собівартості готової продукції та її оцінки; правильність складання бухгалтерських записів та ін.

Особливу увагу при проведенні внутрішнього аудиту необхідно приділити калюляційним карткам та документам на підставі яких здійснюється оприбуткування готової продукції на склад підприємства. На підставі даних документів аудитор необхідно провести аналіз бухгалтерського запису Дт 26 «Готова продукція» Кт 23 «Виробництво» у розрізі аналітичного обліку.

Проведення аналізу на даному етапі дозволить аудитор визначити вартісний, кількісний та якісний склад готової продукції, яка оприбутковувалася на склад, а також провести перевірку та систематизацію бухгалтерських документів щодо надходження та наявності готової продукції. Дана перевірка дозволяє внутрішньому аудитор згідно з технологічним процесом і прийнятно-здавальними та складськими документами визначити наявність неврахованої готової продукції;

- провести взаємне звіряння прибуткових документів підприємства з розрахунками та інформацією постачальників готової продукції. Особливу увагу необхідно приділяти перевірці контрагентів на предмет того, чи є вони платниками податку на додану вартість;

3) третій етап спрямовано на контроль відвантаження та реалізації готової продукції. На даному етапі внутрішній аудитор здійснює документальну перевірку, яка починається з перевірки укладених договорів на постачання готової продукції, правильності оформлення первинних бухгалтерських документів, а закінчується перевіркою зведених документів (наприклад, матеріальні звіти про рух продукції в розрізі асортименту)

Стосовно реалізації готової продукції аналізується доцільність застосування обраного підприємством методу її вибуття згідно з П(С)БО 9 «Запаси», а також списанням витрат пов'язаних зі збутом продукції. На даному етапі роботи перевірці підлягають бухгалтерські записи зі списання готової продукції за дебетом субрахунку 901 «Собівартість реалізованої готової продукції» і кредитом рахунків 23 «Виробництво» та 26 «Готова продукція»;

4) четвертий етап спрямовано на підтвердження інформації про фактичні залишки готової продукції на складах підприємства. На даному етапі аудитор слід застосовувати вибіркового метод та здійснювати перевірку відомостей обліку залишків готової продукції на складі, оборотно-сальдові відомості, Головну книгу, Баланс на предмет ідентичності сум. Факт того, що ці суми збігаються із записами в облікових регістрах, дає змогу внутрішньому аудитор констатувати ефективність роботи бухгалтерії та контрольно-ревізійного відділу.

Особливу увагу необхідно звернути на залишки готової продукції, виробленої із давальницької сировини. Даний вид готової продукції повинен відображатися на позабалансових рахунках 022 «Матеріали, прийняті для переробки», 023 «Матеріальні цінності на відповідальному зберіганні» та не повинен знайти відображення на рахунку 26 «Готова продукція» та в балансі підприємства у рядку 130;

5) п'ятий етап спрямовано на проведення аналізу готової продукції в АТ.

На даному етапі на підставі первинних документів та аудиторських процедур внутрішній аудитор повинен дати оцінку:

- рівню виконання плану реалізації продукції;
- ритмічності (аритмічності) реалізації;
- існуючим методам реалізації готової продукції;
- динаміці показників якості та їх впливу на вартість готової продукції;

- рівню конкурентоспроможності продукції;
- впливу факторів на зміну обсягів продаж та виручки від реалізації готової продукції та ін.

У ході проведення внутрішнього аудиту готової продукції здійснюється аналіз за наступними напрямками:

- аналіз обсягу та структури виробленої та реалізованої готової продукції;
- аналіз ритмічності реалізації продукції;
- аналіз реалізації продукції за сегментами збуту;
- аналіз конкурентоспроможності готової продукції;
- аналіз якості готової продукції;
- факторний аналіз обсягів виробництва та реалізації готової продукції;
- аналіз матеріаломісткості продукції.

Дані аналізу дозволяють внутрішньому аудиту отримати наступні показники: коефіцієнт оборотності готової продукції; коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягів продаж та темпів приросту решток готової продукції на складах; коефіцієнт сортності продукції; рентабельність продаж; доля виручки від реалізації виробу готової продукції в загальній сумі виручки; індекс фізичного обсягу продаж та ін. За допомогою наведених показників внутрішній аудитор визначає фактори, які впливають на: обсяг випуску та реалізації готової продукції; асортимент і структуру продаж; собівартість виробничої та реалізованої готової продукції та ін.;

б) шостий етап аудиту готової продукції є заключним та спрямований на розробку рекомендацій стосовно підвищення ефективності системи бухгалтерського обліку і управління готовою продукцією.

На даному етапі аудитор визначає основні напрями щодо підвищення ефективності виробництва та реалізації готової продукції за допомогою наступних моделей та методів з управління готовою продукцією:

- Модель EPQ. За допомогою даної моделі внутрішній аудитор здійснює розрахунок оптимального розміру серії випуску готової продукції та кількості серій готової продукції на рік;
- Модель CVP. За допомогою даної моделі внутрішній аудитор здійснює обґрунтування асортименту продукції та визначає взаємозв'язки між обсягами виробництва, витратами та прибутком від реалізації готової продукції;
- Діаграма Ісікави. За допомогою даної моделі внутрішній аудитор здійснює розрахунок впливу чинників на управління збутовими запасами готової продукції;
- метод ABC-аналізу використовується внутрішнім аудитором в управлінні запасами готової продукції на складах підприємства.

Застосування наведених моделей та методів у роботі внутрішніх аудиторів дозволить розробити ефективну політику управління готовою продукцією.

У процесі дослідження отримано наступні найсуттєвіші наукові результати:

1. Запропонована технологія проведення комплексного внутрішнього аудиту операцій з готовою продукцією, яка дозволить об'єктивно оцінити діяльність АТ у виробничому та збутовому циклах.

2. За результатами внутрішнього аудиту ефективності політики управління готовою продукцією можна визначити напрями зміни і вдосконалення існуючих систем обліку та контролю запасів готової продукції, а також розробити рекомендації стосовно реалізації та просування готової продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках збуту. Дані рекомендації можуть бути реалізовані лише за допомогою розробки комплексних заходів стосовно проведення аналізу та впровадження моделей і методів з управління готовою продукцією, а також за рахунок оптимізації

роботи облікового та контрольно-ревізійного апарату акціонерного товариства за допомогою автоматизованих корпоративних інформаційних систем управління.

Вищевикладене дає підстави вважати, що актуальність обраної теми, її практична значимість, а також новизна матеріалу визначає наукову і практичну цінність статті. Саме тому питання, які розглянуті автором, потребують подальшого вивчення.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга; Ника-Центр, 2004. – 656 с.
2. Давидов Г.М. Аудит: навч. посібник / Г.М. Давидов. – 3-тє вид., стер. – К.: Знання, КОО, 2002. – 363 с.
3. Ивашкевич В.Б. Практический аудит: учеб. пособ. / В.Б. Ивашкевич. – М.: Магистр, 2010. – 286 с.
4. Ерофеева В.А. Аудит: учеб. пособие / В.А. Ерофеева, В.А. Пискунов, Т.А. Битюкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2011. – 638 с.
5. Евдокимова А.В. Внутренний аудит и контроль финансово-хозяйственной деятельности организации: практич. пособ. / А.В. Евдокимова, И.Н. Пашкина. – М.: Дашков и К°, 2009. – 208 с.
6. Киреева Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособ. / Н.В. Киреева. – М.: Издательский дом «Социальные отношения», 2007. – 512 с.
7. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту: навч. посіб. / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – К: Каравела, 2004. – 568 с.
8. Рогуленко Т.М. Аудит: учебник / Т.М. Рогуленко, С.В. Понамарева. – М.: КНОРУС, 2010. – 416 с.
9. Савченко В.Я. Аудит: навч. посібник. / В.Я. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 322 с.
10. Соколов Б.Н. Внутренний аудит и контроль: организация, методика, практика / Б.Н. Соколов. – М.: Издательский Дом «Бухгалтерский учет», 2010. – 272 с.

Надійшла до редколегії 07.10.2010.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.341.1

С. В. Крива

Вінницький національний технічний університет

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті проаналізовано основні заходи, до яких вдаються високорозвинені країни для стимулювання інноваційної діяльності. Запропоновано використати певні складові інноваційної політики цих країн для розробки національної політики щодо впливу на інноваційний розвиток економіки України.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційні процеси, світовий досвід, патентно-ліцензійна програма.

