ISSN 9125 0912

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ВІСНИК



Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№10/1 **Том 19** **2011**

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 5(4)
Дніпропетровськ
2011

УДК 336:519

У «Віснику» висвітлюються досягнення в галузі економіки та публікуються розробки провідних спеціалістів і вчених, а також потенційних здобувачів наукових ступенів і звань, спрямовані на підвищення ефективності національної економіки, удосконалення 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» освещаются 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 трансформции и кризиса. Предлагаются результаты экономико-математических исследований социально-экономических процессов.

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

Збірник включено до Переліку наукових фахових видань України, у яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з економічних наук (Постанова президії ВАК України № 1-05/3 від 08.07.2000)

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, 2011

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

УДК 354:330.322(477)

А. Ю. Арсененко
Таврический национальный университет имени В. И. Вернадского, г. Симферополь

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ КЛИМАТОМ УКРАИНЫ

Анализ системы государственного регулирования инвестиционной сферы Украины позволил установить несоответствие применяемых инструментов факторам инвестиционного климата. Анализ организационной структуры регулирования инвестиционного климата Украины показал её несоответствие критериям системности и комплексности управления.
Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционная среда, государственное регулирование инвестиционной деятельности.

Аналіз системи державного регулювання інвестиційної сфери України дозволив встановити невідповідність інструментів, що використовуються, до факторів інвестиційного клімату. Аналіз організаційної структури регулювання інвестиційного клімату України визначив її невідповідність критеріям системності та комплексності управління.
Ключові слова: інвестиційний клімат, інвестиційне середовище, державне регулювання інвестиційної діяльності.

Analysis of the system of investment sector state regulation in Ukraine showed the contradiction between the used tools and factors of the investment climate. Analysis of the organizational structure of the investment climate regulation in Ukraine showed its inconsistency to the criteria of system and management complexity.
Key words: investment climate, investment environment, state regulation of investment activity.

Мировая экономика на современном этапе характеризуется усилением международной конкуренции за инвестиционные ресурсы, потребность в которых усиливается в связи с необходимостью преодоления последствий мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 годов. В этих условиях основным конкурентным преимуществом национальных экономик в сфере привлечения иностранных инвестиций становится уровень благоприятности инвестиционного климата.

Необходимость формирования благоприятного инвестиционного климата фактически закреплена Законом Украины «О принципах внутренней и внешней политики» №2411-VI от 01.07.2010 [2, ст. 7, 11]. Однако как отечественными учёными, так и на официальном уровне состояние инвестиционного климата признано неудовлетворительным [6; 9, с. 93; 18, с. 366].

Основной причиной сложившейся ситуации представляется отсутствие комплексной системы управления инвестиционным климатом Украины. Исследование эффективности инструментов государственного регулирования и их адекватности факторам инвестиционного климата является актуальной научной задачей.

В настоящее время регулирование инвестиционной сферы государства объединяет кейнсианский, институциональный и неоклассический подходы к государственному регулированию экономики, представляя собой сочетание административных и либеральных принципов, макро- и микроэкономических подходов.

В работе И. Н. Крейдич выделены 6 рычагов государственного регулирования инвестиционной сферы: налоговое законодательство; денежно-кредитная политика

государства; амортизационная политика; регулирование условий для иностранных инвестиций и инвестиций за рубежом; законодательное обеспечение прав инвесторов и их защита; регулирование фондового рынка [13, с. 49].

В работе О. В. Гаврилюка выделены 6 групп мер по регулированию деятельности иностранных инвесторов: регулирование инвестиций и участие в собственности; требования к результатам хозяйственной деятельности; регулирование репатриации прибыли, дивидендов и других доходов; инвестиционные льготы; инвестиционные гарантии; информационное обеспечение [10, с. 79].

В работах А. Лашко [14, с. 114-115], А. А. Пересады [17, с. 27], М. Д. Лесечко, А. А. Чемерис и О. М. Чемерис [15, с. 29] приводится 5 групп методов государственной политики поддержки инвестиционного процесса в Украине (политические, правовые, экономико-финансовые, административные, экономико-психологические) и 14 инструментов государственного стимулирования инвестиционной деятельности, объединённые в 4 группы: налоговое стимулирование; финансовое стимулирование; инфраструктурное обеспечение; поддержка конкретных инвестиционных проектов. В работе Н. О. Жовтанецкого эти группы пересмотрены и дополнены, а также обобщённо отнесены к инструментам косвенного воздействия. К инструментам прямого воздействия при этом отнесены правовые (с указанием ключевых нормативно-правовых актов) и административные (объединяющие 5 инструментов) [12, с. 103].

В работах В. А. Малярчука [16, с. 44] и А. В. Бойко [8, с. 125-127] отражена трансформация государственных структур Украины в инновационно-инвестиционной сфере, однако их перечень нуждается в актуализации, поскольку не включает результаты административной реформы 2010 года.

Нормативно-правовые акты Украины, а также предложенные учёными классификации и схемы отражают структуру описываемого объекта – системы государственного регулирования условий инвестиционной деятельности, однако не решён вопрос каталогизации регуляторов факторов инвестиционного климата и сопоставления их с функциями центральных органов исполнительной власти.

Цель исследования – оценка рациональности сложившейся структуры государственного регулирования инвестиционного климата. Задачи исследования: 1) анализ инструментария государственного регулирования инвестиционной сферы; 2) анализ организационной структуры регулирования инвестиционного климата Украины.

Разработанная схема инструментов регулирования инвестиционной сферы (рис. 1) отличается от существующих [13, с. 49; 19, с. 66] более подробным набором регуляторов, сгруппированных по основным направлениям внутренней и внешней политики, а также соотнесением их факторам инвестиционной среды: инвестиционному климату (институциональная среда и инвестиционные риски) и инвестиционному потенциалу [7, с. 58].

Из рис. 1 следует, что факторы инвестиционного климата государства подвержены воздействию ряда инструментов, относящихся к правовым, административным и экономическим методам. Большинство инструментов направлено на регулирование правовой базы и организационных условий инвестиционной деятельности, некоторые способны повлиять на уровень макроэкономических и финансовых рисков, однако их воздействие ограничено применением иных рычагов экономической политики. Среди остальных факторов инвестиционного климата выделяется социальная сфера, экологическое состояние и криминогенная обстановка, отдельные параметры которых подлежат регулированию инструментами структурной и других видов внутренней политики. Культурная среда и политическая ситуация в меньшей степени подвержены прямому воздействию инструментов внутренней политики государства.

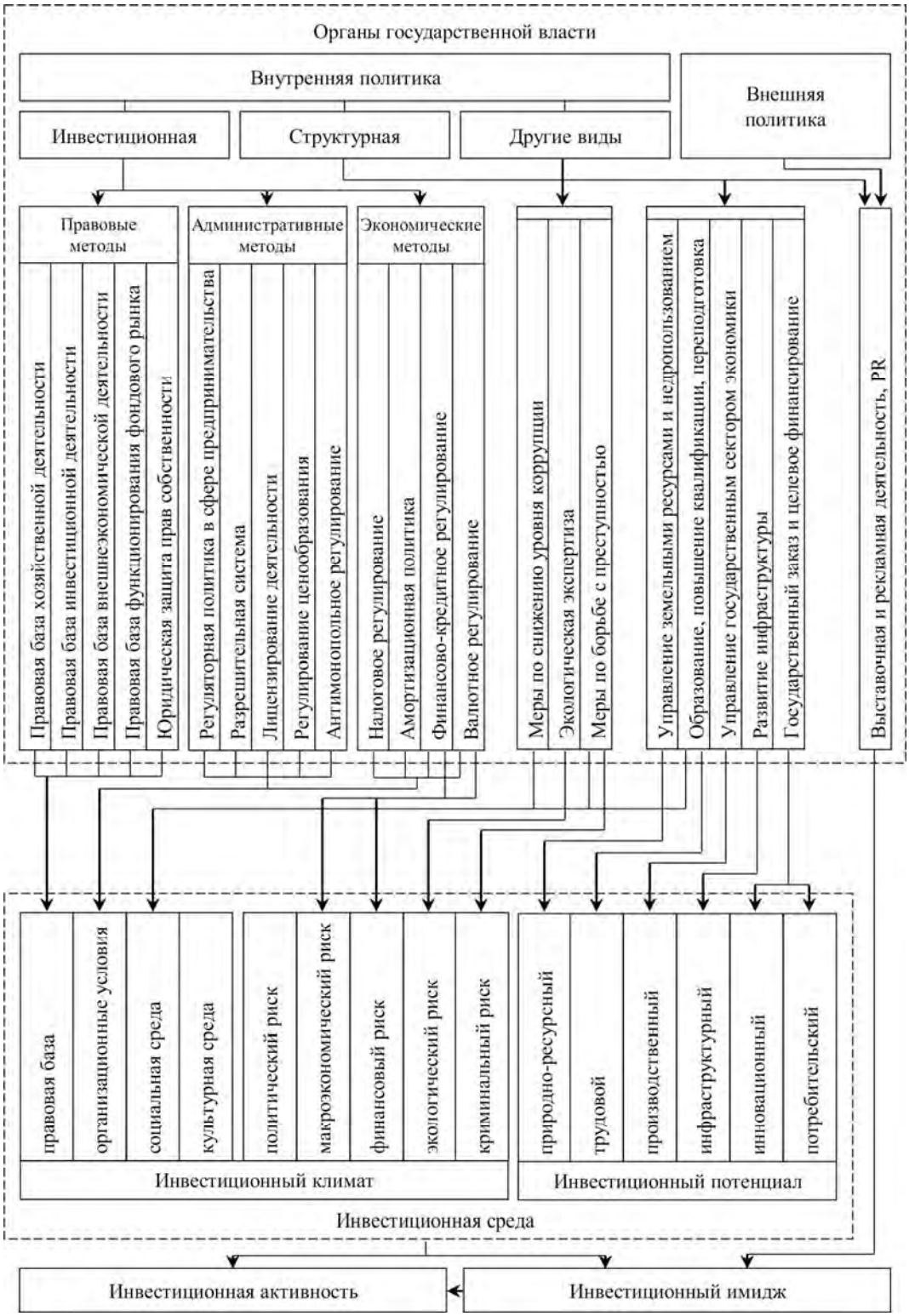


Рис. 1. Инструменты регулирования инвестиционной среды Украины
(составлено автором)

Оценить системность сложившейся в Украине структуры управления инвестиционным климатом возможно путём сравнения схемы (рис. 1) и закреплённого законодательством Украины инструментария управления инвестиционной деятельностью. Законом Украины «Об инвестиционной деятельности» №1560-XII от 18.09.1991 за государством закреплены две формы участия в регулировании сферы [1, ст. 12]:

- управление органами власти государственными инвестициями, включающее планирование, определение условий и принятие конкретных мер по инвестированию бюджетных и внебюджетных средств;
- регулирование условий инвестиционной деятельности и контроль над её осуществлением всеми инвесторами и участниками инвестиционной деятельности.

Первая форма участия государства в инвестиционной деятельности главным образом определяется структурной политикой – системой мер государственного регулирования, определяющей пропорции развития отраслей национальной экономики [11, с. 780]. Вторая форма является основной сферой приложения инвестиционной политики государства и подразумевает [1, ст. 12]:

- предоставление финансовой помощи в виде дотаций, субсидий, субвенций, бюджетных ссуд на развитие отдельных регионов, отраслей, производств;
- принятие государственных норм и стандартов;
- меры, направленные на развитие и защиту экономической конкуренции;
- разгосударствление и приватизацию собственности;
- определение условий пользования землёй, водой и другими природными ресурсами;
- политику ценообразования;
- проведение государственной экспертизы инвестиционных программ и проектов строительства;
- другие меры.

Соотнесение упомянутых в законе инструментов схеме на рис. 1 позволяет установить, что они относятся к административным методам, в то время как механизм использования правовых и экономических методов инвестиционной политики в законе не раскрыт. В системе государственного регулирования экономики Украины сложилась ситуация, при которой основной объект приложения инвестиционной политики – инвестиционный климат – в значительной степени недоступен её инструментам.

Анализ организационной структуры регулирования инвестиционного климата Украины подразумевает оценку соответствия её схеме инструментов регулирования инвестиционного климата.

Сформированная в Украине организационная структура управления инвестиционной сферой характеризуется сложностью и высокой степенью бюрократичности, включает 27 основных учреждений (рис. 2), действовавших в разное время (от 1 до 7 одновременно, в настоящее время – 4):

- министерства:
  - Министерство экономики Украины (на схеме – М-1, до 21.08.2001; М-3, с 20.04.2005 по 09.12.2010);
  - Министерство экономики и по вопросам европейской интеграции Украины (М-2, с 21.08.2001 по 20.04.2005);
  - Министерство экономического развития и торговли Украины (М-4, с 09.12.2010 по настоящее время);

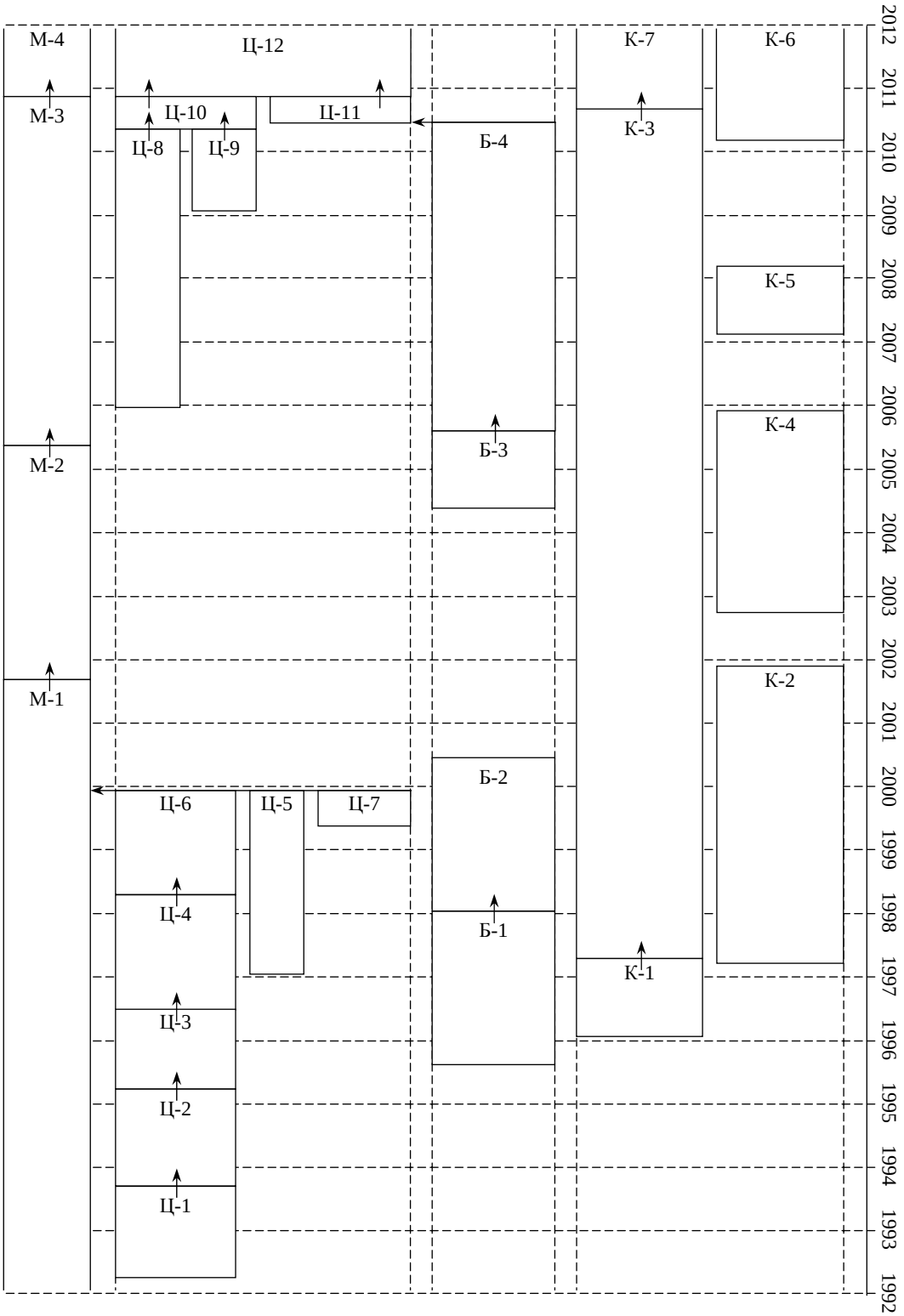


Рис. 2. Трансформация организационной структуры государственного управления инвестиционным климатом Украины
(составлено автором)

- центральные органы исполнительной власти:
  - Национальный центр реализации международной технической помощи Украине (Ц-1, с 13.04.1992 по 02.09.1993);
  - Агентство международного сотрудничества и инвестиций (Ц-2, с 02.09.1993 по 27.03.1995);
  - Агентство координации международной технической помощи (Ц-3, с 27.03.1995 по 02.07.1996);
  - Национальное агентство Украины по реконструкции и развитию (Ц-4, с 02.07.1996 по 23.04.1998);
  - Государственный инвестиционно-клиринговый комитет (Ц-5, с 29.01.1997 по 15.12.1999);
  - Национальное агентство Украины по вопросам развития и европейской интеграции (Ц-6, с 23.04.1998 по 15.12.1999);
  - Агентство по вопросам специальных (свободных) экономических зон (Ц-7, с 17.05.1999 по 15.12.1999);
  - Государственное агентство Украины по инвестициям и инновациям (Ц-8, с 30.12.2005 по 17.05.2010);
  - Национальное агентство Украины по иностранным инвестициям и развитию (Ц-9, с 28.01.2009 по 17.05.2010);
  - Государственное агентство Украины по инвестициям и развитию (Ц-10, с 17.05.2010 по 09.12.2010);
  - Государственное агентство Украины по управлению национальными проектами (Ц-11, с 30.06.2010 по 09.12.2010);
  - Государственное агентство по инвестициям и управлению национальными проектами Украины (Ц-12, с 09.12.2010 по настоящее время);
- бюджетные организации:
  - Украинская государственная кредитно-инвестиционная компания (Б-1, с 08.08.1995 по 15.01.1998);
  - Госинвест Украины (Б-2, с 15.01.1998 по 27.05.2000);
  - Агентство по вопросам иностранных инвестиций (Б-3, с 29.04.2004 по 02.08.2005);
  - Украинский центр содействия иностранному инвестированию (Б-4, с 02.08.2005 по 30.06.2010);
- консультационно-совещательные органы:
  - Консультационный совет по вопросам иностранных инвестиций в Украине (при Кабинете Министров; К-1, с 27.01.1996 по 11.04.1997);
  - Палата независимых экспертов по вопросам иностранных инвестиций (при Президенте; К-2, с 03.08.1997 по 13.11.2001);
  - Консультационный совет по вопросам иностранных инвестиций в Украине (при Президенте; К-3, с 11.04.1997 по 01.09.2010);
  - Координационная группа по активизации инвестиционной деятельности (при Кабинете Министров; К-4, с 24.10.2002 по 21.12.2005);
  - Межведомственный совет по вопросам инвестиционного и инновационного развития (при Кабинете Министров; К-5, с 07.08.2007 по 19.03.2008);
  - Комитет экономических реформ (при Президенте; К-6, с 26.02.2010 по настоящее время);
  - Совет отечественных и иностранных инвесторов (при Президенте; К-7, с 01.09.2010 по настоящее время).