В статье проанализированы основные мероприятия, к которым прибегают высокоразвитые страны для стимулирования инновационной деятельности. Предложено использовать определенные составляющие инновационной политики этих стран для разработки национальной политики относительно влияния на инновационное развитие экономики Украины.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационные процессы, мировой опыт, патентно-лицензионная программа.

Basic measures to which highly developed countries come running for stimulation of innovative activity are analysed in the article. It is suggested to use the certain constituents of innovative policy of these countries for development of national policy in relation to influence on innovative development of economy of Ukraine.

Keywords: innovations, innovative activity, innovative processes, world experience, patent-licensed program.

В умовах транзитивної ринкової економіки збільшується значення активізації інноваційної діяльності, необхідність формування інноваційного потенціалу країни. Це дає змогу реорганізувати економіку, прискорено розвивати наукоємне виробництво, що є найважливішим фактором виходу з економічної кризи і забезпечення умов для економічного зростання.

У процесі здійснення інноваційної діяльності виникають економічні відносини з приводу регулювання складних інноваційних процесів, що об'єктивно вимагає теоретичного аналізу сутності і тенденцій їх розвитку. Відсутність таких досліджень є однією з причин неможливості сформулювати раціональний механізм стимулювання інноваційної діяльності і відставання українського виробничого потенціалу від аналогічних потенціалів промислово розвинених країн. Особливу значущість для нашої країни має творче використання досвіду цих країн щодо реалізації державної підтримки інноваційних процесів в економіці, що дасть змогу сформувати дійову вітчизняну систему стимулювання інноваційної діяльності. Актуальність дослідження цих питань зростає також у зв'язку з тим, що Україна прагне до гідного й органічного входження у світове співтовариство. Подолання відставання в усіх сферах виробництва передбачає посилення інноваційного характеру підприємницької діяльності, формування особливої інноваційної сфери та законодавчого її регулювання.

Дослідженню проблеми інновацій та інноваційного розвитку на сьогодні присвячено чимало праць таких відомих учених, як З.С. Варналія, О.В. Василенка, В.В. Зянька, С.С. Фокіна [1–3; 7] та інших. Однак проблеми інноваційного розвитку в Україні досліджені недостатньо. Невирішеним залишається питання адаптації закордонного досвіду інноваційної діяльності до сучасних умов економічного розвитку України.

Сучасний розвиток світової економіки характеризується процесами генерування і впровадження інновацій. Інноваційні процеси стають рушійною силою економічного зростання не лише на рівні держави, але й на рівні окремого суб'єкта господарювання. В умовах сьогодення Україна поставила собі за мету побудувати власну національну інноваційну систему. Затвердження інноваційної моделі розвитку, пристосованої до умов України, має стати визначальним пріоритетом державної політики, згуртування на цій основі всіх зусиль нації для перетворення України у високотехнологічну державу та досягнення нею сталого розвитку у фазі постіндустріального суспільства.

Розуміння інноваційного процесу як центрального внутрішнього фактора технологічного розвитку стає основою системи сучасних ринкових відносин. Особливої уваги заслуговують форми і методи стимулювання інноваційної діяльності, які вироблені світовою практикою. Ґрунтовне дослідження та опанування досвіду розвинених країн світу у цьому питанні сприятиме прискореному втягуванню вітчизняних підприємств у сферу інноваційної діяльності, дозволить віднайти раціональні шляхи для запровадження інноваційного типу відтворення в економіці України.

Виходячи з вищесказаного метою роботи є аналіз основних заходів, до яких вдаються високорозвинені країни для стимулювання інноваційної діяльності; визначення певних складових інноваційної політики цих країн для розробки національної політики щодо впливу на інноваційний розвиток економіки України.

Світовий досвід свідчить, що державі належать лідерські позиції у стимулюванні інновацій, які базуються на трьох основних пріоритетах — розвитку науки, розвитку освіти, розвитку наукоємного виробництва. Особливої уваги заслуговує ґрунтовне вивчення зарубіжного досвіду підтримки інноваційного підприємництва. Так, у розвинених країнах світу велику роль щодо підтримки та розвитку діяльності підприємств відіграє держава. Для цього створено спеціальні державні установи, які опікуються проблемами розвитку та стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності. Відповідно виникає особливий інтерес до запозичення такого досвіду взаємодії держави та підприємств в інноваційній сфері.

У світовій практиці на сьогодні сформувалися три головні типи моделей науково-інноваційного розвитку промислово розвинутих країн [6]:

- 1) країни, орієнтовані на лідерство в науці, реалізацію великомасштабних цільових проєктів, що охоплюють усі стадії науково-виробничого циклу, як правило, зі значною часткою науково-інформаційного потенціалу в оборонному секторі (США, Англія, Франція);

- 2) країни, орієнтовані на поширення нововведень, створення сприятливого інноваційного середовища, раціоналізацію всієї структури економіки (Німеччина, Швеція, Швейцарія);

3) країни, де стимулюються нововведення шляхом розвитку інноваційної інфраструктури, сприйнятливості щодо досягнень світового науково-технічного прогресу, координації дій різноманітних секторів у галузі науки і технологій (Японія, Південна Корея).

Органами державного регулювання інноваційної діяльності в США є: Американський науковий фонд (курирує фундаментальні наукові дослідження), Американська наукова рада (курирує промисловість і університети), НАСА (Національне космічне агентство), Національне бюро стандартів, Національний інститут охорони здоров'я, Міністерство оборони, Національний центр промислових досліджень, Національна академія наук, Національна технічна академія, Американська асоціація сприяння розвитку науки. Останні чотири структури мають змішане фінансування, інші – із державного бюджету.

Держава стимулює створення венчурних фірм і дослідних центрів. Найбільш наукомісткі й ефективні дослідження, з огляду на їхню складність, високі витрати, ризик, сильну міжнародну конкуренцію – держава повністю фінансує. Широко практикується безкоштовна видача ліцензій на комерційне використання винаходів, запатентованих у ході бюджетних досліджень.

Серед факторів прямого регулювання насамперед слід виділити податкові пільги. Пільгове оподаткування прибутку реалізується як шляхом скорочення податкової бази, так і шляхом зменшення податкових ставок, відрахування з податкових платежів. У США велика увага приділяється прогнозуванню, стандартизації, оптимізації управлінського рішення, державній експертизі інноваційних проектів, веденню державної статистики інновацій.

Однією з країн технологічного ядра світового розвитку є Японія. Ключову роль у визначенні стратегії розвитку промисловості Японії, розробці промислових НДДКР і їх упровадженні відіграє Міністерство зовнішньої торгівлі та промисловості. Контроль за виконанням конкретних напрямів науково-технічного прогресу здійснює керівництво науки і техніки. Під егідою Міністерства зовнішньої торгівлі та промисловості знаходиться і асоціація промислових технологій, що займається експортом та імпортом ліцензій. Є довгострокова програма науково-технічного розвитку країни, здійснюється стимулювання прикладних досліджень і закупівель ліцензій за кордоном. У реалізації НТП ставка робиться на значні корпорації.

Державні витрати на НДДКР в Японії збільшилися до 3,5% ВВП, в основному на фундаментальні дослідження і генерування принципово нових ідей. Політика спрямована на перетворення Японії з імпортера ліцензій в експортера. На зміну витісненню іноземних конкурентів з існуючих ринків за рахунок дешевизни високої якості товарів приходить ще складніше завдання – сформувати нові ринки, зберігаючи низькі ціни і високу якість нових товарів. Довгострокова мета Японії – перетворення країни з "імітатора" і "раціоналізатора" у творця технологій. Пріоритетний напрямок – інформаційні системи, механіка, біотехнології, нові матеріали [4].

Японська модель інтеграції науки і виробництва, науково-технічного прогресу передбачає будівництво повністю нових міст-технополісів, що зосереджують НДДКР і наукомістке промислове виробництво. Створення технополісів – один з

найважливіших стратегічних напрямків цільової програми японського уряду із завоювання Японією міцних позицій технологічного лідера.

Німеччина, Англія і Франція разом із США і Японією складають технологічне ядро світового розвитку. Ці країни займають відповідно місця лідерів у світі з абсолютного розміру витрат на НДДКР. З федерального бюджету США НДДКР фінансується на 35–45%. Частка продукції, що спрямовується на експорт, становить 20–25% ВВП [6].

Велика увага приділяється активізації інноваційної діяльності в тих країнах, що входять до Європейського союзу. До основних напрямків інноваційної політики Євросоюзу належать [6]:

- розробка єдиного антимонопольного законодавства;
- використання системи прискореної амортизації устаткування;
- пільгове оподаткування НДДКР;
- заохочення малого наукомісткого бізнесу;
- пряме фінансування підприємств для заохочення інновацій у сфері новітньої технології;
- стимулювання співробітництва університетської науки і фірм, що виробляють наукомістку продукцію.

Головною метою інноваційної політики Євросоюзу є прискорення і спрощення процесів утілення результатів наукових досліджень у готових продуктах на національному і наднаціональному рівнях, а також сприяння поширенню інновацій. Стимулювання інноваційної діяльності в Євросоюзі здійснюється приблизно на тих самих принципах, що застосовуються у світовій практиці [6].

Перетворення результатів інтелектуальної діяльності на інновації та їх подальше розповсюдження нерозривно пов'язано з вирішенням проблем захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності. У зв'язку з цим на особливу увагу заслуговують питання, що стосуються здійснення патентно-ліцензійної Загалом у провідних країнах світу дотримуються таких етапів передачі новітніх технологій:

- 1) реалізація готової інноваційної продукції, виробленої за допомогою передових технологій;
- 2) технологічний трансфер у вигляді прямих інвестицій;
- 3) продаж прав на об'єкти інтелектуальної власності.

В Україні в останні роки спостерігається активізація патентно-ліцензійної діяльності. Нині Державний департамент інтелектуальної власності вживає певні заходи щодо поліпшення стану патентно-ліцензійної діяльності в Україні. Створюються умови для запровадження безпаперових технологій проведення експертизи заявок на об'єкти промислової власності, впроваджуються технології електронного подання заявок, забезпечується ефективніший доступ експертів до закордонної патентно-ліцензійної інформації, гарантується відкритість та прозорість експертизи для заявників тощо.

Вказуючи на позитивні моменти, слід зауважити, що патентно-ліцензійна діяльність в Україні вимагає подальшого удосконалення. У нашій країні поки що відсутня з боку влади належна координація дій організацій, що займаються охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності. Актуальною залишається проблема

стимулювання розробників інновацій завдяки використанню патентно – ліцензійних обмежень і проблема узгодження цих обмежень з потребою належного поширення інновацій заради ефективного розвитку виробництва [5].

Система державного стимулювання інноваційної діяльності малого і середнього бізнесу включає в себе прямі і непрямі форми фінансової підтримки інноваційних процесів.

Найбільш ефективними формами прямого впливу держави на результати інноваційної діяльності підприємств, керуючись світовою практикою, можна виокремити наступні:

- 1) виконання державних програм інноваційної діяльності із залученням малих і середніх підприємств;
- 2) надання державних грантів на проведення науково-дослідних робіт і освоєння інновацій;
- 3) надання безпроцентних позик;
- 4) створення фондів впровадження інновацій з урахуванням ймовірного ризику;
- 5) звільнення від сплати мита тощо.

До непрямих методів стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, якими широко користуються держави за кордоном, можна віднести:

- 1) пільгове оподаткування інноваційних підприємств;
- 2) пільгове кредитування, надання державних гарантій по кредиту;
- 3) податкові амортизаційні пільги;
- 4) стимулювання розвитку ринку цінних паперів;
- 5) зменшення ставок оподаткування дивідендів та інших доходів від інвестування в підприємства тощо.

У розвинутих країнах світу нині спостерігаються тенденції до наднаціонального регулювання і координації розподілу кредитних ресурсів, що виділяються на здійснення інноваційної діяльності. У рамках ЄС діє спеціальна програма, що передбачає розподіл фінансової допомоги для малих та середніх підприємств через ЄБРР. Цей банк співпрацює з 23 місцевими банками у десяти країнах, відкриває їм кредитні лінії і розподіляє таким чином кошти на кредитування малого й середнього бізнесу.

Активізація інноваційних процесів неможлива без зміцнення власного науково-технічного потенціалу та активній державній підтримці. Першочерговими кроками для України є виокремлення пріоритетів інноваційного розвитку на базі високих технологій у майбутньому. Існує пряма залежність між часткою фінансування іноземними інвесторами та рівнем інноваційного розвитку (чим більше фінансування, тим більший коефіцієнт інноваційності). Винятком є лише країни-лідери. Структура фінансування інноваційних підприємств України дуже відрізняється від середньосвітового рівня. Це пов'язано з високим рівнем кредитування в Україні, яке за кордоном майже відсутнє.

Складові стимулюючої інноваційної політики західних країн можна використати як основу для розробки власної стимулюючої політики щодо впливу на інноваційний розвиток. На нашу думку, суттєву користь може принести використання таких напрямів стимулювання інноваційної діяльності підприємств:

- запровадження державних замовлень на проведення науково-дослідних робіт і освоєння інновацій;
- конкурсний відбір підприємств для надання їм адресної фінансової допомоги держави;
- ланцюговий зв'язок між державою, великими і малими підприємствами при виконанні науково-технічних розробок і апробації їх результатів;
- створення умов для підвищення прибутковості підприємств за рахунок комерціалізації їхніх власних інновацій;
- належне поширення інформації про останні дослідження науково-технічної думки і канали розповсюдження інновацій.

Актуальною залишається проблема стимулювання розробників інновацій завдяки використанню патентно-ліцензійних обмежень і проблема узгодження цих обмежень з потребою належного поширення інновацій заради ефективного розвитку виробництва.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Варналій З.С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія / З.С. Варналій; за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
2. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент: навчальний посібник / В.О. Василенко; за ред. В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.
3. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія / В.В. Зянько; за ред. В.В. Зянька. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. – 397 с.
4. Климова І.Г. Методи та інструменти фінансово-кредитного механізму державної підтримки інноваційної сфери у країнах з ринковою економікою / І.Г. Климова // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 2. – С. 29–32.
5. Марчук Л.П. Патентно-ліцензійна діяльність та її значення для поширення інновацій / Л.П. Марчук // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2008. – Вип. 2 (45). – С. 30–36.
6. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / Д.М. Стеченко. – 3-тє вид., випр. – К.: Знання, 2006.
7. Фокіна С.Є. Інноваційна діяльність в Україні: навч. посіб. / С.Є. Фокіна. – Чернівці: Букрек, 2003. – 180 с.

Надійшла до редколегії 07.10.2010.

М. В. Федик*Львівський національний університет імені І. Франка***ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ВИДІВ ТА ОБ'ЄКТІВ КОНСАЛТИНГУ
В СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Удосконалено теоретико-методичні основи сутнісних характеристик та обґрунтовано концептуальну економіко-математичну модель типологізації об'єктів консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, консалтинг, види та об'єкти консалтингу.

Усовершенствованы теоретико-методические основы сущностных характеристик и обоснована концептуальная экономико-математическая модель типологизации объектов консалтинга в системе внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, консалтинг, виды и объекты консалтинга.

Theoretical and methodical bases of essence descriptions are improved and conceptual economical and mathematical model of consulting objects classification in the system of foreign economic activity is grounded.

Keywords: foreign economic activity, consulting, types and forms of consulting.

У сучасних умовах ринкової економіки зовнішньоекономічна діяльність як складова господарської діяльності відіграє важливу роль в умовах посилення міждержавних зв'язків та відкритості економіки. Належним чином організована система зовнішньоекономічної діяльності відкриває нові можливості як для держав, так і для окремих підприємств. А це потребує належного рівня організації консалтингового забезпечення. Незважаючи на велику кількість визначень поняття консалтинг та класифікацій консалтингових послуг у науковій літературі об'єктивно існує потреба в узагальненні й адаптації цих підходів до сфери зовнішньоекономічної діяльності.