В положениях о трёх из вышеперечисленных инстанций прямо упоминается решение задач, связанных с инвестиционным климатом:

- Украинский центр содействия иностранному инвестированию «в соответствии с возложенными на него задачами … подготавливает и размещает согласно своей компетенции в средствах массовой информации материалы относительно инвестиционного климата и условий инвестиционной деятельности в Украине» [4];
- Государственное агентство Украины по инвестициям и развитию «в соответствии с возложенными на него задачами … принимает меры по улучшению инвестиционного климата в Украине и развитию инвестиционного рынка» [5];
- Совет отечественных и иностранных инвесторов «содействует определению основных направлений государственной политики относительно улучшения инвестиционного климата в Украине» [3].

Анализ организационной структуры управления инвестиционным климатом Украины позволяет установить отсутствие единой инстанции, ответственной за комплексное управление инвестиционным климатом на государственном уровне. Отдельные функции управления инвестиционным климатом были рассредоточены между тремя учреждениями, однако даже их совокупные полномочия не обеспечивали реализацию полноценного процесса управления. Среди этих учреждений одно (Совет отечественных и иностранных инвесторов при Президенте Украины) остаётся действующим в настоящее время, однако имеет статус консультационно-совещательного органа и не обладает широкими полномочиями.

Профильными ведомствами в структуре управления инвестиционным климатом в настоящее время являются Министерство экономического развития и торговли Украины (отдел инвестиционной политики департамента инвестиционной и инновационной политики), а также Государственное агентство по инвестициям и управлению национальными проектами Украины (отдел государственной инвестиционной политики и инвестиционного климата департамента государственной инвестиционной политики и программ). Однако разработанная Госинвестпроектом концепция инвестиционной реформы не предусматривает мер в рамках реализации других институциональных и системных реформ, в т.ч. налоговой, судебной, земельной, регуляторной и других, находящихся в сфере компетенции министерства [20, с. 34]. Исходя из этого, вопрос формирования комплексного механизма управления инвестиционным климатом государства остаётся открытым, принципы его формирования нуждаются в научно-методическом обосновании.

Выводы. Сформированная в Украине структура управления инвестиционной сферой характеризуется, во-первых, отсутствием системности в применении инструментов государственного регулирования факторов инвестиционного климата, во-вторых, отсутствием инстанции, ответственной за реализацию комплексного механизма управления инвестиционным климатом.

Сложившаяся ситуация усложняет формирование благоприятного инвестиционного климата и удерживает показатели инвестиционной активности в государстве на сравнительно низком уровне. Для разрешения проблемы необходимо в рамках готовящейся инвестиционной реформы сформировать и внедрить в практику государственного регулирования экономики комплексный научно обоснованный механизм управления инвестиционным климатом государства.

Библиографические ссылки и примечания

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» №1560-XII від 18.09.1991.
2. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» № 2411-VI від 01.07.2010.
3. Указ Президента України «Про Раду вітчизняних та іноземних інвесторів» № 892/2010 від 01.09.2010.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення Українського центру сприяння іноземному інвестуванню» № 666 від 02.08.2005.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Державне агентство з інвестицій та розвитку» № 356 від 17.05.2010.
6. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки» № 1900-р від 29.09.2010.
7. Арсененко А. Ю. Управління інвестиційним кліматом держави: основні поняття / А. Ю. Арсененко // Формування ринкової економіки в Україні. – 2011. – Вип. 24. – С. 54-60.
8. Бойко А. В. Управління інвестиційним розвитком у контексті підвищення конкурентоспроможності економіки / А. В. Бойко // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 4 (33). – С. 122–129.
9. Гаврилюк О. В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О. В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 79–93.
10. Гаврилюк О. В. Методы регулирования деятельности иностранных инвесторов в странах-реципиентах / О. В. Гаврилюк // Экономика Украины. – 2000. – №3. – С. 78–85.
11. Государственное регулирование рыночной экономики: учебник / под общ. ред. В. И. Кушлина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во РАГС, 2005. – 834 с.
12. Жовтанецький Н. О. Класифікація інструментів макроекономічного управління інвестиційною діяльністю / Н. О. Жовтанецький // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2008. – Вип. 40. – С. 101–104.
13. Крейдич І. М. Інвестиційна політика як основа моделі економічного зростання: монографія / І. М. Крейдич. – К.: НТУУ «КПІ», 2008. – 380 с.
14. Лашко О. Форми, методи та інструментарій здійснення державної інвестиційної політики / О. Лашко // Вісник Української Академії державного управління при Президентові України. – 1999. – № 2. – С. 107–116.
15. Лесечко М. Д. Інвестиційний клімат: теорія і практика: монографія / М. Д. Лесечко, А. О. Чемерис, О. М. Чемерис; за заг. ред. А. О. Чемериса. – Львів: ЛФ УАДУ, 2001. – 160 с.
16. Малярчук В. А. Формування інвестиційного клімату в Україні: інституціональний контекст / В.А. Малярчук // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія: Економічна. – 2001. – Вип. 26. – С. 43–52.
17. Пересада А.А. Інвестування: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / А. А. Пересада, О. О. Смірнова, С. В. Онікієнко, О. О. Ляхова. – К.: КНЕУ, 2001. – 252 с.
18. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
19. Худавердієва В. А. Стратегія залучення іноземних інвестицій у економіку України / В. А. Худавердієва // Фінанси України. – 2010. – №6. – С. 62–71.
20. Інвестиційна реформа: концепція [Электронный ресурс] / Государственное агентство по инвестициям и управлению национальными проектами Украины. – Режим доступа: http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/files/Invest_Reforma_UKR.pdf

Надійшла до редакції 21.10.2011

УДК 332.122:379.84

А. И. Башта
Крымский научный центр НАНУ И МОНУ, г. Симферополь

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВА ЭНЕРГИИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ

Предложена модель управления себестоимостью производства энергии в зависимости от экологического состояния природной среды. Модель реализована при помощи метода системной динамики (ABC).
Ключевые слова: модель, устойчивое развитие, возобновляемые источники энергии, энергосбережение, экологическое состояние, природная среда.

Запропоновано модель управління собівартістю виробництва енергії залежно від екологічного стану природного середовища. Модель реалізовано за допомогою методу системної динаміки (ABC).
Ключові слова: модель, сталий розвиток, відновлювані джерела енергії, енергозбереження, екологічний стан, природне середовище.

A model of management of energy production costs depending on the ecological state of the environment is proposed. The model is realized by the method of system dynamics (ABC).
Key words: model, sustainable development, renewable energy sources, energy saving, environmental condition, the natural environment.

Необходимость более широкого использования возобновляемых ресурсов давно (уже несколько десятков лет) стала очевидной задачей для современной экономики. Это связано, с одной стороны, с ограниченностью невозобновимых ресурсов, с другой, с загрязнением природной среды, имеющих негативные последствия для экономики государства.

Переход от традиционного энергообеспечения к альтернативному, как показывает анализ [1-6], обеспечивает повышение эффективности и автономности энергообеспечения региона за счет снижения зависимости традиционных источников энергии от поставок энергоносителей.

Исчерпание топливных ресурсов неизбежно стимулирует повышение цен на энергоносители, а неравномерность распределения энергетических месторождений – нарастание военно-политической борьбы за владение ими, что создаёт неустойчивость развития современной энергетики и человечества в целом. Наращивание темпов использования углеводородного энергетического сырья сопровождается все большим увеличением экологического риска возможных аварий из-за технических причин и террористических актов. Неустойчивость развития современной энергетики создаёт повышенную напряженность в политических и экономических отношениях, заставляет практически все страны менять свои энергетические стратегии.

Достаточно актуальным является вопрос исследования себестоимости производства энергии с учетом внедрения инновационных ресурсосберегающих технологий и возобновляемых источников энергии. Особый интерес и научную новизну имеет учет при данном варианте моделирования экологического состояния природной среды. Решение указанных вопросов обуславливает необходимость их исследования.

Сказанное выше позволяет рассмотреть несколько вариантов развития (сценариев) Крыма при выборе соотношения составляющих энергообеспечения и учете сохранения природной среды. Переход от традиционного энергообеспечения к альтернативному, как показал предыдущий анализ, обеспечивает:

1. Повышение эффективности и автономности энергообеспечения региона за счет снижения зависимости традиционных источников энергии от поставок энергоносителей.

2. Понижение уровня загрязнения окружающей среды вредными для здоровья людей и живых организмов отходами традиционного производства энергии (тепловые электростанции станции, котельные и другие объекты энергоснабжения, использующие углеводородное топливо).

3. Повышение уровня экологического сознания населения региона, делающего выбор в пользу более современных, безопасных, хотя и более дорогих альтернативных источников энергоснабжения (солнечная, ветровая и другие виды энергии).

4. Повышение надежности и (в перспективе) понижение стоимости альтернативных видов энергии по сравнению с традиционными видами.

В соответствии с этими целями разрабатываемая модель трансформации энергетического хозяйства должна обеспечивать прогнозы сценариев экономических процессов традиционного и альтернативного энергообеспечения в зависимости от интегральных показателей экологического состояния региона. В модели должна быть предусмотрена система экономических санкций, увеличивающих цены на те виды энергообеспечения, которые вызывают ухудшение экологического состояния природной среды.

Исходя из этих установок, в настоящем исследовании были разработаны следующие динамические модели:

- модель трансформации совокупного спроса на энергообеспечение;
- экономическая модель традиционного энергообеспечения;
- экономическая модель альтернативного энергообеспечения;
- интегральная модель экологического состояния региона и уровня экологического сознания населения;
- модель управления стоимостью потребляемых ресурсов в зависимости от экологического состояния природной среды.

В связи с этим целью данного исследования является создание модели себестоимости производства энергии в зависимости от экологического состояния природной среды. Модель реализована при помощи метода системной динамики (АВС).

Вопрос развития энергетики Крыма в экономическом аспекте – достаточно новое направление исследований. Разработкой этого вопроса на сегодня занимаются ученые Таврического национального университета им. В. И. Вернадского: В. А. Боков, А. С. Мазинов, С. А. Карпенко; ученые Национальной академии природного и курортного строительства – Н. М. Ветрова, Э. А. Бекиров.

В рамках исследований указанных авторов в 2007-2010 годах была получена:

- модель развития солнечной энергетики в Крыму на базе метода системной динамики (АВС);
- оценка эффективности применения ВИЭ при постройке новых жилых комплексов на территории Крыма;
- модель использования возобновляемой энергии в рекреационных учреждениях;
- модель энергоэффективного дома;
- модель оптимизации транспортных потоков с целью экономии энергоресурсов;

- модель сбора и обработки актинометрических данных;
- модель интегрального использования ресурсов альтернативной энергетики.

Показаны общие направления модернизации энергетики для обеспечения устойчивого развития региона [3; 6].

Но данные модели имеют прежде всего геоэкологическую и техническую составляющую. Необходимым является внедрение в указанные модели экономической составляющей и дальнейшее развитие именно экономического моделирования показателей внедрения возобновляемых источников энергии в хозяйственный комплекс.

Себестоимость производства энергии формируется ценами на ресурсы, которые потребляют производители энергии. Динамика цен на каждую их трех введенных выше категорий ресурсов производства энергии может быть представлена уравнениями, аналогичными для традиционной и альтернативной энергетики. Для традиционной энергетики они имеют следующие уравнения.

Цена первого вида ресурсов

$$\frac{dr_1^{\,T}}{dt} = r_1^{\,T}\left\{1-2\left[r_1^{\,T} - a_{r_1T}r_1{}^{*T}\right]\right\}, \qquad (1)$$

где $r_1{}^{*T}$ – параметр, определяющий текущую рыночную стоимость создания и эксплуатации системы традиционного энергообеспечения в пересчете на 1 квт/час.

Цена второго вида ресурсов

$$\frac{dr_2^{\,T}}{dt} = r_2^{\,T}\left\{1-2\left[r_2^{\,T} - a_{r_2T}r_2{}^{*T}\right]\right\}, \qquad (2)$$

где $r_2{}^{*T}$ – параметр, определяющий текущую рыночную стоимость приобретения и доставки энергоносителей (углеводородное топливо) для системы традиционного энергообеспечения в пересчете на 1 квт/час.

Уравнение для третьего «природоохранного» вида ресурсов

$$\frac{dr_3^{\,T}}{dt} = r_3^{\,T}\left\{1-2\left[r_3^{\,T} - a_{3Pl}Pl - a_{r_3T}r_3{}^{*T}\right]\right\}, \qquad (3)$$

где $a_{3Pl}Pl$ определяет размер экологического штрафа за загрязнение природной среды, а $r_3{}^{*T}$ – параметр, который определяет размер природоохранного налога в пересчете на 1 квт/час.

Для альтернативной энергетики уравнения динамики цен на ресурсы имеют аналогичные представления:

$$\frac{dr_1^{\,A}}{dt} = r_1^{\,A}\left\{1-2\left[r_1^{\,A} - a_{r_1A}r_1{}^{*A}\right]\right\}, \qquad (4)$$

где $r_1{}^{*A}$ – параметр, определяющий текущую рыночную стоимость создания и эксплуатации системы альтернативного энергообеспечения в пересчете на 1 квт/час;

$$\frac{dr_2^{\,A}}{dt} = r_2^{\,A}\left\{1 - 2\left[r_2^{\,A} - a_{r_2 A}\, r_2{}^{*A}\right]\right\}, \qquad (5)$$

$r_2{}^{*A}$ – параметр, определяющий текущую рыночную стоимость аккумулирования солнечной энергии для системы альтернативного энергообеспечения в пересчете на 1 квт/час;

$$\frac{dr_3^{\,A}}{dt} = r_3^{\,A}\left\{1 - 2\left[r_3^{\,A} - a_{r_3 A}\, r_3{}^{*A}\right]\right\}, \qquad (6)$$

$r_3{}^{*A}$ – параметр, определяющий текущий природоохранный налог для системы альтернативного энергообеспечения в пересчете на 1 квт/час.

Компьютерная реализация формульного алгоритма управления балансом производства и потребления энергии. Разработанная совокупность моделей представляет собой сложный формульный алгоритм управления эколого-экономическими процессами, предназначенный для поиска инновационной стратегии развития региона в области энергообеспечения. Компьютерная реализация этого алгоритма потребовала значительных усилий для его отладки. При проведении имитационных экспериментов по прогнозированию процессов развития необходимо задать большое количество параметров управления, которые входят в модели, а также коэффициентов влияний, связывающих между собой прогнозируемые процессы. Задание этих параметров означает привязку компьютерного алгоритма к конкретному региону.

Заметим, что анализ управления развитием конкретного региона не мог быть выполнен в рамках исследований по данной теме, так как привязка (инициализация) алгоритма для управления конкретным регионом требует сбора и обобщения большого объема статистической и экспертной информации об экономических процессах в данном регионе и о тенденциях в изменении его экологического состояния. Тем не менее, построенный формульный алгоритм демонстрирует возможности прогноза сценариев развития энергообеспечения региона. Он позволяет также сформулировать задания на подготовку необходимой информации для любого конкретного района. Исходя из изложенного выше, формульный алгоритм управления был применен в режиме имитационного эксперимента.

Рассмотрим пример использования алгоритма при следующих условиях, характеризующих производство традиционной энергии в регионе.

Выбор таких параметров означает, что объектам традиционной энергетики для производства единицы энергии необходимо было иметь y_1 = 1,3 единиц ресурсов первого вида (инфраструктура и эксплуатация объекта) при средней рыночной цене этого вида ресурса $r_{1\ ср.}$= 0,8 усл. ед., y_2 = 3,0 единиц ресурсов второго вида (покупка и доставка углеводородного топлива) при средней рыночной цене $r_{2\ ср.}$ = = 0,6 усл. ед. и y_3 = 2,0 единиц ресурсов третьего вида (природоохранные платежи) при средней ставке налогообложения $r_{3\ ср.}$ = 1,1 усл. ед. Средняя цена производства единицы традиционной энергии была принята $P_{ср.}$ = 10 усл. ед., а средний совокуп-

ный спрос на энергию составлял в регионе $D_{ср.}$= 42,0 единицы условных энергетических мощностей. Объемы средств, инвестируемых в развитие традиционной энергетики, были ограничены предельно допустимой величиной накопленного кредита $Н_З$* = 3000 усл. ед. Процент погашения этого кредита был установлен в размере 5 % от текущих оборотных средств отрасли (θ = 0,05).

Разработанная совокупность моделей представляет собой сложный формульный алгоритм управления эколого-экономическими процессами, предназначенный для поиска инновационной стратегии развития региона в области энергообеспечения. Компьютерная реализация этого алгоритма потребовала значительных усилий для его отладки. При проведении имитационных экспериментов по прогнозированию процессов развития необходимо задать большое количество параметров управления, которые входят в модели, а также коэффициентов влияний, связывающих между собой прогнозируемые процессы. Задание этих параметров означает привязку компьютерного алгоритма к конкретному региону.

Выводы. Для того, чтобы реализовать идею управления балансом производства энергии в регионе необходимо иметь возможность прогнозировать сценарии эколого-экономических процессов при различных вариантах природоохранных действий. С этой целью была разработана информационная технология управления, которая включала в себя 5 динамических моделей, построенных *ABC*-методом:

– модель трансформации совокупного спроса на энергообеспечение;

– экономическая модель традиционного энергообеспечения;

– экономическая модель альтернативного энергообеспечения;

– интегральная модель экологического состояния региона и уровня экологического сознания населения;

– модель управления стоимостью потребляемых ресурсов в зависимости от экологического состояния природной среды.

Была выполнена компьютерная реализация формульных алгоритмов этих пяти моделей и объединение их в общую систему управления балансом производства и потребления энергии. Построенная система управления применена при проведении четырех имитационных экспериментов, в ходе которых были получены сценарии процессов развития.

Анализ предложенных вариантов управления эколого-экономическим балансом использования возобновляемой энергии в общем энергетическом бюджете позволяет использовать их при стратегическом планировании развития региона.

Разработанная имитационная модель (метод *ABC*) позволяет прогнозировать сценарии спроса на традиционную и альтернативную энергию в регионе при контролируемом уровне загрязнения окружающей среды.

Построенная информационная технология управления энергообеспечением региона может быть применена в любом регионе.

Результаты проведенных исследований приводят к следующим выводам:

1. Разработанная имитационная модель (метод *ABC*) трансформации хозяйства региона на базе системы территориального мониторинга и получения постоянно обновляемой информации позволяет прогнозировать сценарии спроса на традиционную и альтернативную энергию в регионе при контролируемом уровне загрязнения окружающей среды.

2. Анализ предложенных вариантов управления эколого-экономическим балансом использования возобновляемой энергии в общем энергетическом бюджете позволяет использовать их при стратегическом планировании развития региона.

3. Построенная информационная технология управления энергообеспечением региона обладает достаточной общностью: она может быть применена в любом регионе при условии предварительного анализа данных наблюдений об эколого-экономических процессах развития конкретного региона для идентификации коэффициентов, используемых в уравнениях этой технологии.