Проблемі ідентифікації явища «консалтинг» та класифікації його видів і об'єктів присвячені дослідження таких науковців, як: А. Посадський [1], К. Макхем [2], Н. Токмакова [3], М. Фербер, М. Іванов [4], В. Коростельов [5], О. Трофімова [6], Н. Верба, Н. Решетняк [7] та ін. Проте зазвичай у цих дослідженнях аналізується лише певна одна риса консалтингової діяльності, а іншим відводиться другорядне місце, тобто бракує комплексного підходу. Крім того, зазначені публікації переважно стосуються консалтингових послуг у внутрішньоекономічній діяльності і не враховують певних особливостей консалтингу при здійсненні зовнішньоекономічних операцій.

Розробити комплексний підхід до визначення поняття «консалтинг», створити адекватну економіко-математичну модель типологізацію об'єктів консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності.

Термін «консалтинг» (з англійської consulting) означає консультування. Деякі автори ототожнюють дані поняття, проте інші, зокрема В. Коростельов, наголошують, що «консультування – це навчання і допомога порадами, а консалтинг – допомога у вирішенні проблем замовника» [5, с. 6]. Термін ж «управлінське консультування» вказує на головного споживача консалтингових послуг, проте залишає поза увагою сферу діяльності консультантів – економіку. Причиною такої несумісності А. Посадський називає те, що переклад з англійської мови словосполучення «management

consulting» як «управлінське консультування» є не зовсім правильним, а більш адекватним вважає словосполучення «консультування по економіці й управлінню», оскільки в англійській мові термін «менеджмент» означає насамперед управління в сфері економіки, бізнесу й підприємництва, на відміну від української мови, де термін «управління» має досить широке застосування [1, с. 8].

Поняття «консалтинг» є доволі складним та неоднозначним, тому природно, що існує велика кількість визначень, які приділяють більшу увагу тим чи іншим характеристикам цього виду діяльності. Проте всі трактування поняття «консалтинг» можна умовно поділити на три групи: ті, що досліджують діяльність професійних консультантів, які володіють певними знаннями й навичками; ті, які трактують його виключно як підприємницьку діяльність, що формує окрему індустрію, і ті, що розглядають консалтинг як комплексну послугу або сукупність послуг з діагностики та вирішення проблем організації. Кожен із запропонованих підходів має свої недоліки та переваги, проте разом вони дозволяють сформувати цілісну картину поняття «консалтинг», а також допомагають здійснити типологізацію видів та об'єктів консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності.

Головними рисами, які відрізняють управлінський консалтинг від інших видів діяльності, є визначальна роль суб'єктів, які надають консалтингові послуги, від яких залежить успіх як окремого консалтингового проекту, так і всієї діяльності консалтингової компанії. Останніми роками з'явилась тенденція персоніфікації консалтингового бізнесу, коли організації залучають до роботи конкретних консультантів, робота і професіоналізм яких були відзначені попередніми клієнтами. Багато науковців у сфері управлінського консалтингу дають йому визначення саме з точки зору професійної діяльності консультантів. Зокрема К. Макхем вказує, що консалтинг «...– це процес надання спеціалістом своїх власних знань, навичок і досвіду в системі клієнта» [2, с. 10]. Н. Токмакова трактує це поняття так: «Термін «управлінське консультування» означає професійну допомогу з боку спеціалістів господарським керівникам і управлінському персоналу різноманітних організацій у предметній сфері їх інтересів – аналізі й вирішенні проблем та завдань їх функціонування й розвитку (в сфері стратегічного планування, управління господарською та фінансовою діяльністю, оптимізації й підвищення ефективності діяльності компанії), що здійснюється у формі послуг (порад, рекомендацій і спільно вироблених з клієнтом рішень)» [3, с. 6–7]. І хоча роль консультанта при здійсненні консалтингової діяльності не можна недооцінювати, проте в системі зовнішньоекономічної діяльності консалтинг доцільніше розглядати як індустрію та сукупність управлінських послуг.

Закономірно, що для консалтингу, як виду економічної діяльності, притаманні характеристики підприємницької діяльності. Зокрема, цей аспект вважає визначальним А. Посадський, який дає таке визначення: «Консалтинг – це підприємницька діяльність, яка здійснюється професійними консультантами й направлена на обслуговування потреб економіки й управління в консультаціях та інших видах професійних послуг» [1, с. 16]. Подібно трактують це поняття Н. Верба і Н. Решетняк, які визначають управлінське консультування як «вид консалтингової діяльності, що спрямований на надання допомоги у вирішенні управлінських проблем» [7, с. 7].

Проте звуження суті консалтингу лише до підприємницької діяльності є недостатнім, оскільки виключає надання консалтингових послуг безкоштовно, тобто без мети отримання прибутку, або неприбутковими організаціями. Звичайно, такі випадки є скоріше винятком з правила, проте все ж мають місце, наприклад, за умови державного сприяння розвитку зовнішньоекономічної діяльності та надання в цих цілях безплатних консалтингових послуг спеціалізованими державними консалтинговими компаніями або торгово-промисловими палатами чи державними інституціями за кордоном. Сутнісна характеристика консалтингу як підприємницької діяльності дає можливість говорити про формування його суб'єктами окремої індустрії. В документах 4-го Всесвітнього конгресу консультантів з управління (Йокогама, 1996 р.) зазначено, що консалтинг вже є всесвітньою галуззю економіки – індустрією в процесі становлення [8]. Ознаками перетворення консалтингу на індустрію є те, що більша частина послуг надається не індивідуальними консультантами, а корпораціями, крім того, відбувається все більша технологізація методології консалтингу, розвиток стандартизації послуг і зростання матеріально-технічної бази консультанта. Головною ознакою недостатнього рівня розвитку консалтингу як індустрії є відсутність галузевих методів підготовки самих консультантів. Процес навчання відбувається в процесі роботи або ж окремими компаніями для власних потреб [1, с. 12]. Проте вищезазначені ознаки насамперед обумовлені специфікою та особливостями консалтингового продукту.

Багато дослідників бачать суть управлінського консалтингу саме як професійної послуги, проте найповніше визначення з цієї точки зору надають Л. Грейнер і Р. Метцгер: «Консалтинг – це послуга з консультування, яка здійснюється на основі контракту і надається спеціально навченими і кваліфікованими особами, які допомагають (об'єктивно і незалежно) клієнтській організації ідентифікувати управлінські проблеми, аналізують ці проблеми, пропонують шляхи їх вирішення й допомагають, якщо це вимагається, впроваджувати власні рекомендації» [9, с. 72]. Проте незважаючи на сукупність характеристик, притаманних усім послугам (невідчутність (нематеріальний характер, що унеможливорює її попередню оцінку, опис), нерозривність (одночасність) створення і споживання, мінливість (яка визначається як нестійкістю персоналу консалтингового підприємства, так і клієнта), нездатність до зберігання, послуга консалтингу має свої особливості. Послуги, які надаються консалтинговими компаніями, завжди індивідуальні, тому потенційному клієнтові важко наперед оцінити їх якість. Це можливо лише після закінчення консалтингового проекту. Така характеристика консалтингових послуг, як індивідуальність визначає їх наступну особливість – неможливість порівняння між собою. Непростим завданням є також оцінка ефективності консалтингової послуги, бо консалтингова інтервенція є лише однією з детермінант успішного функціонування клієнтської організації, тому точно визначити, наскільки консалтинговий проект був успішним і покращив стан справ суб'єкта господарювання, якого консультували, є досить проблемним. Крім того, М. Іванов і М. Фербер додають до цього переліку ще й такі риси: обмежена кількість споживачів послуг (зазвичай консалтинговими послугами користуються ведучі компанії, що перебувають у стадії зростання); ці послуги не є предметом першої необхідності; оплата за даний вид послуг здійснюється за ра-

хунок коштів компанії; існує географічна концентрація клієнтів і консультантів; держава є активним споживачем консалтингових послуг; великий вплив торгівельної марки консалтингової компанії на вибір постачальників послуг; споживачі більше довіряють порадам колишніх клієнтів, аніж рекламі; висока лояльність клієнтів; довгий процес продажу консалтингових послуг; майже відсутній сезонний характер ділової активності; важливість факторів конфіденційності; висока мобільність послуг; невідворотність [4].