Библиографические ссылки и примечания

1. Тимченко И. Е. Системный анализ ресурсных свойств природной среды / И. Е. Тимченко, Е. М. Игумнова // Экологическая безопасность прибрежной и шельфовой зон и комплексные исследования ресурсов шельфа: сб. науч. тр. / НАН Украины, МГИ, ИГН, ОФ ИнБЮМ: редкол.: Иванов В. А. (гл.ред). – 2003. – Вып. 14. – 235 с.
2. Тимченко И. Е. Эколого-экономическая оценка ресурсных свойств морской среды / И. Е. Тимченко, Е. М. Игумнова // Экологическая безопасность прибрежной и шельфовой зон и комплексное использование ресурсов шельфа Украины. – Севастополь, 2005. – Вып. 13. – С. 274–290.
3. Тимченко И. Е. Системный менеджмент и АВС-технологии устойчивого развития / И. Е. Тимченко, Е. М. Игумнова, И. И. Тимченко. – Севастополь: ЭКОСИ-Гидрофизика, 2004. – 201 с.
4. Тимченко И.Е. Системный менеджмент и АВС-технологии устойчивого развития / И.Е. Тимченко, Е.М. Игумнова, И.И. Тимченко. – Севастополь: ЭКОСИ-Гидрофизика, 2000. – 225 с.
5. Тимченко И. Е. Динамическая модель экономической эффективности системы теплоснабжения, использующей солнечную энергию / И. Е. Тимченко, В. О. Смирнов // Разработка инновационной стратегии развития региона на базе возобновляемых источников энергии, ресурсо- и энергосбережения: материалы научных семинаров КНЦ НАН и МОН Украины. – Симферополь: ДОЛЯ, 2008. – С. 26–34.
6. Тимченко З. В. Водные ресурсы и экологическое состояние малых рек Крыма / З. В. Тимченко. – Симферополь: ДОЛЯ, 2002. – 152 с.

Надійшла до редакції 24.10.2011

УДК 332.631.164: 658.1

А. В. Босенко
Європейський Університет, м. Київ

СТРАТЕГІЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Виявлено специфічні особливості аграрного виробництва і ринкових відносин в агропродовольчому комплексі, класифіковано інструменти державного регулювання АПК, корисний для України досвід використання раціональних елементів в організації системи державного регулювання сільськогосподарського виробництва в країнах з розвиненою економікою. Обґрунтовано необхідність коригування стратегії розвитку АПК відповідно до вимог СОТ щодо сільського господарства.

Ключові слова: стратегія, агропромисловий комплекс, державне регулювання, управління, оподаткування, стратегічне управління.

Выявлены специфические особенности аграрного производства и рыночных отношений в агропродовольственном комплексе, классифицированы инструменты государственного регулирования АПК, полезный для Украины опыт использования рациональных элементов в организации системы государственного регулирования сельскохозяйственного производства в странах с развитой экономикой. Обоснована необходимость корректировки стратегии развития АПК в соответствии с требованиями МОТ по сельскому хозяйству.

Ключевые слова: стратегия, агропромышленный комплекс, государственное регулирование, управление, налогообложение, стратегическое управление.

In the article there have been revealed the specific peculiarities of the agricultural producing and market relations in the agricultural complex, there have been classified the instruments of the government control over the AIC, the useful for Ukraine experience of using the rational elements in organizing the system of government regulation of the agricultural production in the countries with the developed economy. There have been stated the necessity of correcting the strategy of AIC development according the WTO demands as to the agriculture.

Key words: strategy, agro-industrial complex, government control, managing, taxation, strategic managing.

Економічні реформи в АПК України, здійснювані протягом останніх років, дозволили створити основи багатоукладної економіки й певні передумови для розвитку ринкових відносин. Зараз підприємства всіх організаційно-правових форм мають можливість самостійно розпоряджатися виробленою продукцією, визначати напрями, структуру й обсяги виробництва. Водночас існує чимало проблем, що ускладнюють справи в агропромисловому комплексі. До роботи в нових умовах фінансової нестабільності абсолютна більшість підприємств АПК виявилася непідготовленою. Це пояснюється як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами. Вагому роль відіграє незавершеність інституціональних і земельних перетворень в аграрному секторі. Незакріплені юридичні права власників і користувачів земель, вільний обіг земельних паїв призводить до акумуляції земельної власності в руках ефективних власників. Важелі адміністративного управління втрачено, а внутрішня мотивація до ефективної праці, за винятком окремих випадків, не з'явилася. Немає єдності в підходах до реформування, позначаються помилки стратегії й тактики проведення реформ. Державна фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників ґрунтується, головним чином, на наданні дотацій і компенсації витрат на виробництво тих видів продукції, які в момент розподілу фінансових ресурсів опинилися в найбільш скрутному становищі. Механізм датування й субсидування носить зрівняльний характер. Існуючі дотації й компенсації, здійснювані державою, не можна сьогодні визнати постійно діючим економічним важелем, оскільки вони не сприяють стимулюванню виробництва й не відшкодовують виробничих витрат.

Це відбувається через низькі ціни на сільськогосподарську продукцію й високі на промислові засоби виробництва. Рівень прибутків більшості товаровиробників не дозволяє їм вести не лише розширене, а і просте відтворення, підтримувати й оновлювати матеріально-технічну базу й соціальну інфраструктуру. Вони не можуть своєчасно розраховуватися з постачальниками й підрядниками за сировину й матеріали, з банками за позиками та працівниками за заробітною платою, оскільки більшість сільськогосподарських підприємств у значних обсягах втратили власні оборотні кошти. Велика їх частина знаходиться на межі фінансової неспроможності. У цих умовах необхідно вжити всіх заходів щодо фінансового оздоровлення аграрного сектора України, стабілізації сільськогосподарського виробництва й забезпечення його відтворення. Цьому сприяє вироблення науково вивіреної стратегії державного регулювання АПК.

Теоретико-методологічні основи макрорегулювання були концептуально обґрунтовані ще в роботах А. Сміта, Д. Рікардо, Ж. Б. Сея та інших класиків економічної теорії. Інше бачення обґрунтовано в більш пізніх роботах Дж. М. Кейнса та його послідовників, а також у працях неокласиків, прихильників економічного лібералізму (А. Маршалл, В. Ойкен, Е. Чемберлін та ін.). Серед сучасних економістів, які вивчали роль і місце держави в ринковій економіці, варто назвати таких закордонних авторів як П. Самуельсон, Л. Мізес [3], Ф. Хайек [7; 8], М. Фрідман, Дж. Гільдер, А. Лаффер і багатьох інших. Певну значимість у розв'язанні специфічних проблем державного регулювання мають роботи відомих учених-економістів В. Г. Андрійчука, В. І. Благодатного [1], В. Я. Амбросова, В. М. Геєця, П. І. Гайдуцького, І. І. Лукінова, В. Я. Месель-Веселяка [2], С. В. Мочерного, Б. Й. Пасхавера [4], Н. С. Прокопенка [5], П. Т. Саблука [6], О. І. Сокол, А. С. Лисецького, О. М. Шпичака, В. В. Юрчишина та ін. Однак у цих працях низка дискусійних аспектів, пов'язаних з успішним функціонуванням підприємств АПК й мірою їхньої державної підтримки в сучасних умовах світової фінансової кризи та глобалізації економіки, з розробкою стратегії державного регулювання агропромислового комплексу, вимагають подальшого вивчення й доробки. Актуальність і недостатня розробленість зазначених аспектів державного регулювання АПК послужили підставою для вибору теми статті, напрямів дослідження.

Цілями дослідження були: 1) виявлення особливостей аграрного виробництва й ринкових відносин в агропродовольчому комплексі; 2) класифікація інструментів державного регулювання АПК; 3) розгляд корисного для України досвіду використання раціональних елементів в організації системи державного регулювання сільськогосподарського виробництва в країнах з розвиненою економікою; 4) обґрунтування необхідності коригування стратегії розвитку АПК відповідно до вимог СОТ щодо сільського господарства.

Агропромисловий комплекс – це поєднання ланок господарства, діяльність яких пов'язана з виробництвом, переробкою та збутом сільськогосподарської продукції. До складу АПК входять сільське господарство, харчова, м'ясо-молочна, борошномельно-круп'яна, комбікормова, мікробіологічна промисловості, а також низка обслуговуючих підрозділів машинобудування, виробництво мінеральних добрив і хімікатів, сільське будівництво та допоміжні галузі, що забезпечують спорудження об'єктів, транспортування, зберігання й реалізацію сільськогосподарської продукції.

АПК можна також визначити як сукупність взаємопов'язаних галузей національного господарства, що забезпечують населення продуктами харчування і предметами особистого споживання сільськогосподарського походження. Він охоплює

сільськогосподарські, промислові та транспортні підприємства, торгівлю й громадське харчування, наукові й навчальні заклади. За функціями, які виконують ці підприємства й установи в АПК, їх групують у чотири основні функціональні блоки: виробництво сільськогосподарської продукції (рослинництво і тваринництво); промислова переробка сільськогосподарської продукції (м'ясна, молочна, борошномельно-круп'яна, цукрова, плодо-овочеконсервна, легка промисловість, що переробляють сільськогосподарську сировину); виробництво засобів виробництва для всіх галузей АПК (тракторне й сільськогосподарське машинобудування, виробництво мінеральних добрив та інших хімічних засобів для інтенсифікації сільськогосподарського виробництва, мікробіологічна промисловість, сільське будівництво); виробнича соціальна інфраструктура (заготівля, зберігання, транспортування і реалізація продукції, науково-дослідні організації та підготовка кадрів).

Підприємства й служби всіх чотирьох блоків взаємопов'язані між собою економічно та технологічно й утворюють складну виробничо-територіальну систему.

Об'єктивна необхідність посилення державного регулювання АПК пояснюється специфічними особливостями аграрного виробництва й ринкових відносин в агропродовольчому комплексі. Обмеженість ринкового механізму в аграрній сфері полягає в такому:

1. Попит на продовольчу сировину є малоеластичним. Попит визначається не лише такими економічними чинниками, як рівень прибутків споживача й ціни на продовольство, а й фізіологічними потребами, жорстко обмежені. При зростанні роздрібних цін населення знижує потреби на високоякісні продукти харчування (наприклад, кращі види м'яса та риби), фрукти, ранні овочі, марочні вина тощо, а також товари тривалого користування, соціальні послуги. Проте загалом попит на переважну більшість продовольчих товарів мало залежить від рівня прибутків споживачів і цін. Теорія продовольчого ринку з двома малоеластичними компонентами – попитом і пропозицією на продовольство – і вкрай еластичними цінами стала загальновизнаною.

2. Сільське господарство за своєю природою, обумовленою його біологічним характером, є відносно консервативною галуззю й не може негайно перебудувати структуру й технологію виробництва. Існує значний розрив у часі (лаг), наприклад, між істотним зростанням попиту або цін та адекватною реакцією сільського господарства. Так, у скотарстві для пристосування до нового, вищого рівня цін або попиту потрібно п'ять–сім років, у рільництві – два–три роки. Таким чином, тривалість виробничого циклу в більшості сільськогосподарських галузей означає, що, незалежно від ринкової ситуації, обсяг пропозицій не може бути скорочено або збільшено за короткий період часу.

3. Необхідність держрегулювання сільського господарства викликана тим, що немонопольному аграрному ринку протистоять олігопольні структури першої сфери АПК (сільськогосподарське машинобудування, виробництво добрив і хімічних засобів, промислове кормовиробництво), що встановлюють так звані адміністративні або прейскурантні ціни. У зв'язку з цим особливо актуальною є проблема цінового паритету.

4. Сільське господарство є одночасно й галуззю виробництва, і сферою життєдіяльності людини. Ліквідація сільськогосподарського виробництва означає зміну місця проживання або навіть способу життя. Обмежена конкурентоспроможність сільських жителів на ринку праці примушує селян і громадськість активно відстоювати програми державної підтримки сільського господарства.

В Україні державне втручання обумовлене й такими причинами: низький рівень оплати і продуктивності праці в АПК; диспаритет цін на промислову й сільськогосподарську продукцію; посилення монополізації в АПК і криміналізація торговельних ринків; значний розмір витрат на землевпоряджувальні й меліоративні роботи при порівняно низькій їхній віддачі; незавершеність процесу інтенсифікації та індустріалізації сільськогосподарського виробництва. Інтенсифікація й перехід до індустріальних методів аграрного виробництва пов'язані з високою потребою в постійних вкладеннях при відносно низькій капіталовіддачі; слабкий розвиток сільської виробничої й соціальної інфраструктури.

Специфіка аграрного виробництва й ринкових відносин в агропромисловому комплексі обумовлює необхідність та обов'язковість вироблення науково обґрунтованої стратегії державного регулювання АПК.

Ринковий механізм не може розглядатися як повністю ідеальна форма, тому держава використовує великий арсенал засобів адміністративного та правового, прямого й непрямого економічного регулювання. Методологічні принципи концепції регулювання агропромислового виробництва засновані на поєднанні саморегулювання ринку й активної дії державних органів.

Регулювання АПК має багатоаспектний характер як з точки зору методів його здійснення, так і об'єктів, на які воно спрямоване. На рис. 1 показано, як держава за допомогою певних інструментів упливає на відтворювальний процес у комплексі.



Рис. 1. Інструменти державного регулювання АПК (розроблено автором)

Для України цікавим є досвід використання раціональних елементів в організації системи державного регулювання сільськогосподарського виробництва в країнах з розвиненою економікою, зокрема таких:

– встановлення щадного оподаткування сільськогосподарських підприємств і селянських господарств;

– підтримка рівня цін на багато видів сільгосппродуктів;

– виділення дотацій на один гектар земельної площі, умовну голову худоби;

– пільгове кредитування селян, основним принципом якого є часткова компенсація чинної процентної ставки з бюджетних коштів;

– фінансування державних наукових досліджень та інформаційно-консультативного обслуговування;

– пряма продовольча допомога нужденним, здійснювана заходами неринкового характеру;

– бюджетне субсидування інфраструктури в сільській місцевості;

– розробка і прийняття нормативно-правових актів як найбільш важливого й дієвого напряму впливу держави на аграрний сектор.

На нашу думку, основними напрямами державного регулювання в аграрному секторі на сучасному етапі розвитку економіки мають стати:

– реформування бюджетної й податкової політики держави, спрямоване на фінансування окремих галузей і заходів сільського господарства, зменшення бази оподаткування, скорочення кількості податків, надання податкових пільг;

– удосконалення ринкового економічного механізму, що включає підвищення ефективності функціонування агропродовольчого ринку, розвиток ринкової інфраструктури, ринкова модернізація внутрішньогосподарського механізму;

– проведення структурних, інституційних реформ на селі, які допускатимуть структурні перетворення, моніторинг банкрутства, оптимальний розмір господарств, розвиток усіх форм кооперації, створення агропромислових інтегрованих об’єднань вертикального й горизонтального типів;

– завершення формування ринку сільськогосподарських земель, створення земельного кадастру, ефективного цінового механізму продажів, державний контроль і охорона родючості ґрунтів;

– технічне й технологічне оновлення АПК за допомогою прискорення інвестиційних та інноваційних процесів, що має на меті впровадження ресурсо- й енергозберігаючих технологій, підвищення мотивації інвесторів, ефективності інвестиційних проектів, формування наукового й інноваційного потенціалів;

– формування ефективної системи зовнішньоекономічних відносин, спрямованої на стимулювання експортерів продукції, сприяння розвитку конкурентних переваг національного АПК;

– створення системи інформаційного обслуговування сільськогосподарських товаровиробників, що відповідає сучасним вимогам, доступної учасникам ринку, відповідної пріоритетним змінам агропромислової політики держави;

– підвищення кваліфікації фахівців, зайнятих в АПК;

– розвиток соціальної сфери села, подолання бідності, відновлення системи середньої та професійної освіти, охорони здоров’я, культурного й побутового обслуговування населення;

– охорона агроекосистеми, спрямована на збереження природних ландшафтів, біологічної різноманітності, на оптимізацію виробничого використання земель.

Україна та її регіони при розробці стратегії розвитку АПК повинна враховувати вимоги СОТ щодо сільського господарства.

Угода СОТ щодо сільського господарства зобов'язала Україну класифікувати внутрішні заходи підтримки сільського господарства відповідно до однієї з чотирьох категорій, які мовою СОТ називаються «кошиками».

1. Сукупна міра підтримки (або «жовтий кошик»). Заходи аграрної політики цього кошика сприймаються як такі, що стимулюють виробництво, а отже, спотворюють торгівлю.

«Жовті субсидії» можуть бути заперечені, оскільки вважається, що вони створюють перешкоди національному виробництву решти країн-учасниць СОТ. Вони прямо чи побічно знецінюють або зменшують переваги, завдають збитку їхнім інтересам. Заходи, які тут указуються, мають бути розділені на дві категорії: підтримка, спрямована на розвиток виробництва, і підтримка, відокремлена від виробництва. В Угоді немає точного визначення того, які заходи державної підтримки потрібно віднести до «жовтого кошика». У цілому ж можна зробити висновок, що до нього зараховуються всі заходи, які не підпадають під інші три перераховані нижче категорії.

Крім того, «жовтий кошик» включає так званий утрачений дохід держави, тобто звільнення сільськогосподарських виробників від податків і від повернення наданих державою кредитів.

Таким чином, до цієї групи субсидій може бути віднесене пряме субсидування галузей сільського господарства, покриття виробничих збитків, списання позик, деякі види компенсацій. Стосовно цих заходів відповідно до Угоди СОТ щодо сільського господарства приймаються зобов'язання зі скріплення або фіксації рівня підтримки та його подальшого поетапного скорочення в розмірі 20 % протягом 6-річного (з моменту приєднання) перехідного періоду. Первинний рівень скріплення звичайно розраховується як середньорічна величина фактичних витрат за останні три репрезентативні роки («базисний період») як на національному, так і на регіональному рівнях.

2. Прямі виплати в межах програм скорочення виробництва (або «блакитний кошик»). В Угоді зазначається, що ці виплати не повинні піддаватися обов'язковому скороченню, якщо вони ґрунтуються на фіксованих площах або урожаях, а в тваринництві – на фіксованому поголів'ї худоби. Ця категорія була прийнята як компроміс для Європейського Союзу, щоб компенсаційні виплати (узгоджені в межах реформ 1992 р. єдиної сільськогосподарської політики) могли вважатися такими, що не суперечать правилам СОТ, і дозволили б ЄС ратифікувати Угоду про сільське господарство.

3. Спеціальний і диференційований режим (СіД). У тексті Угоди про сільське господарство йдеться про те, що державні заходи підтримки, прямі або непрямі, які сприяють розвитку сільського господарства або сільської місцевості, є невід'ємною частиною програм розвитку країн, що розвиваються. При цьому інвестиційні субсидії та дотації на придбання матеріально-технічних ресурсів, які звичайно надаються сільськогосподарським товаровиробникам країн, що розвиваються, повинні бути звільнені від зобов'язань щодо скорочення. Тому подібні заходи можуть використовуватися без обмежень зверху тими країнами, які включили заходи СіД до переліку своїх зобов'язань.

4. Заходи, звільнені від зобов'язань щодо скорочення (або «зелений кошик»). Заходи, які не здійснюють чи здійснюють мінімальний спотворюючий уплив на торгівлю або виробництво й надаються в межах державних програм, що не передбачають трансфертів споживачам і підтримки виробників, стимулюють нарощування

виробництва, можуть бути включені в категорію «зелений кошик». До них належить розвиток консалтингу на селі, профілактика заражень і боротьба зі шкідниками, програми пенсійного забезпечення, страхування урожаїв тощо. Заходи «зеленого кошика» звільняються від зобов'язань щодо скорочення.

До беззаперечних дозволених субсидій (СіД і «зелений кошик») в Україні можна віднести підтримку племінної справи й елітного насінництва, оплату витрат на підвищення родючості ґрунту, реконструкцію підприємств, направлену на охорону навколишнього середовища, допомогу у зв'язку з надзвичайними ситуаціями, підтримку регіонів, що потерпають, оплату витрат на проведення наукових досліджень, підвищення кваліфікації працівників АПК. Таким чином, правила СОТ вимагають обов'язкового скорочення тільки певних заходів державної аграрної політики, які негативно впливають на ефективність міжнародної торгівлі, тоді як у запасі в держав залишається досить широкий спектр інших заходів щодо підтримки аграрного сектора.