Щодо особливостей консалтингових послуг у зовнішньоекономічній діяльності, то їм притаманні усі вищеперелічені характеристики, проте з'являються й більш специфічні. Йдеться про вищий рівень конкуренції та ще більш обмежену кількість споживачів; залежність від багатьох внутрішніх (стану розвитку та конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва, фінансового забезпечення державних видатків, рівня відкритості економіки, стану розвитку зовнішньоекономічної діяльності, її структури) та зовнішніх детермінант (стану розвитку окремих ринків та країн, регіонів, їх відкритості та лібералізації, ТНК, державно-корпоративних альянсних форм взаємодії на ключових глобальних ринках); залежність від географічної та ринкової концентрації зовнішньоекономічної діяльності клієнтів; більш широкий перелік показників (характеристик) ефективності послуги (що доповнюється впливом на посилення конкурентоспроможності економіки, раціоналізації структури зовнішньоекономічної діяльності, міждержавної співпраці); непрямий характер відносин підприємства – надавача послуг та їх отримувача (оскільки достатність консалтингового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності залежить і від належного інформування мережі суб'єктів інституційної інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності); вищий рівень складності, комплексності і системності послуги (оскільки її предметом часто є не тільки вдосконалення елементів та процесів у системі управління організації, яку консультують, але й способи та форми виходу на інші ринки, створення там стратегічного господарського підрозділу та лише потім – менеджменту і економіки його функціонування) [4].

Таким чином, узагальнивши різноманітні підходи до консалтингу, можна зробити висновок, що консалтинг є видом діяльності (процесом), а управління ним потребує усвідомлення відповідного механізму, що задіяний при цьому. Так, об'єктом у процесі консалтингу є консультаційна проблема (послуга); предметом – консультаційні системи, методи, завдання, цілі, принципи та заходи з надання консультаційної послуги; суб'єктом – консультаційна організація (підприємство, служба, заклад, індивідуальний консультант); понятійний апарат передбачає поняття, об'єкт, суб'єкт і предмет, механізм управління процесом надання послуги, критерії та методологію оцінки обсягів і ефективності.

Традиційно виділяють два підходи до класифікації консалтингових послуг: предметна, згідно з якою послуги класифікуються залежно від тих елементів менеджменту, на які вони направлені (загальний менеджмент, фінансовий менеджмент, виробничий менеджмент тощо), й методологічна класифікація, яка залежить від методів роботи консультантів. Так, О. Трофімова пропонує предметну класифікацію і виділяє 13 напрямів консультування у сферах: управління, інвестування, аудиту, фондового ринку, управління якістю, інжинірингу, інформаційно-технологічного

консультування, маркетингу, реклами та відносин з громадськістю, управління персоналом, навчання, безпеки, юридичного консалтингу [10]. Щодо методологічної класифікації, то зазвичай виділяють експертне, процесне та навчальне консультування. Існує також менш деталізований підхід, що може використовуватися для типологізації видів консалтингових послуг у системі зовнішньоекономічної діяльності, а саме: «синтетична» класифікація, яка поєднує предметний і методологічний підходи, й застосовується європейським довідником консультантів з управління, що створюється під егідою ФЕАКО [11]. Згідно з цією класифікацією консалтингові послуги розрізняються по видах відповідно до функцій, що виконують менеджери, бо консультанти не виконують саме цих функцій, а виробляють рекомендації з їх виконання. Дана класифікація містить 104 найменування послуг, які поділені на 8 груп: 1) загальне управління; 2) адміністрування; 3) фінансове управління; 4) управління кадрами; 5) маркетинг; 6) виробництво; 7) інформаційні технології; 8) спеціалізовані послуги.

Проте згадані підходи не дають повноцінної картини типів об'єктів консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності, оскільки не включають усіх особливостей цього виду послуг при здійсненні зовнішньоекономічних операцій. Типологізація об'єктів консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності повинна бути здійснена за допомогою матриці (моделі, поєднання), в якій перетинаються ознаки предметного, методологічного, суб'єктного (що характеризує різновиди консалтингових послуг залежно від суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності) та структурних складників технологічного процесу зовнішньоекономічної діяльності.

Суб'єктний підхід характеризує різновиди консалтингових послуг залежно від суб'єкта системи зовнішньоекономічної діяльності, а конкретніше – від його інтересів та повноважень. Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виступають: 1) органи державного управління та контролю; 2) об'єднання економічних агентів; 3) суб'єкти господарської діяльності; 4) суб'єкти інституціональної інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності; 5) окремі фізичні особи.

Щодо структурних складників технологічного процесу зовнішньоекономічної діяльності, то Т. Мишалова пропонує виділяти такі напрями консультаційного сприяння суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності, як: 1) експортно-імпортні операції та інвестування; 2) організація виробництва продукції на експорт; 3) програмне та комп'ютерне забезпечення; 4) міжнародний маркетинг; 5) управління фінансовими ресурсами [12, с.119-125].

Проте серед напрямів консультаційного забезпечення не враховано такі важливі складові технологічного процесу суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, як вивчення кон'юнктури ринків, їх інституціонального забезпечення, політики діяльності та розвитку суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, транспортування продукції та управління логістичними процесами, проведення облікових операцій, управління ризиками та безпекою і т. ін.

Беручи до уваги всі вищенаведені підходи до класифікації послуг консалтингової діяльності, а також включивши усі виявлені прогалини цих підходів, економіко-математична модель типологізації об'єктів консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності набуває вигляду:

$$CS = \begin{vmatrix} O(MG, ORG, FM, PM, M, PR, INF, SS) \\ MC(EXP, PROC, ED) \\ S(GOV, EU, ENT, INSS, PS) \\ TP(MM, SM, RS, TRL, MP, AC, SEC, PSDEV) \end{vmatrix}, \quad (1)$$

де CS – вид (тип) консалтингової послуги;

O – різновиди консалтингових послуг за предметною ознакою, у т. ч. послуги у сферах: MG – управління; ORG – адміністрування; FM – фінансового управління; PM – управління кадрами; M – маркетингу; PR – виробництва; INF – інформаційних технологій; SS – спеціалізованих послуг;

MC – різновиди консалтингових послуг за методологічною ознакою, у т.ч. консультування: EXP – експертне; $PROC$ – процесне; ED – навчальне;

S – різновиди консалтингових послуг за суб'єктною ознакою, у т. ч. для: GOV – органів державного управління та контролю; EU – об'єднань економічних агентів; ENT – суб'єктів господарської діяльності; $INSS$ – суб'єктів інституціональної інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності; PS – окремих фізичних осіб;

TP – різновиди консалтингових послуг за технологічною ознакою, у т. ч. послуги за напрямками: MM – оцінка та прогнозування розвитку кон'юнктури зовнішнього ринку, його інституціональної бази; SM – визначення стратегії і тактики, форм та способів виходу на зовнішній ринок; RS – виробництво продукції (створення послуги), його ресурсне забезпечення включно з імпортом техніко-технологічної і матеріально-технічної бази; TRL – транспорт і логістика; MP – маркетингова політика на зовнішньому ринку; AC – проведення облікових операцій та експортно-імпортних розрахунків, управління фінансовими та інвестиційними ресурсами; SEC – управління ризиками та безпекою; $PSDEV$ – управління просторово-структурним розвитком зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз різноманітних підходів до трактування поняття консалтингу, які вважають ту чи іншу його характеристику визначальною, дозволяє краще зрозуміти суть цього економічного явища в системі зовнішньоекономічної діяльності. Важливим є те, що в зовнішньоекономічній діяльності доцільнішим є вивчення консалтингу як індустрії та сукупності управлінських послуг, а якості індивідуальних консультантів мають менше значення в контексті зовнішньоекономічних операцій, аніж при здійсненні внутрішньоекономічної діяльності.

Важливе практичне значення має запропонована модель, яка дозволяє, по-перше, більш системно і комплексно підійти до процесу надання консалтингових послуг для суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, що зацікавлений у повному наборі консультаційного забезпечення; по-друге, істотно розширити асортимент пропонованих консалтинговими компаніями послуг (а також і склад потенційних клієнтів). Крім того, розгляд об'єктів консалтингу на основі декомпозиції етапів технологічного процесу зовнішньоекономічної діяльності дозволяє суттєво доповнити концептуальні основи типологізації послуг консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності.