Нестабільність ситуації в аграрному секторі економіки, важливість галузі для економічного розвитку держави й забезпечення населення якісною сільськогосподарською продукцією підкреслює актуальність наукової розробки елементів системи удосконалювання оподаткування АПК. На сучасному етапі розвитку економіки необхідна розробка стратегії розвитку регіональних АПК. Вона має бути не переліком популістських цілей, а розгорненим планом стійкого розвитку комплексу, із зазначенням конкретних заходів щодо кожного інструмента регулювання АПК з боку держави. Необхідне коректування аграрної політики держави, що є системою цілей, принципів, методів та інструментів державного втручання в економіку регіону, здатних разом забезпечити підвищення ефективності підприємницької діяльності в агропромисловому комплексі регіону.

Застосування концепції стратегічного управління дає змогу підприємству АПК досягати своїх цілей в умовах динамічного, мінливого та непевного економічного й політичного середовища.

Стратегічне управління є галуззю наукових знань, що вивчає методологію прийняття стратегічних рішень і способи їхньої практичної реалізації для досягнення цілей організації. Його завданням є забезпечення виконання цілей організації з оптимальним використанням її внутрішніх змінних з урахуванням факторів зовнішнього середовища і приведення потенціалу організації у відповідність до мінливості середовища для забезпечення конкурентоспроможності та ефективного функціонування в майбутньому.

В економіці України спостерігаються послідовні стадії наростання нестабільності середовища, у якому діє організація. І темпи її наростання значно прискорюються. Українським підприємствам АПК, що діють у вкрай складній соціально-політичній та економічній обстановці, у динамічному середовищі, необхідно використовувати накопичений управлінський досвід у країнах із розвиненою ринковою економікою з урахуванням специфіки національних і галузевих умов.

Методологія стратегічного управління є сукупністю принципів, специфічних методів прийняття стратегічних рішень і способів їхньої практичної реалізації для досягнення цілей, що дозволяють організації оптимально використовувати наявний потенціал і залишатися сприйнятливою до вимог зовнішнього середовища. В умовах нестабільного зовнішнього середовища, у якому діють українські підприємства агропромислового комплексу, стратегічне управління має стати основою концепції державного регулювання їхньої діяльності.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок. Державне втручання в ринкову економіку є необхідним, що підтверджується узагальненням накопиченого досвіду перетворень у зарубіжних країнах і в Україні. Аналіз виявив, що складна ситуація, яка склалася в продовольчому комплексі регіонів України, спричинена не лише системною кризою в національній економіці, світовою фінансовою кризою, нестабільністю політичної ситуації в країні, але й ослабленням державного регулювання, що призвело до диспаритету цін, диспропорцій виробництва і, як наслідок, низьких доходів сільськогосподарських товаровиробників, значного зниження ефективності функціонування підприємств і агропромислового комплексу в цілому.

В основу методології аграрного реформування необхідно покласти інституційний підхід.

У сучасних умовах необхідна розробка стратегії розвитку АПК у вигляді розгорненого плану стійкого розвитку комплексу, із вказівкою конкретних заходів щодо кожного інструмента його регулювання з боку держави. Необхідне коректування аграрної політики держави з метою підвищення ефективності підприємницької діяльності в агропромисловому комплексі.

Перспективні напрями подальших наукових розробок щодо вдосконалення податкових відносин в АПК такі: розробка схеми економіко-математичної моделі, що оптимізує податкові стосунки в АПК; виявлення напрямів трансформації структури оподаткування, орієнтованих на підвищення економічної ефективності аграрного виробництва; подальше поглиблення теоретичних досліджень з цієї проблеми, вирішення конкретно-практичних завдань підвищення ефективності оподаткування сільгоспвиробників.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Інвестиційна політика в Україні: досвід, проблеми, перспективи: монографія / [Кузьмін О. Є., Чумаченько М. Г., Аптекар С. С., Благодатний В. І. та ін.] / Академія економічних наук України, Інститут економіки промисловості НАН України. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 292 с.
2. Месель-Веселяк В. Я. Розвиток форм господарювання в аграрному секторі України (результати, проблеми) / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2006. – № 12. – С. 34–41.
3. Мизес Л. Теория и история: Интерпретация социально-экономической эволюции / Л. Мизес. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 295 с.
4. Пасхавер Б. И. Ценообразование в финансовой системе продовольственного рынка / Б.И. Пасхавер // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 29–33.
5. Прокопенко Н. С. Фінансово-економічна стійкість підприємств агропромислового комплексу / Н. С. Прокопенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №3(70). – С. 113–118.
6. Саблук П. Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 3–10.
7. Хайек Ф. Познание, конкуренция и свобода / Ф. Хайек. – СПб.: Пневма, 1999. – 288 с.
8. Хайек Ф. Контрреволюция науки. Этюды о злоупотреблении разумом / Ф. Хайек. – М.: Фонд «Либеральная миссия», ОГИ, 2003. – 288 с.

Надійшла до редакції 30.09.2011

УДК 334.027

М. А. Булат
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана»

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ АГРАРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ

Розглядаються основні засади здійснення аграрних перетворень, що є основною домінантою ефективності державної бюджетної підтримки агропромислового комплексу України.
Ключові слова: державна підтримка, соціально-економічні наслідки, ефективність аграрних перетворень, сільськогосподарське виробництво.

Рассматриваются основные принципы осуществления аграрных преобразований, которые являются основной доминантой эффективности государственной бюджетной поддержки агропромышленного комплекса Украины.
Ключевые слова: государственная поддержка, социально-экономические последствия, эффективность аграрных преобразований, сельскохозяйственное производство.

Basic principles of agrarian transformations realization which are the dominant of the efficiency of state budgetary support of agricultural complex of Ukraine are examined in the article.
Key words: state support, social and economic consequences, efficiency of agrarian transformations, agricultural production.

Уся державна політика в галузі національного сільського господарства має враховувати дещо нижчий рівень його розвитку порівняно з європейськими та іншими країнами світу, що знаходить прояв у показникові продуктивності праці, який відображає економічну ефективність господарювання. Через конкуренцію її не можуть витримати ті виробники, у яких продуктивність праці нижча.

У країнах світу сільське господарство перетворилося на сферу з високими технологіями. Вітчизняне аграрне виробництво все ще використовує неефективні технології. Радикально виправити ситуацію, лише збільшивши обсяг бюджетних асигнувань, не вдасться. Питання потрібно поставити в площині перерозподілу доходів суспільства між галузями та секторами економіки. Розв'язання цієї проблеми сприяло б забезпеченню достатнього фінансування галузі для освоєння інновацій та задоволення потреб населення у продовольстві, як важливого соціального завдання.

Зрозуміло, що спрямування в аграрну сферу економіки значних державних коштів повинно супроводжуватися заходами щодо на забезпечення дієвого обліку та контролю за розподілом бюджетних асигнувань, їх цільовим та ефективним використанням товаровиробниками. Серед українських учених, які приділили увагу розробці наукових засад функціонування державної підтримки сільського господарства, відомі наукові дослідження О. М. Бородіної, М. П. Вітковського, В. П. Галушка, О. Є. Гудзь, М. Я. Дем'яненка, А. Д. Діброви, М. М. Ільчука, М. В. Калінчика, О. М. Карасика, С. М. Кваші, І. В. Кобути, П. А. Лайка, Ю. Я. Лузана, І. І. Лукінова, Ю. О. Лупенка, В. М. Малеса, М. Й. Маліка, О. М. Могильного, Л. В. Молдаван, О. О. Непочатенко, П. Т. Саблука, П. А. Стецюка, Б. Й. Пасхавера, І. В. Прокопи та ін.

Потреба державного регулювання національного сільського господарства актуалізується особливими умовами ведення галузі, а саме: розпадом великих формувань, спрацьованістю техніки, скороченням поголів'я корів через невиважене проведення реформ, високим рівнем монополізації галузей, що постачають ресурси, низькою інвестиційною привабливістю досліджуваного сектору тощо.

За період економічних і соціальних перетворень для населення формувалися

дуже занижені мотиви зайнятості, йшлося лише про задоволення найнеобхідніших людських потреб – продовольче забезпечення, матеріальну необхідність. Однак вести мову про продуктивність сільської зайнятості, високий рівень доходів від неї поки що передчасно. Тим більше, для усвідомлення й задоволення потреби працівників у самоствердженні потрібен тривалий час.

Ситуація із зайнятістю та можливостями працевлаштування на селі надто загострилася, адже нині найчастіше неможливо знайти роботу за місцем проживання.

Однією з характеристик сучасної трудової діяльності сільського населення є невисокий рівень зайнятості в аграрному секторі.

Ще одна особливість сучасної зайнятості сільського населення – масштабна трудова міграція, яка характеризується часткою зайнятих поза межами свого населеного пункту, у тому числі в містах й за кордоном.

Кількість найманих працівників у галузі зменшилася у 2009 р. порівняно з 2008 р. на 2 млн осіб (табл. 1).

Таблиця 1. Тенденції зайнятості в аграрному секторі в Україні за 1990–2009 рр.

Показник	1990	1995	2002	2006	2007	2008	2009
Зайнято населення у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві, тис. осіб	4959,8	5257,5	4334,1	3986,3	3633,8	3468,1	3256,5
Кількість найманих працівників, тис. осіб	4281,4	3514,0	2752,8	1418,1	1295,3	1104,2	986,8
Зайнято у господарствах населення, тис. осіб	678,4	1743,5	1581,3	2568,2	2338,5	2363,9	26

Джерело: [7].

У господарствах населення механічно перемістилося до 38 % зайнятих у сільському господарстві, переважно вивільнених із сільськогосподарських підприємств. Без жодних економічних підстав виробництво валової сільськогосподарської продукції у господарствах населення зросло приблизно на чверть. У зв'язку з цим більш вагомою має бути роль держави у відбудові соціальної сфери села. Якщо 20 років тому йшлося про диспропорції щодо соціального розвитку міста і села, то зараз село відстало за абсолютною більшістю параметрів, що визначають життєве середовище: доступність освіти, медичних, культурних і побутових послуг, доріг, комунальних мереж, зв'язку, транспортного забезпечення тощо – сільська поселенська мережа є непривабливою для проживання, особливо молоді.

Зайнятість в особистому селянському господарстві потребує більш чіткої урегульованості з боку держави. Наприклад, на думку Ю. Е. Губені, з досвіду проведення аграрної реформи у Чеській Республіці, більш чітка ідентифікація зайнятих в аграрній сфері сприятиме реалізації важелів стимулювання членів особистих селянських господарств до реєстрації господарської діяльності, а також легалізації їхньої основної діяльності в несільськогосподарській сфері [1]. Це можуть бути заходи протекціоністського характеру – фінансової підтримки, цінового, податкового регулювання тощо, а також можливість участі в державних цільових програмах підтримки розвитку, доходів, пільгового кредитування тощо. При цьому переваги легалізації й ідентифікації зайнятості повинні перевищувати втрати від оподатку-

вання доходів, запровадження загальнообов'язкового пенсійного страхування, позбавлення субсидій для відшкодування витрат на придбання скрапленого газу, палива й інших видів соціальної допомоги тощо.

Світовий досвід підтверджує також, що внаслідок загального скорочення зайнятості в аграрному секторі доцільною є переорієнтація, диверсифікація видів діяльності в цій сфері за рахунок виробництва як певних товарів, на які зростає останнім часом попит, у тому числі й непродовольчого призначення, так і продукування суспільних благ і послуг [2].

У сучасних умовах економічно виграють ті підприємства, що модернізують виробництво, упроваджують ресурсоощадні, екологічно безпечні технології, інноваційні системи утримання худоби, забезпечують виробництво якісної і безпечної продукції, відшуковують нові маркетингові канали просування агропродовольства. Тому постає нагальна потреба в нових знаннях.

Після майже повного занепаду системи підготовки та підвищення кваліфікації кадрів сільськогосподарського виробництва (за останні 15 років скорочення обсягів становило відповідно майже 15 і 70 разів) через фінансову скруту, динамічні процеси вивільнення працівників, сьогодні спостерігається лише деяка активізація в цій сфері. Проте за даними 2009 р. рівень підвищення кваліфікації найманих працівників у сільському господарстві майже в 2,5 рази менший ніж загалом за всіма видами економічної діяльності та у 4,8 раза – у промисловості (табл. 2).

Таблиця 2. Підготовка та підвищення кваліфікації кадрів в сільському господарстві за 1999–2009 рр., % до загальної кількості працівників

Вид економічної діяльності	Навчилися новим професіям		Підвищили кваліфікацію	
	1999	2009	1999	2009
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	0,5	1,8	0,6	3,4
Промисловість	4,8	7,9	8,1	16,5
Всього в економіці	2,5	2,9	5,8	9,9

Джерело: власні розрахунки на основі інформації Держкомстату України за 1999 та 2009 рр.

Відкладати вирішення цих проблем, мотивуючи глобальною кризою – помилковий шлях. Більше того, ігнорування цих питань ще більше поглиблює кризові явища в АПК, а подекуди уже зробить їх незворотними. Щоб запобігти цьому, на нашу думку, в умовах щорічного дефіциту фінансових ресурсів будівництво об'єктів соціальної інфраструктури на селі треба покласти на суб'єктів господарювання з подальшою обов'язковою компенсацією цих витрат із бюджетів усіх рівнів, зафіксувавши цю статтю видатків захищеною.

Потрібно також зважати і на той факт, що в майбутньому співвідношення зайнятих у сільськогосподарському виробництві неминуче наближатиметься до оптимальних параметрів високорозвинених країн Заходу, де, як відомо, лише 1,5–2 % сільського населення годують націю (в Україні – 18 %). Однак до такого рівня треба рухатися цивілізованим шляхом не одне десятиріччя, спираючись на високі новітні технології, на підвищення продуктивності праці, а не за рахунок штучно прискореного вимирання сільської поселенської мережі [3].

Отже, з одного боку, держава має сприймати об'єктивний процес збільшення господарств як реальний шлях до високотехнологічного та конкурентного виробництва. Але його суттєвим соціальним недоліком є різке скорочення зайнятих у виробництві, прискорена деградація і навіть вимирання «неперспективних» сіл.

У цьому плані важливий розвиток соціальної інфраструктури, завданням якої є створення загальних умов життєзабезпечення селян, задоволення їхніх споживчих потреб, особливо в послугах.

З початком реформ у соціальній інфраструктурі сільських територій простежувалися переважно негативні тенденції. Найвідчутнішими наслідками є зведення до мінімуму оновлюваності (старіння) житлового фонду, згортання мережі закладів соціально-культурного призначення, погіршення стану і забезпеченості сіл інженерними комунікаціями та спорудами (крім газопровідних, що останнім часом, у зв'язку зі стрімким зростанням цін на газ, стало досить обтяжливим для сімейного бюджету і ненадійним джерелом енергопостачання) [4].

Важливою умовою поліпшення побутових умов сільського населення є інженерне облаштування сільських територій. Кількість газифікованих сіл збільшується, а забезпечених водопроводами – зменшується: частина водопроводів, які раніше функціонували завдяки підтримці сільськогосподарських підприємств, припиняють роботу після її втрати. Жителі більшості сіл користуються водою з місцевих джерел, а понад 1,2 тис. – привізною. Незадовільним залишається стан більшості сільських доріг, покриття яких потребує поліпшення чи ремонту. Майже 5 тис. км доріг загального користування (2,7 %) не мають твердого покриття, 1 тис. сіл (3,5 %) залишаються без облаштованих автобусних під'їздів [5].

Найпопулярнішим засобом поліпшення енергопостачання сіл до останнього часу була їх газифікація. Обсяги будівництва газопровідних мереж у 1990-ті рр. зменшувалися, а суттєвого збільшення не спостерігається і до теперішнього часу.

Водночас застосування електричної енергії в комунально-побутовій сфері залишається недостатнім, а використання нетрадиційних джерел енергії перебуває на стадії вивчення зарубіжного досвіду, розроблення та апробації поодиноких вітчизняних зразків [6]. Не надається належної уваги будівництву і підтриманню в належному стані місцевих (особливо сільських) автомобільних шляхів, розв'язанню проблеми надійного і контрольованого водопостачання сіл. Головною причиною кризової ситуації у соціальній інфраструктурі села є погіршення ресурсного й організаційного забезпечення її функціонування та розвитку. У дореформений період вирішальна роль у ньому належала сільськогосподарським підприємствам, які в умовах аграрних трансформацій максимально звільнилися від нібито невластивих їм соціальних функцій. Водночас належні організаційні та фінансові умови для виконання цих функцій органами виконавчої влади через систему самоврядування або на підприємницьких засадах не були створені ні під час масової реструктуризації підприємств, ні в наступні роки. Негативну роль відіграє і сформована в радянські часи психологія «соціального утриманства», низький рівень налаштованості сільських жителів на розв'язання своїх життєвих проблем за власною ініціативою та з опорою на власні сили.

Великою і дедалі більш поглиблюваною проблемою села є диференціація сільських населених пунктів і територій за рівнем соціально-економічного розвитку. В умовах кризи, що охопила виробничу і соціальну сфери села, деградувало життєве середовище всіх типів поселень, але найбільших негативних наслідків зазнали малі та середні села. Саме в них в першу чергу ліквідовувалися тваринницькі ферми, промислові й допоміжні підрозділи, заклади соціально-культурного призначення, занедбувалися прилеглі до них земельні угіддя.

На нашу думку, соціальна ціна аграрних трансформацій досить висока. Звичайно, вона обумовлена не тільки ситуацією в аграрному секторі економіки. Перехідний період супроводжується проблемами макроекономічного характеру – системною кризою в економіці, соціально-демографічній, екологічній, духовній сферах, що на сьогодні надзвичайно гальмує людський розвиток взагалі і в сільській місцевості особливо. Деформоване соціально-економічне середовище, у якому перебуває українське село після багатьох років аграрних трансформацій, руйнує фізичне, психічне та духовне здоров'я селян, знижує життєву активність, творчу продуктивність, створює психоемоційний дискомфорт. За таких умов людина як основний суб'єкт економічної діяльності не може бути повноцінним учасником економічного прогресу, а її деградуючий людський капітал не може відігравати роль основного стратегічного ресурсу сталого економічного розвитку аграрної сфери. Саме тому аграрна політика держави зараз повинна, відповідно до загальноєвропейських тенденцій, бути сфокусована на проблемах сільського розвитку, підвищення добробуту сільського населення, пом'якшення негативних впливів аграрних трансформацій на тривалість та якість життя сільського населення.

У контексті сталого розвитку територіальна концентрація виробництва класифікується як така, що призводить до монокультуризації, а зрештою, до виснаження і деградації землі та інших природних ресурсів; спричинює посилення глобальної зміни клімату, оскільки вимагає значних транспортних перевезень; додає негативу до парникового ефекту й через необхідність охолодження, перероблення сільгосппродукції. Рівномірний розподіл сільськогосподарського виробництва по території, наближеність до споживачів сприяє становленню більш сталих моделей виробництва і споживання. Характеристиками більш сталої моделі споживання є купівля споживачами переважно свіжої продукції безпосередньо в товаровиробників і турбота про походження, якість і безпечність споживаного продовольства.

Обґрунтування необхідності формування виробничих зон базується на економічної доцільності: у цих зонах, як правило, урожайність та якість продукції вище середніх значень по країні, а виробничі витрати – нижчі. До початку 1990-х років в Україні поступово сформувалися спеціалізовані зони вирощування цукрових буряків (лісостеп), соняшнику та овочів (степ), картоплі (Полісся).

Екологодеструктивні чинники в аграрному виробництві, з одного боку, а з іншого – істотне зменшення обсягів природоохоронної діяльності сільгоспвиробників, можуть становити загрозу ресурсо-екологічній безпеці подальшого розвитку аграрного сектору. Спостерігається дуже слабке проведення агротехнічних і землеохоронних заходів відновлення з метою поліпшення якісного стану сільськогосподарських угідь, підвищення їхньої екологічної стійкості та відновлення родючості.