Варто зазначити, що консалтингові послуги у сфері зовнішньоекономічної діяль-

ності мають свій життєвий цикл: стадії проектування і розробок, випуску на ринок, зростання, зрілості, насичення і занепаду. Цей процес має також і часове вимірювання, оскільки окремі послуги застарівають і їх потрібно вдосконалювати або замінювати, а окремі – з'являються і їх слід впроваджувати. Тому класифікація консалтингових послуг важлива й при ідентифікації кожного нового виду консалтингу. Системність характеристик, що даються кожному новому виду консалтингу, дозволяє порівняти його можливості і оцінити його ефективність відносно інших. Оцінюючи співвідношення видів консалтингу в господарській практиці, можна помічати тенденції цих спостережень у динаміці, що дозволяє вносити відповідні корективи до розвитку консалтингової діяльності та може слугувати важливим напрямом подальших наукових досліджень в аналізованій сфері.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Посадский А.П. Основы консалтинга: пособие для преподавателей эконом. и бизнес-дисциплин / А.П. Посадский; Высшая школа математики; Высшая школа экономики. – М., 1999. – 240 с.
2. Макхем К. Управленческий консалтинг: пер. с англ. / К. Макхем. – М.: Дело и сервис, 1999. – 288 с.
3. Токмакова Н.О. Основы управленческого консультирования: учебно-практическое пособие / Н.О. Токмакова. – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2002. – 68 с.
4. Фербер М. Руководство по маркетингу консалтинговых услуг / М. Фербер, М. Иванов. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 117 с.
5. Коростельов В.А. Управлінське консультування: навч. посібник / В.А. Коростельов. – К.: МАУП, 2003. – 104 с.
6. Трофимова О.К. Определение понятия управленческое консультирование [Электронный ресурс] / О.К. Трофимова. – Режим доступа: [www.http://www.management.com.ua](http://www.management.com.ua)
7. Верба Н.А. Організація консалтингової діяльності: навч. посіб. / Н.А. Верба, Н.І. Решетняк. – К.: КНЕУ, 2000. – 242 с.
8. Management Consultants' 1996 World conference «The roles and activities of the consulting business towards the 21st century». – Yokohama: Zen-Noh-Ren, 1996. – P. 165–167.
9. Никонова Т.В. Управленческий аудит: персонал / Т.В. Никонова, С.А. Сухарев; под ред. проф. Ю.Г. Одегова. – М.: Экзамен, 2002. – 224 с.
10. Трофимова О.К. Классификация консалтинговых услуг в Украине [Электронный ресурс] / О.К. Трофимова. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/consulting/mkintro-05.shtml>
11. Офіційний інтернет-ресурс Європейської федерації асоціацій консультантів з економіки та управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.feaco.org>
12. Мишалова Т.О. Місце та роль консалтингу в побудові інфраструктури ринкової економіки України / Т.О. Мишалова // Проблеми реформування ринкової економіки: Зб. наук. пр. – К.: КНЕУ, 1997. – Вип. 5. – 270 с.

Надійшла до редколегії 08.09.2010.

С. Ю. Хамініч, А. А. Пабат

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

**ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ
В ПЕРСПЕКТИВІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

У статті досліджено основні проблеми функціонування енергетичного сектора та перспективи підвищення конкурентоспроможності економіки країни.

Ключові слова: конкурентоспроможність, енергоємність, енергоефективність, валовий внутрішній продукт, енергозалежність.

В статье рассмотрены основные проблемы функционирования энергетического сектора и перспективы повышения конкурентоспособности экономики страны.

Ключевые слова: конкурентоспособность, энергоёмкость, энергоэффективность, валовый внутренний продукт, энергозависимость.

In article the basic problems of functioning of power sector and prospect of increase of competitiveness of national economy are considered.

Keywords: competitiveness, power-hungryness, energyeffectiveness, gross domestic product, energydependence.

Після здобуття суверенітету перед нашою країною постали питання великої енергетичної залежності держави від імпорту газу, нафти, ядерного палива, значного рівня енергоємності та низької ефективності використання своєї енергетики. За умов швидкого переходу на світові розрахунки за спожиту енергію, що є причиною значних економічних труднощів вітчизняної економіки, питання енергоефективності та енергозбереження постають перед кожним її споживачем [1]. Саме тому вкрай необхідним є проведення аналізу сучасного стану паливно-енергетичного комплексу задля розробки ефективних та дійових стратегій виходу з кризи та формування напрямків перспективного розвитку енергетики України [2].

Останнім часом питання енергетичної політики та формування доступних цін на енергоносії турбують не тільки ведучих економістів та політиків, але і малих підприємців та звичайних споживачів комунального побуту. Саме тому дослідженням проблем в енергетичній галузі займаються такі вчені та науковці, як Є.Є. Гарковенко, В. Микитенко, Ю.В. Макогон, С.Ф. Єрмілов, А.І. Амоша, О.М. Суходоля. На думку фахівців ситуація в енергетичному секторі економіки набуває надкритичного стану, коли необхідно застосовувати активні, радикальні дії, щоб гарантувати національну енергетичну безпеку країни та забезпечити подальший її розвиток.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану енергетичного комплексу, порівнянні основних енергетичних показників України і розвинутих країн світу та визначенні основних заходів підвищення рівня енергетичної безпеки держави в умовах інтеграції в європейський простір.

Вирішення основних проблем в енергетиці країни тісно пов'язане із забезпеченням енергетичної незалежності держави та її національної безпеки. Сьогодні паливно-енергетичний комплекс має визначальний вплив на функціонування всіх галузей економіки України, вирішення проблем соціальної сфери та на ступінь добробуту населення. Фактично він посідає місце несучої конструкції як в економіці, так і в державі загалом.

Основним показником дієздатності промислового потенціалу країни виступає

показник ВВП (валовий внутрішній продукт), який у певній мірі відображає рівень розвитку держави. Необхідно відзначити, що з моменту здобуття Україною незалежності в країні була відсутня стратегічна політика розвитку національної економіки, про що свідчить відносна динаміка національного ВВП – порівняно з іншими країнами, зокрема країнами СНД (Співдружність Незалежних Держав). Хаос у політичному та фінансовому житті країни супроводжувався стагнацією економіки в цілому. Науково-технічне відставання майже в усіх галузях економіки, застарілі енергетичні технології, гострий дефіцит інвестицій, високий рівень спрацьованості основних виробничих фондів, якісне погіршення і затримка розвитку сировинної бази, значний рівень «тінізації» фінансових і економічних відносин – закономірний підсумок даного етапу історичного розвитку, що провокує реальну загрозу економічній безпеці і територіальній цілісності України [3]. Так, на рис. 1 представлено рівень номінального ВВП та ВВП з урахуванням ПКС (паритету купівельної спроможності) в деяких країнах світу в 2008 році [10].

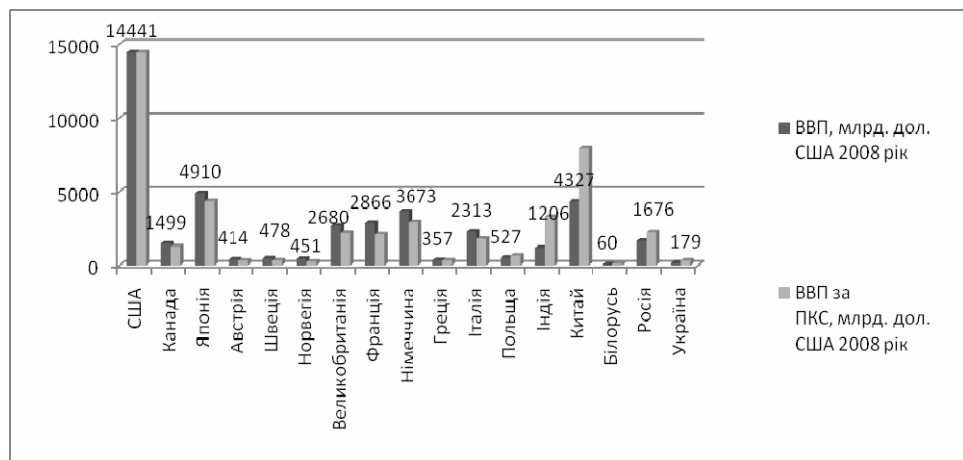


Рис. 1. Рівень ВВП України та розвинутих країн світу, 2008 рік, млрд. дол. США

З рис. 1 видно, наскільки нерівномірно відбувається розподіл ВВП за різними країнами. Так, рівень ВВП Сполучених Штатів Америки в 2008 році склав близько 14,4 трлн. дол. США, що в декілька разів більше, ніж ВВП будь-якої іншої, навіть європейської країни. Необхідно також зауважити, що для країн, які розвиваються, є характерним така тенденція, коли рівень ВВП за ПКС значно більший, ніж загальний рівень ВВП, так в Україні ВВП за ПКС у 2008 році склав 337 млрд. дол. США проти 179 млрд. дол. США загального ВВП. Наприклад в Індії рівень ВВП за ПКС вищий від номінального у 2,8 раза, в Китаї – 1,8 раза, Білорусі – 2 рази, в Росії – 1,4 раза, тоді як в розвинутих країнах ситуація зворотна, і тут номінальний рівень ВВП вищий, ніж ВВП з урахуванням ПКС. Така ситуація в країнах, що розвиваються, викликана, перш за все, бажанням держави захистити національну економіку та на загальному низькому рівні прожиткового мінімуму громадян підняти їхню купівельну спроможність.