Як свідчать результати дослідження, кошти держбюджету виділяються не повністю, тому процес формування необхідних сум коштів для забезпечення нормального процесу виробництва є недосконалим.

Отже, терміново необхідно створити умови, за якими можна забезпечити комплексне регулювання економіки. Компенсаційно-витратний підхід до розподілу бюджетних коштів є суттєвим недоліком системи державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників. На нашу думку, доцільним є запровадження економічно обґрунтованого механізму розподілу бюджетної підтримки сільського господарства, який полягає в застосуванні показника ефективності підтримки, що враховує показники безпосереднього впливу на фінансові результати господарювання. Виділені аграрному сектору кошти не завжди відповідали інтересам розвитку галузі. Вони спрямовувалися на розв'язання поточних проблем галузі та задоволення економічних інтересів окремих елементів аграрного сектору економіки. Щодо критеріїв визначення ефективності бюджетного регулювання сільського господарства, то вони мають відображати економічну ефективність суб'єктів ринку.

Таким чином, потрібно чітко усвідомлювати, наскільки врегульованою з боку держави є система чинних порядків і механізмів державної бюджетної підтримки сільського господарства.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Губені Ю. Економічна реформа – очима села / Ю. Губені, Б. Більський // Агросвіт України. – 2005. – № 3–4. – С. 26–27.
2. Губені Ю. Е. Аграрна реформа у Чеській Республіці: від оксамитової революції до європейської інтеграції. Приклад, гідний наслідування / Ю. Е. Губені. – Львів: Українські технології, 2007. – С. 220.
3. Івахно А. Ю. Соціально-економічна складова регіональної екологічної політики / А. Ю. Івахно // Економіка: проблеми теорії та практики [зб. наук. праць: в 5 т.]. – Т. 5. – Д.: ДНУ, 2009. – Вип. 249. – С. 1291–1297.
4. Кириленко І. Г. Державне регулювання ринку в умовах продовольчої кризи / І. Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2008. – № 9. – С. 9–16.
5. Кириленко І. Г. Актуальні питання аграрної політики в умовах трансформації економіки / І. Г. Кириленко // За сільськогосподарські кадри. – 2009. – № 4–5. – 15 трав. – С. 1–6.
6. Саблук П. Т. Розробка аграрної (аграрно-продовольчої) доктрини України / П. Т. Саблук, В. В. Юрчишин // Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку: інформ.-аналіт. зб.; за ред. П. Т. Саблука та ін. – К.: ІАЕ, 2002. – Вип. 5. – С. 625–642.
7. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Держкомстат України. – К.: Консультант, 2010. – С. 370, 372.

Надійшла до редакції 11.11.2011

УДК 336.711

Н. І. Дучинська
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

З. І. Галушка
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

УПРАВЛІННЯ НАГРОМАДЖЕННЯМ КАПІТАЛУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Досліджено проблеми управління нагромадженням капіталу як основою відтворення рекреацій, регіонів, визначено роль регіональних органів влади в управлінні інвестиційними процесами.

*Ключові слова***:** нагромадження капіталу, відтворення рекреацій, інвестиційний процес.

Исследованы проблемы управления накоплением капитала как основой воспроизводства рекреаций, регионов, определена роль региональных органов управлении инвестиционными процессами.

Ключевые слова: накопление капитала, воспроизводство рекреаций, инвестиционный процесс.

The article deals with the problems of capital accumulation as a basement of recreation reproduction and the role of local states in management of the investment processes.

Key words: accumulation of capital, recreation reproduction, investment processes.

Дослідження нагромадження капіталу як процесу розширеного відтворення рекреацій, регіонів є нагальною проблемою, що стоїть перед постсоціалістичними країнами. Нагальність її визначається тим, що технічна база, створена до 90-х років XX століття, застаріла і потребує оновлення. Україна в більшості виробничих галузей утримується, в основному, за рахунок потенціалу, що був створений до отримання нею незалежності. Проте його нещадна експлуатація не створює структуру національної економіки, адекватну ринковій моделі. У результаті – досі непомітно відтворювального процесу, наявність якого свідчила б про формування власної бази для економічного зростання на ринкових принципах [5, с. 36].

Нагромадження капіталу в адміністративно-командній економіці було, в основному, проблемою макрорівня, котру держава розв'язувала централізовано. В умовах ринку поряд з державою виникають інші суб'єкти нагромадження: підприємства, домашні господарства, інституційні інвестори (пенсійні фонди, інвестиційні та страхові компанії), тому нагромадження охоплює економічні відносини, що функціонують не лише на макро-, але й на меза- та мікрорівнях економіки. Це означає, що проблеми нагромадження капіталу стали не лише загальнодержавними, а й регіональними.

Наукові пошуки вчених зосереджуються на дослідженні регіональних проблем [1; 9], проте нагромадженню капіталу на регіональному рівні надається незначна увага. Більшість розробок присвячено аналізу питань, пов'язаних із залученням іноземних інвестицій, створенню сприятливого інвестиційного клімату, визначенню ефективності інвестиційних проектів, хоча необхідно зрозуміти, що без нагромадження капіталу в регіонах не існуватиме постійного джерела інвестування ні в рекреаціях, ні в регіонах, ні в державі.

Розгляд та аналіз регіональних проблем нагромадження основного капіталу, капітальних інвестицій у регіонах, управління зазначеними процесами є метою цього дослідження.

В умовах ринкової економіки регіональну політику перестали розглядати як другорядний предмет, що доповнює розділи інших напрямів соціальної та економічної

політики. Вона перетворилася на один із важливих факторів прискорення економічного розвитку [1; 5, с. 34].

Основною проблемою більшості держав є нерівномірність суспільного розвитку. Це означає, що існують регіони, галузі, фірми, що розвиваються динамічно, і ті, що знаходяться у фазах кризи чи депресії. Розвинені ринкові країни мають більше фінансових можливостей для вирівнювання розвитку центру, окремих територій та віддалених регіонів.

Нерівномірність суспільного розвитку в країнах, що прямують до ринку, є закономірним явищем, адже їх валовий внутрішній продукт (ВВП) не достатній для вирівнювання існуючих диспропорцій. Крім того, держави не надають достатньої уваги вирішенню регіональних проблем, які приймають довгостроковий характер.

Указана проблема очевидна і для України, хоча протягом 1998–2004, у 2006-2007 рр. спостерігалася тенденція випереджального зросту інвестицій в основний капітал порівняно з динамікою валового внутрішнього продукту, що свідчило про посилення інвестиційної складової економічного зростання. У 2008–2010 рр. відбулося різке скорочення виробництва ВВП, ще менші темпи зростання спостерігалися за інвестиціями в основний капітал (табл. 1) [2].

Таблиця 1. Динаміка ВВП та інвестицій в основний капітал у 1998–2010 рр.

Роки	Темпи зростання ВВП, у % до попереднього року (у постійних цінах 2007 року)	Темпи зростання інвестицій в основний капітал, у % до попереднього року
1998	98,1	106,1
1999	99,8	100,4
2000	105,9	114,4
2001	109,2	120,8
2002	105,2	108,9
2003	109,6	131,3
2004	112,1	128,0
2005	103,0	101,9
2006	107,4	119,0
2007	107,6	129,8
2008	102,3	97,4
2009	87,2	58,5
2010	91,4	99,4

Зрозуміло, що лише довгострокове зростання ВВП мало б стати основою забезпечення більш високого рівня інвестування економіки і вирішення проблем депресивних регіонів, зменшення диференційованості в їх економічному розвитку.

Для нагромадження капіталу в регіонах характерна нерівномірність, спорадичність. Наприклад, якщо в 2004 р. приросту інвестицій в основний капітал було досягнуто у 25 регіонах країни, то у 2010 р. лише в одинадцяти. Ми звертали увагу, що у 2004 р. в економіці спостерігалося економічне зростання (щорічно зростав ВВП), а в 2008–2010 рр. – різке скорочення темпів росту ВВП. Зазначене пояснює спад інвестиційної активності в регіонах.

Потрібно відзначити, що капітальні інвестиції в поточних цінах помітно зросли у 2010 р. у Запорізькій області (на 162,2% до попереднього року), у Тернопільській (на 144,4%), у Вінницькій (на 137,9%). Помітний спад спостерігався у зазначений період у Чернівецькій (67,2% до 2009 р.), Волинській (70,0%), Хмельницькій (81,7%), Одеській (81,9%), Харківській (86,1%) областях [2].

Різниця в освоєнні капітальних інвестицій є досить значною між областями. Так, у м. Києві зазначений показник у 2010 р. становить 18,5 % до загального обсягу освоєних інвестицій в цілому по країні, у Дніпропетровській обл. – 8,3 %, у Донецькій – 8,1 %, у Київській – 6,7 %, тоді як у Волинській, Закарпатській, Чернівецькій, Чернігівській, Рівненській, Херсонській областях не перевищувала 1,1–1,4 %. Нажаль, нерівномірність розподілу обсягів освоєних інвестицій за регіонами посилюється.

Найвагомішу частку (майже 40 %) усіх інвестицій в основний капітал спрямовано серед регіонів у розвиток промислових видів діяльності – добувної, обробної промисловості, а також підприємств з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води. Більше половини (52–59 %) цих коштів освоюється підприємствами обробної промисловості. Інвестиційно привабливими залишаються харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів, підприємствами яких освоюється 7–8 % загального обсягу інвестицій в основний капітал [2; 4; 8].

Тепер зупинимося на характеристиці технологічної структури інвестицій в основний капітал за регіонами. Витрати на будівельні та монтажні роботи коливалися в загальному обсязі інвестицій від 28,5 % у Сумській обл. до 60,5 % у Закарпатській обл. Будівельна галузь в Україні розвивається, що сприяє зростанню основних фондів. На придбання машин, обладнання, інструменту, інвентарю було витрачено від 32,9 % в Чернівецькій обл. до 65,7 % у Донецькій обл. Інші капітальні витрати коливалися в регіонах від 1,6 до 22,6 % [2; 4; 8]. Указані дані свідчать про позитивні тенденції в оновленні основного капіталу.

Зрозуміло, що депресивні регіони не мають можливості інвестувати та нагромаджувати. Виникає питання, підтримувати ці регіони чи навпаки сприяти розвитку пріоритетних? У країнах, що прямують до ринку, недостатньо засобів для нівелювання регіональних диспропорцій і, якщо вони направлять кошти в це русло, то лише примножать бідність. На нашу думку, потрібно у першу чергу, стимулювати розвиток перспективних регіонів, що сприятимуть зростанню ВВП, який можна буде з часом використати для зменшення диспропорцій регіонального розвитку.

Вирішенню проблеми певною мірою можуть сприяти місцеві бюджети, хоча в структурі інвестицій в основний капітал вони мають незначну питому вагу, що коливалася від 3,5 % у 1997 р. до 4,7 % у 2004 р., 2,7 % у 2009 р., 2,9 % у 2010 р. [2; 4; 8]. Державний бюджет як джерело капітальних інвестицій теж був мало помітним.

Реальне зростання інвестицій в основний капітал у всіх галузях здійснюється, в основному, за рахунок власних коштів підприємств і організацій, частка яких в структурі основних джерел інвестицій скоротилася з 61,7 % (майже двох третин усіх капітальних інвестицій) у 2004 р. до 55,7 % у 2010 р. (майже до половини) [2; 4; 8]. Підприємства несуть подвійний тягар: вони повинні сприяти відтворенню основних засобів і забезпечувати доходами бюджет, який не дбає про розширення бази своїх майбутніх надходжень. Кошти направляють не на оновлення виробничого потенціалу регіонів, а для виконання державних програм та ліквідації бюджетних дефіцитів.

В адміністративно-командній економіці кошти в регіони залучалися із державного бюджету, місцеві бюджети в інвестуванні економіки практично не брали участь, здійснювалися цільові інфраструктурні капіталовкладення, підприємства отримували основні фонди в межах централізованого розподілу. Українській державі потрібно

створювати і розвивати власну регіональну політику, яка б сприяла розвитку підприємництва в регіоні, підтримці партнерства державного і приватного бізнесу, орієнтації місцевих бюджетів на інвестування в регіональну інфраструктуру тощо.

Підприємницька активність сприяє ефективному використанню місцевих ресурсів, ініціює розповсюдження та реалізацію інноваційних ідей, здійснює нагромадження реального капіталу, створює нові робочі місця. Що стосується підтримки розвитку підприємництва в регіонах, то потрібно звернути увагу на необхідність інфраструктурного, технологічного, фінансового, інформаційного забезпечення місцевими органами влади інвестиційних процесів.

На сьогодні актуальною залишається проблема пошуку внутрішніх інвестиційних ресурсів. Їх нестачу зумовлено обмеженістю заощаджень домашніх господарств, нерозвиненістю фондового ринку, котрий є потужним інститутом залучення довгострокових інвестицій, дорожнечею банківських кредитів, нерентабельною діяльністю значної кількості підприємств, що не дає можливості для оновлення та модернізації основних фондів.

Нестача ресурсів у місцевих бюджетах пов’язана з недоліками перерозподілу ВВП, акумуляцією значної частини податкових надходжень у державному бюджеті. Існує необхідність перерозподілу податків як головного джерела бюджетних ресурсів від державного бюджету на користь місцевих бюджетів з тим, щоб місцеві органи змогли їх використати для розвитку територій, здійснення функцій самоврядування. Коштів місцевих бюджетів ледь вистачає на обслуговування транспорту, дорожнього господарства, зв’язку, телекомунікацій, інформатику, вирішення основних соціально-культурних питань, забезпечення функціонування житлово-комунального господарства.

Згідно з Бюджетним кодексом України видатки на капітальні вкладення місцеві бюджети можуть здійснювати за рахунок коштів бюджету розвитку, джерелами формування якого є надходження від відчуження майна, що знаходиться в комунальній власності, у тому числі від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення; надходження дивідендів, нарахованих на акції (частки, паї) господарських товариств, що є у власності відповідної територіальної громади; кошти від повернення позик, що надавалися з відповідного бюджету до набрання чинності цим кодексом, та відсотки, сплачені за користування ними; субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних проектів [3, с. 205].

Суттєвим джерелом фінансування капіталовкладень у регіонах є державні бюджети. Обсяг капіталовкладень, що фінансуються із бюджету, визначається як можливостями бюджету, так і наявністю обґрунтованих та ефективних проектів.

Включення інвестиційних проектів у бюджетне фінансування має здійснюватися на конкурсній основі. Проводиться тендер, під час якого на основі певних критеріїв (термін окупності, рентабельність, ступінь ризику, економічна та соціальна ефективність проекту) вибирають одного із його потенційних виконавців.

Використання інших джерел коштів, спрямованих на капітальні вкладення, заборонено. Проте необхідно відзначити, що надходження до бюджету розвитку недостатні для будівництва, технічного переозброєння, реконструкції основних засобів, тому їх використовують лише для фінансування нагальних інвестиційних потреб.

З метою заохочення розвитку потенціалу регіонів необхідно розширити джерела доходів місцевих бюджетів. У межах адміністративно-територіальної реформи потрібно розробити конкретні фіскальні інструменти стимулювання економічного розвитку, що належать до компетенції територіальної громади [7, с. 38].

Крім того, місцевим бюджетам необхідно знаходити також альтернативні джерела інвестицій. У сучасних умовах на зміну поодиноким заходам щодо вирішення територіальних проблем приходять довгострокові масштабні програми регіонального розвитку. Зрозуміло, що за їх допомогою неможливо уникнути диспропорцій у розвитку регіонів, проте вони дають можливість для зрушення їх з «мертвої точки».

Вагомим джерелом надходжень для здійснення капітальних витрат можуть стати позики місцевих бюджетів. Разом з тим, Бюджетним кодексом дозволено здійснювати їх у тому випадку, якщо витрати з обслуговування боргу місцевих бюджетів не перевищуватимуть 10 % видатків загального фонду протягом певного бюджетного періоду.

Місцеві органи влади здійснюють поодинокі спроби підприємницьких заходів для вирішення регіональних проблем, проте в умовах ринкової економіки підприємництво повинно органічно ввійти в їхню діяльність. Це дасть можливість самостійно заробляти і збільшить фінансові можливості.

У зв'язку з розвитком приватного бізнесу державі потрібно взаємодіяти з ним на місцевому рівні в сфері нагромадження основного капіталу. Цікавою є пропозиція про використання концесійних проектів у регіональному розвитку [1, с. 118]. Механізм концесійних проектів полягає в тому, що держава передає концесії на здійснення інвестиційного проекту приватному інвестору, який бере на себе відповідальність за будівництво, фінансування об'єктів, управління ними на період дії концесії з умовою подальшого повернення об'єкта в державну власність. Інвестор отримує право розпорядження доходами протягом концесійного періоду (від 10 до 55 років) з метою компенсації інвестиційних витрат та отримання прибутків.

Участь приватного сектору в концесійних проектах надає державі певні переваги порівняно з бюджетними проектами. Перш за все, це альтернативний варіант нагромадження капіталу, що здійснюється за рахунок коштів приватного інвестора, котрий також бере на себе всі ризики. Крім того, місцеві органи влади отримують додаткове джерело фінансування капітальних вкладень; виникає можливість покрити інвестиційні витрати (особливо на будівництво та експлуатацію) за рахунок споживачів. Разом з тим, державі необхідно визначити інвестиційні пріоритети, для здійснення яких надати приватному сектору суттєві субсидії та гарантії.

Потрібно звернути увагу на необхідність розвитку небанківських фінансових інститутів, що активізують інвестиційні процеси і сприяють нагромадженню капіталу. Це пенсійні, страхові фонди, фінансові та інвестиційні компанії, кредитні спілки, довірчі товариства тощо. Державі потрібно підтримувати розвиток громадських об'єднань, рад промисловців та підприємців, що мають значний потенціал для взаємодії бізнесу і державних органів влади. Значну роль в активізації інвестиційних процесів, у створенні конкурентного середовища покладають на розвиток у регіонах кластерів. Кластер – це об'єднання фірм у певній галузі підприємництва, пов'язаних між собою технологічно і, як правило, за географічною ознакою, що спільно діють в певному виді бізнесу і характеризуються спільністю напрямів діяльності та взаємодоповненням одна одної. Об'єднання фірм малого, середнього і великого бізнесу в кластери дозволяє кожному із учасників отримувати ефект від синергії, що виникає в процесі об'єднання зусиль масштабності виробництва. Разом з тим, у кластері підприємства зберігають свою самостійність і гнучкість.

За допомогою кластеризації можна посилити процеси спеціалізації і розподілу праці, зменшувати вартість одиниці продукції і примножувати прибутки. Також ви-

никає можливість скоротити вартість технічних послуг, посилити потоки нових ідей та інформації, упровадити нові технології, нові бізнес-процеси. Від цього виграду отримує також регіон: зростає його продуктивність і питома вага у створенні валового внутрішнього продукту, у вирішенні проблем економічного і соціального розвитку.

Для активізації процесів нагромадження капіталу на регіональному рівні необхідно створити відповідне мікроекономічне середовище. Перш за все, необхідно сприяти формуванню інвестиційних ресурсів у межах кожного регіону. Місцевим бюджетам необхідно диверсифікувати джерела доходів, використовуючи й нетрадиційні для них напрямки залучення коштів шляхом здійснення облігаційних позик, підприємницьких ініціатив, концесійних проектів.

Головними суб'єктами нагромадження основного капіталу в регіонах є підприємства, які необхідно заохочувати, стимулювати до реалізації інвестиційних програм. Необхідно також розробити ефективний, обґрунтований механізм міжбюджетних трансфертів.