Але загальний рівень ВВП не є абсолютно об'єктивною оцінкою економічного стану, оскільки перебуває в певній залежності не тільки від потужності промислового потенціалу держави, але й від загальної чисельності населення, наприклад як Китай, і тому на наступному рис. 2 наведено дані ВВП на душу населення, а також енергоспоживання на душу населення.



Рис. 2. Рівень ВВП та енергоспоживання на душу населення в Україні і розвинутих країнах світу, 2008 рік [10]

З рис. 2 видно, що в Україні ВВП на душу населення складає 3,9 тис. дол. США, що майже в 2 рази менше, ніж у Білорусі і в 3 рази нижче, ніж у Росії, та в 11–24 разів нижче відносно розвинутих країн Європи, натомість енергоємність ВВП нашої країни в декілька разів перевищує як світовий рівень, так і загальноєвропейський (рис. 3).

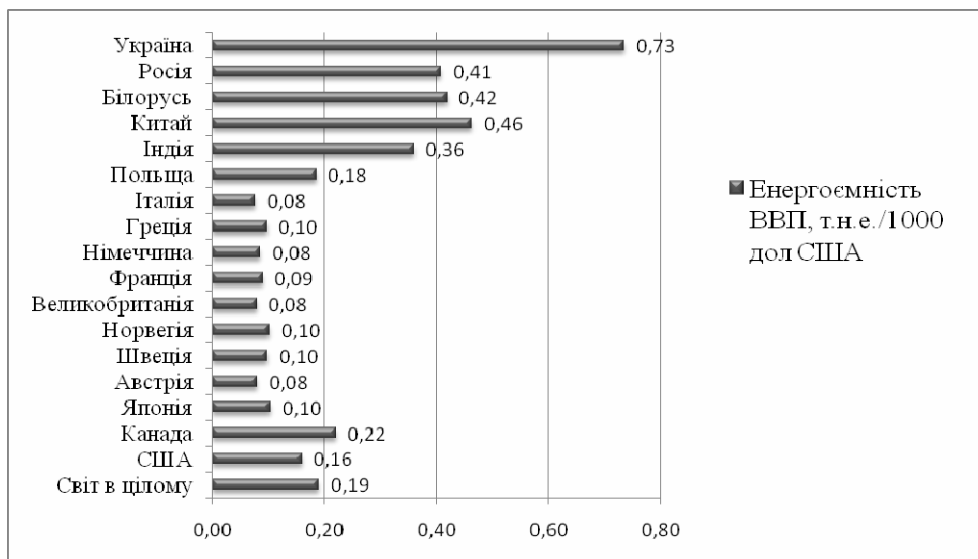


Рис. 3. Енергоємність ВВП України та деяких країн світу, 2008 рік, т.н.е./1000 дол. США [10]

Необхідно зауважити, що в останні роки розвинуті країни демонструють енергоефективне зростання своїх економік: на 1% приросту ВВП тут припадало лише 0,4% приросту енергоспоживання. Завдяки цьому енергоємність світового господарства зменшилась на 7,5%, а в розвинутих країнах на 21–27%. Взагалі для промислово розвинутих та нових індустріальних країн показник енергоємності рідко коли перевищує 0,3. Такий стан речей, коли промисловість країни надто ресурсоемна та вкрай неефективна, об'єктивно обмежує конкурентоспроможність

національного виробництва і лягає важким тягарем на економіку – тим паче в умовах її зовнішньої енергетичної залежності.

За даними фахівців, рівень енергозалежності України становить 55% [4], а це близько 16% ВВП, у тому числі газу – 5,5%. Між тим, рівень енергозалежності нашої держави від імпортованих енергоресурсів не такий уже й критичний, порівняно, наприклад, із середньоєвропейським. У Німеччині цей показник складає – 61,4%, в Італії – 82,1%, в Ірландії – 90,0%, у Франції – 50% (рис. 4).

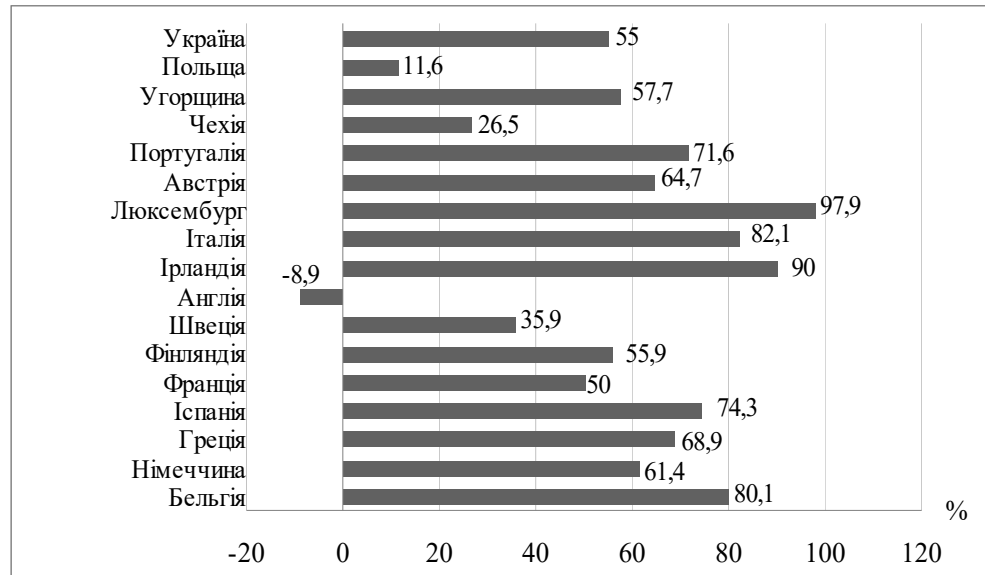


Рис. 4. Рівень енергетичної залежності України та країн Європи [5]

Але основна проблема національного паливно-енергетичного комплексу полягає не стільки в рівні самозабезпеченості енергоресурсами, скільки в виключній, практично монополній залежності постачання енергетичної сировини від Росії. Сьогодні економіка нашої країни на 70-75% залежить від російських поставок газу та нафти, та на 100% залежить від поставок ядерного палива з Росії і на 85% від поставок необхідного для вітчизняних АЕС устаткування [6].

У нафтогазовому комплексі протягом останніх років практично втрачено казахстанське джерело нафтопоставок в Україну: якщо в 2003 році частка казахської нафти в загальному обсязі надходжень на вітчизняні НПЗ становила 4,6% (1,1 млн.т) [7], то в 2004р. – вже 3,4% (797 тис. т). А в 2005 році поставки нафти з Казахстану взагалі припинилися, і єдиним джерелом імпорту нафти в Україну залишилась Росія, на яку припадало 85% поставок цього енергоресурсу на НПЗ нашої країни, решта надходила з вітчизняних видобувних компаній [7]. Аналогічна ситуація відбулась і в газовому комплексі, з 2007 року контроль над постачанням газу з Туркменистану також перейшов до Росії [8], і на сьогодні постачання колишнього туркменського газу в обсязі 34 млрд.куб.м здійснює Російська Федерація, надаючи Україні в загальному обсязі близько 40-50 млрд.куб.м при загальному споживанні газу в обсязі 64–69 млрд.куб.м [9]. А в світовій практиці вважається, якщо більше 30% поставок енергоносіїв належить одній країні, то остання отримує контроль над економічними та політичними процесами країни – імпортера палива, з чого випливає, що стан енергетичної залежності України від Росії досяг надкритичного рівня загрозового впливу в геополітичному плані [8].