Дослідження проблем управління нагромадженням капіталу на регіональному рівні можна продовжити в напрямі визначення впливу регіональної політики на нагромадження людського та соціального капіталу.

Бібліографічні посилання та примітки

1. Актуальні проблеми державного управління та місцевого самоврядування: сучасний стан та перспективи регіонального розвитку. – О.: ОРІДУ НАДУ, 2005. – 464 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
3. Антипов В. Т. Науково-практичний коментар до Бюджетного Кодексу України / В. Т. Антипов, Л. К. Воронова, Н. В. Воротіна. – К.: Юрінком інтер, 2003.
4. Основні засоби України: стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2005. – 193 с.
5. Пороховский А. А. О российской модели рыночной экономики / А.А. Пороховский // Вестник Московского университета. Серия 6: «Экономика». – 2005. – № 6. – С. 28–34.
6. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации. Сети. Альянсы. Партнёрства. Кластеры / С. И. Соколенко. – К.: Логос, 2002. – 646 с.
7. Сучасні економічні тенденції та нова парадигма економічної стратегії України / [Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилюк, Я. В. Белінська та ін.]. – К.: Знання України, 2005. – 96 с.
8. Україна у цифрах у 2004 році: стат. довід. – К.: Держкомстат України, 2005.
9. Чеберяко О. В. Фінансова підтримка місцевих бюджетів в умовах бюджетного унітаризму в Україні / О. В. Чеберяко // Фінанси України. – 2005. – №9.

Надійшла до редакції 15.11.2011

УДК 338.43 (477)

О. П. Кірдан
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

СТАНОВЛЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЯК ПРИБУТКОВОГО ВИДУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто роль та значення аграрного сектору економіки. Проаналізовано заходи управлінського, маркетингового та виробничого характеру, що дозволять зменшити собівартість продукції та вплинути на формування ціни. Визначено додану вартість сільськогосподарської продукції як інструменту збільшення доходу сільськогосподарського виробництва.
Ключові слова: собівартість продукції, додана вартість, ефективність кооперативної діяльності, агропродовольчий блок економіки.

Рассмотрена роль и значение аграрного сектора экономики. Проанализировано мероприятия управленческого, маркетингового, производственного характера, позволяющие уменьшить себестоимость продукции и влиять на формирования цены. Определена добавочная стоимость сельскохозяйственной продукции как инструмент увеличения дохода сельскохозяйственного производства.
Ключевые слова: себестоимость продукции, добавленная стоимость, эффективность кооперативной деятельности, агропродовольственный блок экономики.

The article deals with the role and importance of the agricultural sector of economic. The steps of management, marketing and productive character, which permit to reduce the cost price and to influence on the price formation are analyzed. The added value of the agricultural production was defined as an instrument of increasing profit of agricultural productivity.
Key words: the production cost, the efficiency of cooperative activities, agricultural block of economics.

Відносно низька соціально-економічна результативність сучасного агропродовольчого блоку економіки України та її виробничої основи – сільського господарства – спонукає до пошуку ефективних шляхів збільшення доходу сільськогосподарських підприємств. Суттєве зростання цін на основні види сільськогосподарської продукції зумовлено скороченням пропозиції аграрної продукції, зростанням цін на промислову продукцію, що споживається в сільському господарстві, а також збільшенням попиту на аграрну сировину на світових ринках.

Питанням, пов'язаним із функціонуванням аграрного сектора економіки, присвячені праці вітчизняних науковців В. Андрійчука [1], М. Зубця [2–5], В. Юрчишина [6; 7], П. Саблука [8–10] та інших [11–13]. Проте залишається значна кількість невирішених питань, пов'язаних з функціонуванням агропромислового сектору економіки.

Мета статті – визначення основних підходів до розуміння доданої вартості як процесу створення або розподілу вартості продукту для отримання більшої вартості товару при кінцевому продажі.

Незважаючи на достатньо високий ресурсний та промисловий потенціал, Україна вже довгий час вважається аграрною країною. Переживши ряд потрясінь, пов'язаних із розпадом СРСР, формуванням нової моделі державотворення, реформуванням галузей економіки, роздержавленням та приватизацією, Україна не втратила статус аграрної країни. Уже сьогодні за наявності цілої низки невирішених проблем аграрний сектор складає у загальному обсязі валової доданої вартості всіх галузей економіки 8,2 %, при цьому обсяг сільськогосподарського виробництва становить 184,9 млрд. грн.

Площа сільськогосподарських угідь, використовуваних у виробництві сільськогосподарськими підприємствами та громадянами, на 1 січня 2011 р. становила 36,5 млн. га (61 % території України), з яких 30,9 млн. га – площа ріллі [14].

У 2010 р. на території країни виробництвом сільськогосподарської продукції займалося 56 тис. аграрних підприємств різних організаційно-правових форм господарювання (включаючи фермерські господарства), які використовували 21,6 млн. га сільськогосподарських угідь. У господарських товариствах зосереджено 49,1 % цих угідь, у фермерських господарствах – 20,0 %, у приватних підприємствах – 16,0 %, у виробничих кооперативах – 4,6 %, у державних підприємствах – 2,6 %, у підприємствах інших форм господарювання – 7,7 %. Із загальної кількості підприємств близько 15 тис. становлять господарські товариства, приватні, державні та інші підприємства і кооперативи (крім фермерських господарств), з яких 15,8 % підприємств мають площу до 100 га, 17,3 % – від 100 до 500 га, 11,2 % – від 500 до 1000 га, 14,1 % – від 1000 до 2000 га, 18,8 % – понад 2000 га. Середній розмір господарства становить 1169 га сільськогосподарських угідь [14].

На 1 січня 2011р. налічувалося 42 тис. фермерських господарств, у власності та користуванні яких знаходилося 4,3 млн. га сільгоспугідь, з них 4,2 млн. га ріллі. Середній розмір фермерських наділів у 2010 р. проти 2009 р. збільшився на 0,7 га і становив 103,3 га. Площі земель фермерів розширюються як шляхом збільшення самих господарств, так і оренди земельних часток. Орендовані землі фермерських господарств станом на 1 січня 2011р. складали 79,9 % загальної площі землі, яка є в їх користуванні. У середньому на одне фермерське господарство припадало 100,2 га ріллі (на 1 січня 2010 р. – 99,4 га).

У 2010 р. у сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві було зайнято понад 3 млн. осіб. Середньооблікова кількість найманих працівників на підприємствах, установах, організаціях та їхніх відокремлених підрозділах із кількістю найманих працівників 10 і більше осіб, що займалися сільським господарством та наданням пов’язаних з ним послуг, становила 594,6 тис. осіб.

У вартісній структурі реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами продукція рослинництва займає 67 % від загального обсягу реалізації. У 2010 р. порівняно з попереднім роком її продано більше на 26 %. Частка зернових культур у загальному обсязі реалізації продукції рослинництва склала 43,7 %, олійних культур – 37,6 %. Обсяги реалізованої продукції рослинництва сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) представлено в табл. 1 [14].

Продаж комерційним господарюючим суб’єктам є основним напрямом збуту продукції для сільськогосподарських підприємств, на який припадає 82,5 % усієї реалізованої продукції рослинництва. У 2010 р. сільськогосподарські підприємства за цим напрямом реалізували 79 % зернових та 90 % олійних культур, 78,6 % картоплі, 61,4 % винограду, 58,8 % баштанних культур. На ринку і безпосередньо переробним підприємствам реалізовано 13,6 % рослинницької продукції. За цими напрямами було продано 93,3 % цукрових буряків, 49,4 % овочів, 50,1 % плодів та ягід. Середні ціни продажу сільськогосподарськими підприємствами продукції рослинництва, що склалися у 2010 р., зросли проти 2009 р. на 39,8 %. Дані щодо середніх цін реалізації основних видів продукції рослинництва відображено в табл. 2 [14].

У загальній вартості експорту сільськогосподарської продукції і продовольства продукція рослинного походження становила 40,1 %. При цьому 62,1 % загального обсягу експорту продукції рослинництва припадало на зернову групу, 27,3 % – на насіння і плоди олійних рослин. Експорт зерна в натуральному вимірі за 2010 р. склав 13,9 млн. т, що менше показника попереднього року на 46 %. У вартісному вимірі експорт зернових культур скоротився на 30,6 % (за рахунок скорочення поставок пшениці, ячменю та кукурудзи). Порівняно з 2009 р. на 17,8 % збільшився

обсяг експорту їстівних плодів, горіхів та цитрусових, на 4,3 % – насіння і плодів олійних рослин.

Таблиця 1. Обсяги реалізованої сільськогосподарськими підприємствами продукції рослинництва

	2010 р. (тис. т)	2010 р. у % до 2009 р.
Зернові культури	23661,7	74,7
пшениця	10397,9	66,3
жито	389,4	67,1
ячмінь	4870,0	80,0
просо	114,9	98,0
гречка	104,6	69,8
кукурудза	7069,1	86,4
рис	82,2	115,2
овес	260,1	93,3
зернобобові	279,9	75,1
інші зернові	93,6	53,2
Олійні культури	7756,7	107,1
у т.ч. насіння соняшнику	5343,8	107,0
соя	1081,7	196,6
ріпак	1244,9	76,9
Цукрові буряки	9767,5	153,9
Картопля	290,7	94,9
Овочі	646,0	80,0
Плоди та ягоди	230,8	127.8
Виноград	164,9	79,8
Баштанні культури	44,1	84,2

Таблиця 2. Середні ціни реалізації сільськогосподарськими підприємствами продукції рослинництва

	2010 р. (грн. за т)	2010 р. у % до 2009 р.
Зернові культури	1120,9	140,3
пшениця	1085,8	137,2
жито	792,7	128,9
ячмінь	955,1	132,7
просо	1036,2	175,5
гречка	3910,0	265,0
кукурудза	1246.1	146,7
рис	2348,1	81,2
овес	766,8	121,5
зернобобові	1596,4	131,2
інші зернові	1017,6	181,5
Олійні культури	2942,6	141,1
у т.ч. насіння соняшнику	3018,7	159,1
соя	2604,3	97,4
ріпак	2933,0	123,9
Цукрові буряки	478,5	116,7
Картопля	2131,0	164,1
Овочі	2551,6	142,5
Плоди та ягоди	2419,8	127,9
Виноград	3638,2	139,2
Баштанні культури	311,3	113,2

Виробництво продукції рослинництва сільськогосподарськими підприємствами залишилося прибутковим. За попередніми підсумками господарської діяльності

сільгосппідприємств (крім малих) у 2010 р. рентабельність виробництва продукції рослинництва становила 26,4 %, проти 16,9 % у 2009 р.

Прибутковим навіть без урахування дотацій було вирощування соняшника (64,5 %), ріпаку (25,9 %), овочів відкритого ґрунту (21,4 %), зернових культур (13,7 %). Суттєво зросла рентабельність виробництва картоплі – з 12,9 % у 2009 р. до 47,5 % у 2010 р. [14].

Суттєве зростання цін на основні види сільськогосподарської продукції у 2010 р. зумовлено скороченням пропозиції аграрної продукції, зростанням цін на промислову продукцію, що споживається в сільському господарстві, а також збільшенням попиту на аграрну сировину на світових ринках. За підсумками 2010 р. індекс цін реалізації сільськогосподарської продукції перевищив індекс цін на промислові товари і послуги, спожиті у сільському господарстві, на 14,5 в. п.

Загальною світовою тенденцією є процес поступового зниження частини вартості, яку отримують сільськогосподарські виробники порівняно з переробниками відповідної продукції. Відповідно, безпосередні виробники повинні розуміти необхідність заходів, при реалізації яких вони зможуть зменшити собівартість продукції, впливати на формування кінцевої ціни. Додана вартість у сільськогосподарському виробництві є важливим інструментом, який використовується для збільшення доходу підприємства. Покращити фінансовий стан можна, використовуючи цілу низку комплексних заходів, спрямованих на збільшення доходу сільськогосподарського підприємства. Серед таких заходів потрібно виділити основні, зокрема виділити управлінські, маркетингові та виробничі.

Сільгоспвиробники розвинених країн (США, Канади та інших) уже давно зрозуміли, що без особливих заходів вони вимушені продавати результати своєї роботи посередникам або переробникам, які трансформують сільгосппродукцію відповідно до вимог споживачів і отримують левову частку прибутку від реалізованого товару. Спробою відповісти на таку ситуацію було створення кооперативів, які завдяки об’єднанню купівельної спроможності своїх членів, допомагали зменшити собівартість виробленої продукції.

Продаж великих обсягів продукції і підписання кооперативами виробничих контрактів також є дієвою стратегією реалізації продукції. Сільськогосподарські кооперативи в багатьох країнах пішли ще далі в напрямку збільшення доходів сільгосппідприємств.

Фермери зрозуміли, що покращити своє фінансове становище можна або залишаючи більше доданої вартості у себе, або створюючи додану вартість, тобто поставляючи на ринок продукцію, яка завдяки особливим характеристикам продається за вищими цінами. Додана вартість – це процес створення або розподілу вартості продукту для отримання більшої частки вартості товару при кінцевому продажі.

Не викликає сумніву, що трансформаційні процеси в Україні покликані були створити необхідні умови для зміцнення кооперативної системи та активізації кооперативного руху. Цілком природно, що вдосконалення існуючих форм кооперації та одночасний розвиток її нових, перспективних напрямків має на меті створення багатоукладної економіки та можливостей для широкомасштабного розвитку кооперації, її ефективного функціонування та перетворення в потужний і, до того ж, самостійний сектор економіки.

Підвищення соціально-економічної ролі кооперації та ефективності кооперативної діяльності в нових умовах вітчизняної економіки пов’язано не тільки з відродженням класичної кооперації, а й зі створенням сучасної її моделі, що відповідатиме типу соціально-орієнтованої національної економіки. Це вимагає визначення,

у першу чергу, стратегії формування нової моделі української кооперації, яка не може не ґрунтуватися на сучасних науково-теоретичних засадах. Тому в теоретичному плані важливо виявити провідні чинники перспективного розвитку кооперації, передбачити спрямованість і рівень їхнього впливу на реалізацію переваг кооперативної власності.

Як відомо, теоретичний аналіз становлення кооперативної організації праці та її ролі в розвитку капіталістичного виробництва зробив ще К. Маркс. Однак, у класичних (традиційних) кооперативах праця була ще слабо диференційована, а власники і працівники виступали як єдине ціле, тобто не було працівників, які б не були власниками кооперативного майна, а всі власники були одночасно і працівниками. Крім того, власником чотирьох основних ресурсів господарської діяльності (праці, капіталу, землі та підприємницьких здібностей) виступав кожен із членів такого кооперативу, а тому дохід, як економічна форма реалізації власності на кооперативний капітал, також функціонував як недиференційований, оскільки в ньому не можна було виділяти окремі складові: заробітна плата, процент, рента, прибуток. Для складних кооперативних форм, а саме в цьому напрямку відбувається еволюція кооперації, характерним є те, що в них уже певного розвитку набув процес внутрішньої диференціації праці і капіталу, а економічною основою їх функціонування виступає поділ праці і відповідно їх спеціалізація. Більш того, у зв'язку із сучасним поглибленням суспільного поділу праці відбувається також диференціація інтелектуальної, у тому числі й управлінської праці, а окремі члени кооперативу переходять до спеціалізації за окремими управлінськими функціями. Отже, у сучасних складних кооперативних структурах поняття власника і працівника не збігається, тобто деякі власники не працюють у цьому кооперативі, а частина невласників працює суто за наймом. Іншими словами, відбувається процес капіталізації кооперативних форм у конкурентному ринковому середовищі. Відомий сучасний теоретик та організатор кооперативного руху в Україні С. Бабенко навіть вважає, що кооперативні системи, у яких питома вага найманої праці перевищує 50 %, перестають бути кооперативними, а тому визначаються дослідником як «квазікооперативними» [15, с. 66]. Хоча, зрозуміло, таке розмежування тут досить умовне. Отже, виникають підстави для теоретичного осмислення того, яких конкретних економічних форм руху набуває дохід як загальна форма реалізації кооперативної власності та їх співвідношення, оптимальні розміри тощо. Викладені вище міркування підводять нас до думки про те, що при об'єктивному переході від простих кооперативних форм, метою яких є задоволення економічних, соціальних, духовних, культурних інтересів членів кооперативу, до більш складних відбувається одночасно й певна декооперативізація, тобто відхід від традиційної кооперації, її комерціалізація. Ця проблема в сучасній економічній літературі вивчена вкрай недостатньо і потребує окремого дослідження, хоча вже зроблені певні кроки в цьому напрямі.

Як стверджує більшість дослідників кооперативного руху, однією з важливих тенденцій розвитку кооперації в розвинутих країнах стає багатогалузева диверсифікація їхньої діяльності, створення складних та великомасштабних організаційних структур, поєднання різних типів та видів кооперації, що дозволяє членам таких утворень усувати слабкі сторони їх традиційної організації та більш ефективно пристосовуватися до посилення конкуренції, особливо в умовах глобалізації економіки. Для усих таких кооперативних новоутворень характерна власне кооперативна форма власності. Проте, якщо в класичних формах органічно поєднувалися капітал-власність і капітал-функція, тобто особисті й колективні інтереси, що дозволяло

об'єднати соціально-економічні, трудові, підприємницькі функції членів кооперативу, то лібералізація умов господарювання дала поштовх для розвитку нових форм більш високого порядку та модифікації класичних. У зв'язку з цим важливо зазначити, що в сучасній економіці почав інтенсивно розвиватися процес поєднання власного капіталу кооперативів та капіталу підприємств інших організаційно-правових форм, що стає економічною основою змішаної форми власності. При цьому до числа членів кооперативу (пайовиків) приєднуються інші особи, які внесли капітал у формі грошових коштів, майна та інших активів.

Таке залучення до кооперативного сектору економіки некооперативного капіталу дозволяє формувати, крім класичного типу, такі її сучасні різновиди, як орендно-кооперативні, акціонерно-кооперативні, змішано-кооперативні (приватні, колективні, державні). Такі кооперативи та їх об'єднання функціонують як важливий ринковий засіб, що сприяє підвищенню рівня зайнятості, вирішенню багатьох соціальних проблем, а також забезпечує конкурентну альтернативу транснаціональним компаніям. До того ж залучення стороннього капіталу дає можливість збільшити обсяги фінансових ресурсів, створити умови для їх переміщення із галузі до галузі залежно від зміни ринкової кон'юнктури, тобто підвищити мобільність кооперативного капіталу в цілому. Така диверсифікація кооперативного капіталу дозволяє також більш ефективно розподіляти ресурси між кооперативними і некооперативними секторами економіки.

Істотний вплив на корпоративний рух справив і процес глобалізації. Очевидно, що детальний аналіз взаємозв'язків між явищем глобалізації і трансформаційними змінами в кооперативних структурах потребує поглибленого дослідження, проте вже в першому наближенні можна стверджувати, що, по-перше, глобалізація і зростання конкуренції на світовому і національному ринках неминуче зумовлять розмивання кооперативної власності, її змішування з суто приватною та корпоративною власністю, а по-друге, глобалізація і одночасно послаблення ролі державного адміністративного регулювання забезпечує кооперативам, враховуючи їхню сильну соціальну орієнтацію, певні конкурентні переваги, що, у свою чергу, зумовлює диверсифікацію сфер діяльності, а також зміцнення позицій кооперативів на регіональних та місцевих ринках. Незважаючи на те, що глобалізація спричиняє певну нестабільність господарської, особливо фінансової діяльності, та пов'язана з поширенням нелегальної («тіньової») економіки, вона все ж відкриває певні перспективи перед кооперативними системами, зважаючи на традиційні, духовні і соціальні цінності кооперативного руху. Проте, якщо порівнювати загальносвітові тенденції розвитку кооперативного руху з вітчизняним досвідом, для сучасного розвитку кооперації в Україні характерні деякі особливості.

По-перше, хоча українська кооперація відроджується на базі визнаних міжнародних кооперативних принципів та цінностей, однак процес оновлення вітчизняної кооперації слабо підтримується сучасними теоретичними положеннями, науковими концепціями і ринковим досвідом. У результаті такого оновлення кооперація виявилася недостатньо адаптованою до сучасних умов.

По-друге, її розвиток має дещо односторонній, звужений характер з переважанням організаційно-економічних аспектів, у результаті чого втрачаються соціально-економічні, культурно-просвітницькі тощо складові цього процесу.

По-третє, розвиток кооперації в Україні відображає також проблеми формування ринкового середовища. У нових умовах кооперативні підприємства і організації об'єктивно прагнуть до використання ринкових методів господарювання, щоб успішно конкурувати з корпоративними формуваннями. Як наслідок, виникає

небезпека їх перетворення в класичні підприємницькі структури. Тобто гостро стоїть проблема збереження ідентичності кооперативів, і ця проблема характерна не тільки для національного, але й для міжнародного кооперативного руху, тому не дивно, що вона стала предметом обговорення на засіданні Генеральної асамблеї Міжнародного кооперативного альянсу ще в 1995 році.

По-четверте, українська кооперація розвивається фрагментарно, без належної взаємодії різних її видів та координації їхнього розвитку, що істотно заважає кооперації реалізувати всі свої переваги.

Як свідчить досвід сучасного розвитку кооперативного руху в Україні, його масштаби, темпи та інтенсивність також неадекватні умовам, які створенні в українській економіці, у соціальній і політичній сферах: розвиток кооперації відстає від потреб суспільства. Статистичні дані показують, що у 31,5 тис. кооперативів об'єднано не більше 2 млн. чоловік. Вартість основних фондів у кооперативному секторі складає всього 5 млрд. грн., а економічний обіг кооперативної продукції, послуг та робіт не перевищує 6 млрд. грн. на рік [16]. Недостатньо реалізуються соціальні функції кооперації. Загалом, можливості кооперації далеко ще не розкрилися; і це особливо помітно, якщо розглядати споживчу кооперацію, яка історично та традиційно складає ядро кооперативного сектору національної економіки.

Отже, нами доведено, що загальною світовою тенденцією є процес поступового зниження частини вартості, яку отримують сільськогосподарські виробники порівняно з переробниками відповідної продукції. Відповідно, безпосередні виробники повинні розуміти необхідність заходів, при реалізації яких вони зможуть зменшити собівартість продукції, впливати на формування кінцевої ціни.

З огляду на проведений аналіз, нами відзначено, що додана вартість у сільськогосподарському виробництві є важливим інструментом, який використовується для збільшення доходу підприємства. Покращити фінансовий стан можливо, використовуючи цілу низку комплексних заходів, спрямованих на збільшення доходу сільськогосподарського підприємства. Серед основних таких заходів потрібно відзначити управлінські, маркетингові та виробничі.

Дієвою стратегією реалізації продукції є також продаж великих об'ємів продукції і підписання кооперативами виробничих контрактів також є. Сільськогосподарські кооперативи в багатьох країнах пішли ще далі в напрямі збільшення доходів сільгосппідприємств. Фермери зрозуміли, що покращити своє фінансове становище можна або залишаючи більше доданої вартості у себе, або створюючи додану вартість, тобто поставляючи на ринок продукцію, яка завдяки особливим характеристикам продається за вищими цінами.

Таким чином, на основі проведеного дослідження, визначимо поняття «додана вартість» як процес створення або розподілу вартості продукту для отримання більшої частки вартості товару при кінцевому продажі.

Отже, виникають підстави для теоретичного осмислення того, яких конкретних економічних форм руху набуває дохід як загальна форма реалізації кооперативної власності та їхнє співвідношення, оптимальні розміри тощо.

Викладені вище міркування підводять нас до думки про те, що під час об'єктивного переходу від простих кооперативних форм, метою яких є задоволення економічних, соціальних, духовних, культурних інтересів членів кооперативу, до більш складних відбувається одночасно й певна декооператизація, тобто відхід від традиційної кооперації, її комерціалізація. Ця проблема в сучасній економічній літературі вивчена вкрай недостатньо і потребує окремого дослідження, хоча вже зроблені певні кроки в цьому напрямі.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: підручник / В. Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Зубець М. В. Науково-методологічне забезпечення інноваційного розвитку аграрної науки / М. В. Зубець, С. А. Володін // Вісн. аграр. науки. – 2006. – № 3/4 (спец. вип.). – С. 180–182.
3. Зубець М. В. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Степу України / М.В. Зубець / Укр. акад. аграр. наук. – К.: Аграр. наука, 2004. – 844 с.
4. Зубець М. В. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Полісся і Західного регіону України / ред.: М. В. Зубець / Укр. акад. аграр. наук. – К.: Урожай, 2004. – 560 с.
5. Зубець М. В. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Лісостепу України / ред.: М. В. Зубець / Нац. акад. аграр. наук України. – К.: Аграр. наука, 2010. – 978 с.
6. Юрчишин В. Важкі кроки до європейської інтеграції / В. Юрчишин, Є. Шкарбан // Вісник УАДУ. – 2003. – № 2. – С. 248–255.
7. Юрчишин В. Аграрні революції в Україні у контексті зламів політичних епох: витоки і сучасність / В. Юрчишин // Економіка України. – 2009. – № 3. – С. 45–57.
8. Саблук П. Т. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку: інформ.-аналіт. зб.; ред. П. Т. Саблук / Ін-т аграр. економіки. – К., 2003. – Вип. 6. – 763 с.
9. Саблук П. Т. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П.Т. Саблук // Економіка України. – 2008. – № 12. – С. 4–18.
10. Саблук П.Т. Ціноутворення в період ринкового реформування в АПК: монографія / П.Т. Саблук. – К.: ННЦ "Ін-т аграр. економіки", 2006. – 440 с.
11. Ціноутворення в процесі реформування агропромислового комплексу України (1990-2001 рр.) / О. М. Шпичак, І. С. Плющ, С. М. Рижук, П. І. Гайдуцький, Ю. Я. Лузан, С. І. Мельник, П. Т. Саблук, В. П. Ситник, А. С. Даниленко, В. С. Шовкалюк. – К.: Вид-во ІАЕ, 2002. – 498 с.
12. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків України / О. М. Шпичак, П. Т. Саблук, В. П. Ситник, З. П. Ніколаєва, В. П. Білаш, Р. Л. Бойко, Т. Г. Гайдук, В. Н. Зимовець, Л. У. Ігнатченко, О. Г. Коросташов; ред. О. М. Шпичак. – К., 2000. – 585 с.
13. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції: практ. посіб. / В. М. Алексійчук, В. Я. Амбросов, І. Ф. Баланюк, Б. Л. Бернштейн, В. І. Бойко, А. І. Брезвін, О. Г. Булавка, К. Т. Ващук, П. І. Гайдуцький; ред. П. Т. Саблук / Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2000 – 576 с.
14. Статистичний щорічник України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rv.ukrstat.gov.ua/katalog/ukraina.htm
15. Бабенко С. Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці / С. Г. Бабенко. – К.: Наукова думка, 2003. – 332 с.
16. Статистичний щорічник України за 2005 рік / за ред. О. Г. Осауленка / Державний комітет статистики України. – К.: Консультант, 2006. – 575 с.

Надійшла до редакції 19.10.2011

УДК 338.242

Н. С. Клименко
Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України

НАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ

У контексті наслідків приватизації розглянуто чинники, що обумовлюють необхідність проведення націоналізації.
Ключові слова: приватизація, націоналізація, рейдерство, трансакційні витрати.

В контексте последствий приватизации рассмотрены факторы, которые обуславливают необходимость проведения национализации.
Ключевые слова: приватизация, национализация, рейдерство, трансакционные затраты.

In the context of the consequences of privatization the factors driving the need for nationalization are considered.
Key words: privatization, nationalization, raiding, transaction costs.

Підґрунтям проведення націоналізації підприємств в Україні є неповнота специфікації прав власності, а чинники, що обумовлюють її необхідність, пропонуємо досліджувати в контексті наслідків приватизації. Зазначимо, що перегляд результатів приватизації – явище природне для будь-якого суспільства, яке проводить реформу системи власності. У світовій практиці для цього використовується націоналізація. Націоналізація є певним винятком із принципу недоторканності приватної власності, випадок примусового вилучення майна в приватного власника. Зазначимо, що хоча націоналізація і реприватизація є близькими за значенням процесами, проте між ними існують певні розбіжності, що потребують уточнення. На наш погляд, націоналізація є більш широким поняттям, ніж реприватизація, що є зворотнім процесом приватизації та припускає повторний продаж раніше приватизованого майна. Націоналізація передбачає можливість як перепродажу об'єкта після його повернення в державну власність (тобто реприватизацію), так і його подальше використання в межах державної власності.

О. Г. Бакланова визначає, що «економічній формі приватизації передує формальна, юридична. Сьогодні в основному поки ще процес знаходиться на цій стадії. Однак нова юридична форма неодмінно спричинить собою зміни в економічному змісті. Тому варто чітко бачити дві основні мети: 1) зміна типу всієї економічної системи, дійсний перехід до ринку; 2) пошук найбільш адекватних і ефективних форм реалізації нових виробничих відносин» [1, с. 8].

Законом України «Про приватизацію майна державних підприємств» передбачено такі способи приватизації для різних груп об'єктів:

– викуп об'єктів малої приватизації товариствами покупців (спосіб приватизації, за яким власником об'єкта стає товариство покупців, створене його працівниками);

– викуп державного майна підприємства за альтернативним планом приватизації (спосіб приватизації, коли власником об'єкта (або його частки) стає товариство покупців, яке запропонувало план, альтернативний тому, що розробила комісія з приватизації);

– викуп державного майна, зданого в оренду (власником об'єкта стає орендар відповідно до договору оренди);

– продаж на аукціоні та за конкурсом (спосіб, за яким власником об'єкта стає покупець, котрий запропонував у ході аукціону максимальну ціну, або на конкурсі – найкращі умови подальшої експлуатації об'єкта, а за рівних умов – найвищу ціну);

– продаж акцій відкритих акціонерних товариств (спосіб, за яким власниками акцій державних підприємств, перетворених у відкриті акціонерні товариства, на конкурсних засадах стають ті покупці, які запропонували найвищу ціну за найбільшу кількість акцій після реалізації частини їх на пільгових умовах).

На підставі аналізу особливостей процесів реформування власності в Україні Л. В. Чуприна робить висновок щодо їх загальної економічної результативності та соціальних наслідків: сформований недержавний сектор економіки не має суттєвого впливу на соціально-економічний розвиток, ефективність праці та життєвий рівень населення. Основну причину такого становища вона вбачає в низькій ефективності господарської діяльності приватизованих підприємств, що обумовлено законодавчою, організаційною та політичною невирішеністю проблем власності в Україні; слабкими позиціями приватної власності й національного капіталу; впливом тіньового сектора, криміналізацією процесів приватизації тощо [2].

Світова практика свідчить, що власність на приватизовані об’єкти, яка не здобула легітимації, породжує гострі політико-соціальні проблеми в суспільстві, серед яких: недовіра населення до інститутів влади, що не усувають результати несправедливої приватизації; погіршення інвестиційного клімату в країні, що проявляється в обмеженні припливу іноземних інвестицій та масштабів інвестиційних програм на підприємствах у виробничому секторі; зниження конкурентоспроможності великого вітчизняного капіталу, оскільки це вносить елементи підвищеного ризику в його діяльність; збереження таких негативних моментів в економіці, як непрозора схема власності на об’єкти та відплив капіталу з країни.

Приватизація, як спосіб привласнення загальнонародної власності, при якому володіння капіталом перейшло в руки певних суб’єктів, в Україні супроводилася численними недоліками. Останні вивели загальнонародні активи з володіння законних власників (тобто тих, хто повинен був це зробити згідно із законом) як легальними, так і нелегальними способами. За даними Державного фонду майна, майже 8 млн. громадян відмовилися від участі в сертифікатній приватизації, а 30 млн. власників приватизованих підприємств уже продали свої акції, а отже, їхня частка в загальнонародній власності перейшла в руки не тих власників, які повинні були нею володіти. У процесі приватизації було відпрацьовано схеми («біла», «сіра» і «чорна»), які надалі використовуватимуться в атаках рейдерів. «Біла» схема приватизаційного рейдерства полягала в тому, що використовувалися правомірні способи, закріплені у відповідних нормативних документах. Наприклад, керівники підприємств отримували право приватизовувати більший пакет акцій, ніж інші працівники. Хоча з погляду загальнонародного характеру привласнення – це порушення специфікації прав власності, оскільки всі громадяни отримали рівні права на приватизацію частки загальнодержавної власності. Легальна схема використовувалася при залучені так званих «промислових інвесторів», які отримували свій статус згідно з провалами нормативного порядку. До «сірих» схем приватизації можна віднести напівлегальні механізми, як наприклад, використання в процесі викупу державного майна приватизаційних сертифікатів тих осіб, які фіктивно приймалися до складу трудового колективу. «Чорна» приватизація була заснована на підкупі посадових осіб, створенні сприятливих, «але незаконних» умов участі в некомерційних

конкурсах, використанні при викупі державного і комунального майна кримінальних грошей тощо [3, с. 269].

Внаслідок цього розповсюджується рейдерство (англ. «raid» – вторгнення, набіг, наліт, мародерство), під яким розуміють систематичну діяльність стійких формальних і неформальних груп, направлену на використання, розподіл, контроль активів інших суб'єктів економічної діяльності.

З економічної точки зору, рейдерство – це сукупність операцій, які в результаті гіпогенезії (недорозвинення) інституційних норм дозволяють отримати володіння над капіталом шляхом виведення активів з володіння законних власників. З точки зору юридичної практики, «рейдерство доцільно розглядати як ланцюг операцій, які проводяться на основі недосконалості законодавства і дозволяють отримати права власності (повну тріаду: володіння, користування, розпорядження) певним об'єктом» [4, с. 212].

Якщо підґрунтям рейдерства є неповнота специфікації прав власності, то передумови його поширення обумовлено порушеннями загальних умов специфікації права власності (нестабільність економіко-політичної ситуації в країні, що може привести до переділення власності, корупція схем формування власності, нелегітимність і непублічність існуючих майнових прав (деякі з них були сформовані на незаконних підставах), непрозорість фінансових потоків, що породжує можливості «відмивання» грошей, нерозвиненість фондового ринку, що не дозволяє надійно контролювати рух цінних паперів, правовий нігілізм більшості людей, які підтримують протизаконні способи, деформація інститутів реєстрації, депозитарію, оцінки й нагляду, нотаріату (що відповідають за інформаційний, вартісний і документальний рух майна), розузгодженість і невпорядкованість діяльності правоохоронних (особливо судових) інститутів.

Обравши об'єкт поглинання, рейдери розробляють, як правило, комплекс взаємопов'язаних заходів, до якого входять заходи з підриву авторитету та ділової репутації як самого підприємства, так і його керівника або керівників; судові позови, за допомогою яких не без застосування корупційних схем можна використати на свою користь заходи із забезпечення позову, наприклад, накладення арешту на майно підприємства; підключення до рейдерських схем фінансових установ та інших контрагентів підприємства-жертви; забезпечення за допомогою корупційних зв'язків протиправного тиску на підприємство з боку правоохоронних та контролюючих органів; використання відверто кримінальних насильницьких методів щодо власників та керівників підприємства [5, с. 6].

Зазначимо, що рейдерські схеми залежать від характеру інституціоналізації майнових відносин. Так, у США і Англії, де фірми здебільшого представлено акціонерною власністю, роздрібненою на безліч акцій, а основні інститути регулювання зосереджено на фінансовому ринку, де поширено практику поглинання і злиття, розповсюджені всілякі фінансові махінації і шахрайства, що отримали назву «гринмейл».

Якщо для більшості європейських країн характерним є відношення до фірми не лише як до власності акціонерів, але й як до соціального інституту, що несе відповідальність перед своїми працівниками, контрагентами, місцевою громадою, то в цих

країнах позитивно ставляться тільки до добровільного (дружнього) злиття. Тому в цих країнах навіть до білого рейдерства ставляться негативно.

У Японії існують жорсткі інституційні бар'єри для рейдерських операцій. Це забезпечується тим, що в компаніях утворюються «постійні акціонери», які входять до єдиної холдингової групи (кейрецу), володіють 60–80 % акцій і використовують їх перехресне володіння. У той же час для японської моделі корпоративного управління характерним є відношення до компанії як до соціального інституту, заснованого на довічному наймі працівників, неформальних ієрархічних зв'язках, що оцінюються працівниками як вища цінність життя. У цих умовах складається солідарність між всіма працівниками фірми, що протидіє рейдерським атакам [3, с. 269].

Інституційне поле економіки України створює сприятливі можливості для рейдерської поведінки, хоча українське рейдерство не є процесом економічної оптимізації, а, передусім, корупційним переділенням власності, що здійснюється заради дорогої нерухомості, а не з виробничою метою. Передумови виникнення рейдерства пов'язані з процесом приватизації, який є способом привласнення загальнонародної власності, при якому володіння над капіталом перейшло в руки певних суб'єктів. З точки зору загальнонародного характеру, привласнення – це порушення специфікації прав власності, оскільки всі громадяни отримали рівні права на приватизацію частки загальнодержавної власності.

Розрізняють чотири основні способи захоплення підприємства:

1) через акціонерний капітал (скупка близько 10–15 % акцій з метою ініціювання проведення зборів акціонерів з метою зміни керівництва підприємства);

2) через кредиторську заборгованість (скупка прострочених боргів підприємства в дрібних кредиторів за низькими цінами з подальшою консолідацією та пред'явленням до одночасної виплати, що за умов нездатності підприємства розрахуватися за своїми обов'язками дає підстави для початку процедури банкрутства або санації з усіма наслідками, що випливають з цих процедур;

3) через органи управління (менеджмент може сприяти швидкому виведенню майна з підприємства на підконтрольні рейдеру структури);

4) через оскарження підсумків приватизації (ознакою рейдерства є його зв'язок із адміністративним ресурсом: правоохоронними органами, органами місцевого самоврядування, вищими органами державної влади).

Зазначимо, що універсального способу протистояння рейдерству не існує. Враховуючи те, що головне завдання рейдера, як і будь-якого бізнесмена, – отримати прибуток, що й досягається через перепродаж підприємства, над яким встановлено контроль, то найефективнішим від захоплення підприємства рейдерами є захист превентивного характеру. «Його стратегічна мета – максимальне підвищення вартості захоплення підприємства для того, щоб зробити атаку рейдерів нерентабельною, а отже, недоцільною. Відповідно власникові необхідно здійснити заходи, щоб перевести інтерес потенційного рейдера із площини корпоративного захоплення на цивілізований механізм об'єднання та поглинання. Для цього слід провести системну реструктуризацію бізнесу, що дасть змогу створити таку систему володіння і управління найбільш привабливих активів, яка зробить захоплен-

ня рейдерами підприємства нерентабельним бізнесом» [6, с. 5]. Для оцінки рентабельності рейдерского захвату важливо обрахувати витрати на його здійснення (собівартість рейдерської операції).