В ситуації, що склалася, Україні вкрай необхідно негайно диверсифікувати джерела та маршрути постачання енергетичних ресурсів. Українські приватні компанії мають повернути собі ринки та створити нові інвестиційні проекти в центральноазіатських республіках. Без великого українського капіталу не варто й сподіватися на постачання каспійської нафти та запуск в аверсному режимі нафтопроводу «Одеса–Броди». Так, на рис. 5 показані економічно доцільні джерела диверсифікації енергопостачання та орієнтовний час вичерпання їх запасів.

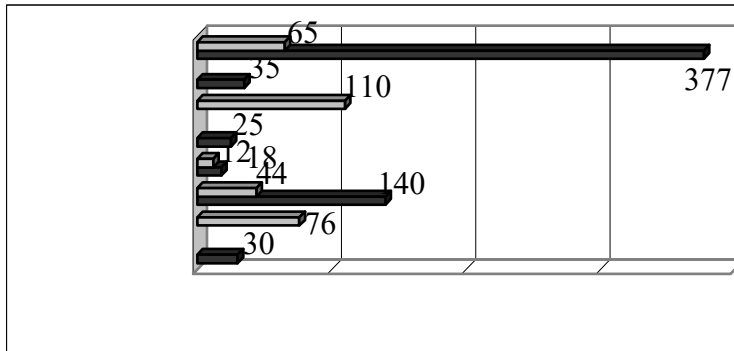


Рис. 5. Орієнтовний час вичерпання запасів доцільних джерел диверсифікації енергоносіїв

Таким чином, основним фактором зниження енергоємності промисловості в перспективі євроінтеграції є формування ефективно діючої системи державного управління сферою енергозбереження, що передбачає підвищення ефективності видобутку, перетворення, транспортування та споживання енергоресурсів, зниження енергоємності виробництва продукції та надання послуг за рахунок впровадження новітніх енергоефективних технологій та енергозберігаючих заходів. Також до першочергових заходів підвищення рівня енергетичної безпеки держави необхідно віднести: оптимізацію структури промислового комплексу шляхом модернізації основних виробничих фондів та заміщення ресурсо- та енергоємних галузей сучасними більш технологічними напрямками, такими як машинобудування та виробництво споживчих товарів; диверсифікацію джерел та маршрутів постачання газу та нафти; створення в країні стратегічного резерву викопних енергоресурсів; зменшення енергетичної залежності України від зовнішніх поставок палива.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Різніченко Л.В. Формування інноваційної складової в енергоефективній діяльності підприємства / Л.В. Різніченко, С.В. Хома // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №8(98). – С. 129–135.
2. Гарковенко Є.Є. Сутність, структура та роль паливно-енергетичного комплексу в економічному житті країни / Є.Є. Гарковенко // Вісник економічної науки України. – 2007. – №1. – С. 33–36.
3. Діак І.В. Енергозбереження – справа державної ваги. «Формування енергозберігаючої моделі розвитку України» / І.В. Діак // Енергосбережение. – 2007. – №1. – С. 6–11.
4. Макогон Ю.В. Перспективы использования альтернативных и вторичных источников энергии в Украине / Ю.В. Макогон // Енергосбережение. – 2007. – №7. – С. 26–28.
5. Півняк Г. Енергозбереження в промисловому секторі економіки / Г. Півняк // Енергосбережение. – 2007. – №8. – С. 2–7.
6. Каретко В.О. Енергетична політика України після українсько-російського газового конфлікту: шляхи подолання критичної залежності / В.О. Каретко // Стратегічні пріоритети. – 2007. – №4. – С. 110–125.

7. Єрмілов С.Ф. Сучасна енергетична політика України: необхідні складові у макровимірі / С.Ф. Єрмілов // Энергосбережение. – 2006. – №7. – С. 2–5.
8. Филюк Г. Сучасний стан та перспективи енергозабезпечення України / Г. Филюк // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – 2006. – №89. – С. 58–61.
9. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
10. Офіційний сайт компанії British Petroleum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bp.com

Надійшла до редколегії 27.04.2010.

ЗМІСТ

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Катан Л.І. Механізм економічного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери економіки України	3
Кліменко Н.С. Концептуальні підходи до оцінки форм власності та їх ефективності.....	10
Кузьменко О.Б. Економіко-екологічна оцінка дослідження впливу мікробіологічних препаратів на розкладання нетоварної продукції зернових культур.....	18
Куценко В.Й. Сутність приватизації.....	22
Скрипник Н.Є., Майковська А.В. Умови та перспективи розвитку ринку праці молоді в Україні.....	27
Столяров В.Ф., Кукарцева С.В., Столярова В.В. Методи оцінки комплексності національного та регіонального розвитку України.....	35

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Лисяк Л.В. Стан та проблеми реалізації пріоритетів бюджетної політики в Україні.....	44
Сіліна Г.С. Ринок автострахування України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх розв'язання в сучасних умовах.....	49
Тімар І.В. Проблеми фінансового забезпечення процесу казначейського виконання державного бюджету.....	54
Шевцов Ю.О. Фінансове посередництво: розвиток в межах ринків банківських та страхових послуг.....	61
Шевцова М.Ю., Карацюба Є.О. Розвиток взаємодії банків і страхових компаній в умовах інтеграційних процесів.....	68
Шевцова О.Й., Чичкан І.І. Підвищення рівня капіталізації банків як умова зміцнення кредитної системи.....	78

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

Величко І.П., Лутицька М.В. Прямий продаж як ефективний засіб просування товару під час кризи.....	84
Дерев'янка М.М. Аспекти взаємодії екологічної і трудової складових потенціалу підприємства.....	91
Касян С.А., Донченко М.А. Управління маркетинговою діяльністю туристичної компанії на основі технологічних інновацій.....	97

Кучеренко С.К. Проблеми забезпечення українських підприємств іноземними інвестиціями.....	103
Могілова А.Ю., Купченко І.С. Матричні методи як інструмент для обґрунтування маркетингової стратегії підприємства.....	109
Нечепуренко Д.О. Обґрунтування напрямів формування антикризових стратегій підприємств.....	116
Сардак О.В. Розробка системи компетенцій персоналу підприємства.....	122

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Дрожжина Л.В. Оптимізація діяльності будівельної компанії на ринку житла.....	127
Огліх В.В., Левченко Н.В. Забезпечення сталого розвитку сільського господарства на засадах оптимізації розподілу земельного фонду.....	133
Піскунова О.В. Динаміка розвитку малого підприємства за різної якості продукції, що виробляється.....	140

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Бондаренко Н.М. Облікова політика підприємства.....	146
Сметанко О.В. Внутрішній аудит готової продукції в акціонерних товариствах України.....	151

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Крива С.В. Закордонний досвід підтримки інноваційної діяльності.....	160
Федик М.В. Типологізація видів та об'єктів консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності.....	166
Хамініч С.Ю., Пабат А.А. Основні проблеми та перспективи розвитку паливно-енергетичного комплексу України в перспективі євроінтеграції.....	173

Наукове видання

ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
Серія: ЕКОНОМІКА
Випуск 4(3)

Заснований у 1993 р.
Українською та російською мовами

Редактор К. О. Біла
Технічний редактор О. Є. Капуш
Коректор Г. М. Туранська

Підписано до друку 22.02.11. Формат 70×108 ¹/₁₆. Спосіб друку – різнограф.
Ум. друк. арк. 12,55. Обл.-вид. арк. 12,63. Тираж 100 прим. Зам. № 111002-1.

Свідоцтво державної реєстрації
Серія ДК № 3618 від 6.11.2009 р.

Свідоцтво державної реєстрації
друкованого засобу масової інформації:
Серія КВ № 7898 від 17.09.2003 р.

Видавець та виготовлювач Біла К. О.
Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402

[illegible]