Нагадаємо, що для оцінки форм власності та їхньої ефективності ми висували пропозицію використовувати трансакційні витрати, а саме витрати специфікації та захисту прав власності, які потрібно виносити в окрему групу та позначати їх терміном «ціна підпорядкування закону», що формується з витрат доступу до закону, отримання ліцензії, відкриття рахунка в банку, отримання юридичної адреси та виконання інших формальностей. За аналогією з цим можна запропонувати оцінювати й трансакційні витрати рейдерства з урахуванням цін на рейдерські послуги: «домовленість» з податковим інспектором, внесення змін до реєстру, винесення судового рішення, виконання судового рішення службою судових виконавців, засвідчення нотаріусом підписів на документах, отримання в реєстраційній палаті копії необхідного договору купівлі-продажу, нейтралізація силових структур (міліція, прокуратура), силове захоплення, призначення міністерством на посаду необхідної людини (табл. 1).

Таблиця 1. Ціна на рейдерські послуги (на основі анонімного опитування рейдерів у РФ) [6, с. 5]

№	Стаття витрат	Вартість послуг у столиці	Вартість послуг у регіонах
1	«Домовленість» з податковим інспектором	2 – 3	2 – 5
2	Внесення змін до реєстру	10 і більше	1 і більше
3	Винесення судового рішення	30 – 200	10 – 20
4	Виконання судового рішення службою судових виконавців	15 і більше	5 і більше
5	Засвідчення нотаріусом підписів на документах	3 – 10	
6	Отримання в реєстраційній палаті копії необхідного договору купівлі-продажу	До 30	5 і більше
7	Нейтралізація силових структур (міліція, прокуратура)	30 – 60	
8	Силове захоплення	0,3 – 0,5 за штурм на одного «бійця»	
9	Призначення міністерством на посаду необхідної людини	150 – 250	

Серед методів протистояння рейдерству також варто визначити концентрацію акціонерного капіталу при постійному моніторингу змін у складі акціонерів та контрольному скуповуванню акцій і додатковій емісії; структуризацію власності з використанням дочірніх структур і передачею нерухомості та інших активів у заставу під кредитування; недопущення виникнення та прострочення кредиторської заборгованості; удосконалення менеджменту; підтримка ділової репутації та прозорих конкурентних відносин при посиленні способів і методів конкурентної розвідки.

Дійові механізми захисту від рейдерів можливі тільки за умов, коли на боці власника буде виступати держава (якщо, звичайно, представники керівних органів держави самі не є замовниками рейдерської атаки). На наш погляд, таким механіз-

мом може бути націоналізація як процес повернення в державну власність об'єктів недержавної власності з метою їхнього подальшого використання з урахуванням реалізації національних інтересів.

Підсумовуючи, визначимо чинники, що обумовлюють необхідність проведення націоналізації підприємств в Україні:

– низька ефективність господарської діяльності приватизованих підприємств, що обумовлено законодавчою, організаційною та політичною невирішеністю проблем власності; слабкими позиціями приватної власності й національного капіталу;

– криміналізація процесів приватизації при зростання недовіри населення до інститутів влади, що не усувають результати несправедливої приватизації;

– збереження таких негативних явищ в економіці, як непрозора схема власності на об'єкти, що сприяє розповсюдженню рейдерства в його різноманітних проявах.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Бакланова О. Г. Приватизація як форма зміни відносин власності в умовах ринкової трансформації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01 / О. Г. Бакланова; Одес. держ. екон. ун-т. — О., 2004. — 20 с.
2. Чуприна Л. В. Організаційно-економічні передумови розвитку процесів роздержавлення та приватизації промислових підприємств в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / Л. В. Чуприна; Харк. держ. екон. ун-т. — Х., 2000. — 20 с.
3. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування: монографія / за ред. Л. С. Шевченко / Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2009. – 312 с.
4. Ткаченко Н. Механізм проведення рейдерських атак та схеми захоплення бізнесу як чинник економічної безпеки діяльності суб'єктів господарювання / Н. Ткаченко, М. Лободенко // Научные труды Дон. нац. ун-та. Серия экономическая. – 2007. – Вып. 31–3 (117). – С. 211–214.
5. Гуторова Н. О. Щодо встановлення кримінальної відповідальності за рейдерство / Н. О. Гуторова // Юридичний радник. – 2007. – № 2(16). – С. 6–9.
6. Бабич Т. Рейдерство в Україні – загроза національній безпеці / Т. Бабич // Віче. – 2010. – № 14. – С. 2–7.

Надійшла до редакції 25.10.2011

УДК 368

О. К. Єлісєєва, А. Г. Кузнецова
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Розглянуто сучасний стан страхового ринку України, здійснено економіко-статистичний аналіз показників його розвитку. Встановлено особливості, характерні для вітчизняного ринку страхових послуг, та розглянуто тенденції його розвитку.
Ключові слова: страхування, ринок страхових послуг, страхові виплати, страхові премії.

Рассмотрено современное состояние страхового рынка Украины, осуществлен экономико-статистический анализ показателей его развития. Установлены особенности, характерные для отечественного рынка страховых услуг, и рассмотрены тенденции его развития.
Ключевые слова: страхование, рынок страховых услуг, страховые выплаты, страховые премии.

A modern condition of the insurance market of Ukraine is considered in the article, the economic and statistical analysis of indicators of its development is carried out. Features of the domestic market of insurance services are examined and the tendencies of its development are considered.
Key words: insurance, the market of insurance services, insurance payments, insurance bonuses.

Найважливішою сферою національної економіки України виступає фінансовий сектор, однією з його складових є страховий ринок, розвиток якого посідає одне з провідних місць у національній економіці. Актуальність дослідження вказаної сфери полягає в тому, що вона вкрай необхідна для забезпечення цивілізованого розвитку суспільства. Страховому ринку притаманна низка проблем, які є наслідком недосконалого законодавчого регулювання, відсутності єдиної стратегічної політики в галузі, а також економічної, політичної та соціальної нестабільності в країні. На сьогодні національна економіка потребує значних фінансових ресурсів, а страхова галузь є важливим інструментом, за допомогою якого можна акумулювати кошти для подальшого інвестування їх в економіку [1].

Наявний рівень розвиток страхування в Україні обумовлює необхідність постійного відстеження тенденцій та виявлення особливостей функціонування цієї сфери фінансової системи держави, що має важливе значення для ефективного функціонування не тільки економіки, а й усього суспільства, його соціального добробуту та рівня захищеності від реалізації негативних подій [8].

Вагомий внесок у дослідження стану ринку страхових послуг України та визначення перспектив його розвитку зроблено багатьма вченими та науковцями, серед яких С. С. Осадець, О. Д. Вовчак, В. Д. Базилевич, О. М. Музика, Г. В. Миськів, Р. А. Крамченко, Н. Ю. Шуригіна, О. В. Козьменко, В. П. Лісовал та ін.

У праці [6] дано визначення сутності страхового ринку, процесу його формування, а також визначено чинники, що негативно впливають на розвиток ринку страхових послуг, обґрунтовано шляхи для забезпечення стабільного розвитку національної економіки та інтеграції України до регіональних та світових страхових ринків.

Цікавий підхід до визначення проблем розвитку ринку страхових послуг було зроблено в роботі [5], у якій автори порівняли стан страхового ринку напередодні кризи та виокремили чинники, що призвели до поглиблення кризового становища у галузі.

Також аналіз стану ринку страхових послуг України в умовах світової фінансової кризи було розглянуто в роботі [7], де автори зосередили увагу на створенні

заходів активізації діяльності вітчизняних страхових компаній, які полягають у збільшенні частки коштів, інвестованих у корпоративні облігації за умови досить динамічного розвитку ринку корпоративних облігацій у цілому.

Перспективи розвитку страхового ринку з урахуванням впливу наслідків фінансової кризи розглянуто в праці [4], де встановлено, що подальший розвиток страхового ринку України залежатиме від розвитку вітчизняного фондового ринку і послуг, які будуть на ньому пропонуватися, та стабільності функціонування банківської системи і спільного регулювання банківського та небанківського ринку фінансових послуг.

На думку багатьох науковців, ринок страхових послуг розвивався зі значними проблемами ще до виникнення фінансової кризи. Ці проблеми були обумовлено відсутністю системного регулювання з боку держави, недосконалістю законодавства, нерозвиненістю фінансового ринку в цілому. Незважаючи на вагомий внесок вищеназваних авторів у розвиток теорії страхового ринку, подальшого дослідження потребує аналіз структури чистих страхових премій, систем, структури чистих страхових виплат для обґрунтування основних перспектив розвитку страхового ринку України відповідно до світових тенденцій. Метою статті є аналіз стану вітчизняного ринку страхових послуг, встановлення особливостей, тенденцій його розвитку, а також визначення перспектив та напрямів його розвитку.

Український страховий ринок перебуває сьогодні на шляху до інтеграції у світовий фінансовий простір. Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Про це свідчить відповідна статистична інформація Державної комісії з регулювання фінансових послуг щодо активів фінансових установ у період 2008–2010 рр., що представлена у табл. 1 [3].

Таблиця 1. Активи фінансових установ на кінець 2008-2010 рр.

Активи	2008 р.		2009 р.		2010 р.		Темпи приросту	
	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%	2009/ 2008, %	2010/ 2009, %
Загальні активи	**61 668,1**	**100,0**	**62 848,7**	**100,0**	**69 855,5**	**100,0**	**1,9**	**11,1**
Страхові компанії	41930,5	68,0	41 970,1	66,8	45 234,6	64,8	0,1	7,8
Кредитні спілки	6 064,9	9,8	4218,0	6,7	3432,2	4,9	-30,5	-18,6
Фінансові компанії	6 011,8	9,7	7578,5	12,1	10 226,9	14,6	26,1	34,9
Юридичні особи публічного права	3 269,9	5,3	4 513,2	7,2	6 430,4	9,2	38,0	42,5
Інші кредитні установи	3 253,5	5,3	3 092,1	4,9	2 498,9	3,6	-5,0	-19,2
Недержавні пенсійні фонди	612,2	1,0	857,9	1,4	1144,3	1,6	40,1	33,4
Ломбарди	525,3	0,9	618,9	1,0	888,2	1,3	17,8	43,5

За обсягом активів страховий ринок посідає перше місце серед сегментів ринку небанківських фінансових послуг. Його частка в загальних активах 2010 р. становить 64,8 % і дорівнює 45,2 млрд. грн., що на 3,2 млрд. грн. перевищує відповідний показник 2009 року.

Загальна кількість страхових компаній наприкінці 2010 року становила 456. Порівняно з кінцем 2009 року кількість страхових компаній зросла на 6, з них

на 5 зменшилася кількість компаній зі страхування життя (до 67) та на 11 збільшилася кількість страхових компаній, інших, ніж страхування життя, – до 389 [2].

У 2010 р. на ринку страхування відбулося незначне «пожвавлення», при цьому показники ще не досягли докризових значень. Спостерігалося макроекономічне відновлення ринку страхування. Так, за 2010 р. частка валових страхових премій відносно ВВП становила 2,1 %, що на 0,1 в. п. менше порівняно з 2009 р. та на 0,4 в. п. менше порівняно з показником 2008 р.; частка чистих страхових премій відносно ВВП за 2010 р. становила 1,2 %, що на 0,1 в. п. меншо порівняно з відповідним показником 2009 р. та на 0,5 в. п. менше порівняно з відповідним показником 2008 року.

Основним показником, що характеризує стан розвитку страхового ринку України, є розміри валових та чистих страхових премій, валових та чистих страхових виплат. Динаміку страхових премій та виплат за період 2008–2010 рр. можна побачити на рис. 1 [3].

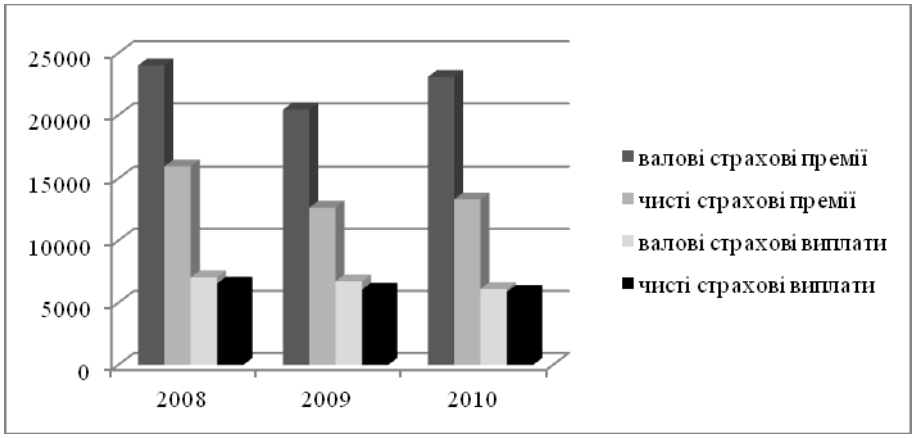


Рис. 1. Динаміка страхових премій та виплат за 2008–2010 рр., млн. грн.

Порівняно з 2009 р. на 2 639,6 млн. грн., що складає 12,9 %, збільшилися обсяги надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 669,7 млн. грн., що складає 5,3 %.

Основним фактором зростання валових страхових премій, порівняно з 2009 р., стало збільшення обсягу внутрішнього перестрахування на 1 969,9 млн. грн. (25,3 %). Необхідно відзначити, що розмір внутрішнього перестрахування вже перевищив докризовий рівень 2008 р.на 21,5 %.

Також відстежується тенденція зменшення питомої ваги чистих страхових премій у валових страхових преміях протягом останніх років: 2008 р. – 66,6 %; 2009 р. – 61,9 %; 2010 р. – 57,7 %. Основними змінами за видами страхування, що вплинули на це, є зростання премій за майновими видами страхування, а саме: страхування вантажів – на 225,3 млн. грн. (24,2 %); страхування майна – на 190,9 млн. грн. (12,8 %).

За 2010 р. суттєво зменшилися порівняно з 2009 р. на 487,9 млн. грн. страхування кредитів та на 149,4 млн. грн. скоротилося страхування фінансових ризиків. Динаміку чистих страхових премій за 2008–2010 рр. представлено в табл. 2 [3].

Таблиця 2. Динаміка чистих страхових премій за 2008–2010 рр.

Види страхування	2008	2009	2010	Темпи приросту	
				2009/2008	2010/2009
	млн. грн.			%	%
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»)	6312,1	4981,8	5059,0	-21,1	1,5
Страхування майна	1630,4	1489,9	1680,8	-8,6	12,8
Страхування від вогневих ризиків	1204,6	931,0	1156,3	-22,7	24,2
Страхування фінансових ризиків	1395,6	905,1	755,7	-35,1	-16,5
Страхування життя	1095,3	826,9	906,0	-24,5	9,6
Медичне страхування	636,3	724,1	809,4	13,8	11,8
Страхування вантажів та багажу	699,7	378,6	801,7	-45,9	111,8
Страхування відповідальності перед третіми особами	434,1	485,8	505,9	11,9	4,1
Страхування кредитів	1178,7	744,3	256,4	-36,9	-65,6
Страхування від нещасних випадків	417,8	287,8	348,9	-31,1	21,2
Авіаційне страхування	148,7	202,3	222,9	36,1	10,2
Страхування медичних витрат	142,6	167,8	213,9	17,7	27,5
Страхування від нещасних випадків на транспорті	120,8	126,1	133,6	4,3	6,0
Інші види страхування	565,2	406,5	477,2	-28,1	17,4
Всього	**15981,8**	**12658,0**	**13327,7**	**-20,8**	**5,3**

Порівняно з 2009 р. на 9,4 % зменшилися валові страхові виплати та відшкодування, обсяг чистих страхових виплат зменшився на 2,8 %. Структуру чистих страхових премій за видами страхування за 2010 рік представлено на рис. 2 [2].

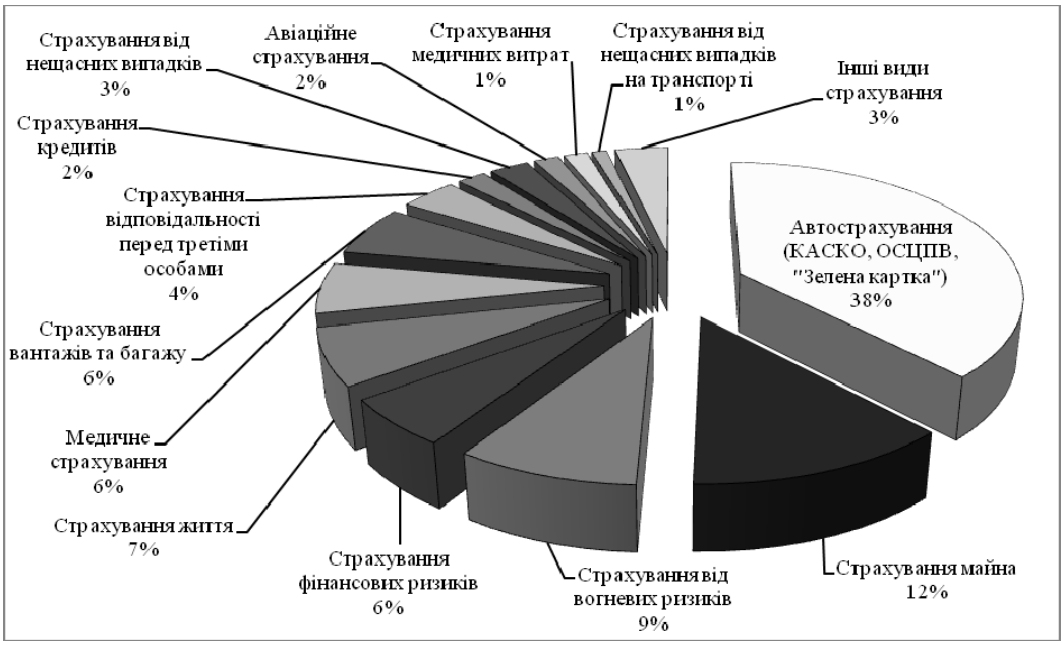


Рис. 2. Структура чистих страхових премій за 2010 рік, %

У структурі чистих страхових премій за видами страхування за 2010 р. найбільша частка належить таким видам страхування, як автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 5 059,0 млн. грн., що складає 37 % (відповідно у 2009 р. цей показник становив 4 981,8 млн. грн. – 39 %); страхування майна –

1 680,8 млн. грн., що складає 12 % (відповідно у 2009 р. – 1 489,9 млн. грн. – 12 %); страхування від вогневих ризиків – 1 156,3 млн. грн., що складає 8 % (відповідно у 2009 р. – 931,0 млн. грн. – 7 %); страхування життя – 906,0 млн. грн., що складає 7 % (відповідно у 2009 р. – 826,9 млн. грн. – 7 %); страхування фінансових ризиків – 755,7 млн. грн., що складає 6 % (відповідно у 2009 р. – 905,1 млн. грн. – 7 %). Динаміку чистих страхових виплат за 2008-2010 р. представлено в табл. 3 [2].

Таблиця 3. Динаміка чистих страхових виплат за 2008–2010 рр.

Види страхування	2008	2009	2010	Темпи приросту	
				2009/2008	2010/2009
	млн. грн.			%	%
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»)	3347,0	3014,4	2538,2	-9,9	-15,8
Страхування фінансових ризиків	1461,7	1577,9	1959,1	7,9	24,2
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	461,0	550,7	632,9	19,5	14,9
Страхування кредитів	616,9	355,1	151,1	-42,4	-57,5
Страхування від вогневих ризиків	321,2	160,0	177,0	-50,2	10,6
Страхування майна	82,0	109,7	133,8	33,7	22,0
Страхування медичних витрат	44,8	72,7	83,8	62,3	15,3
Страхування життя	40,9	62,7	52,6	53,2	-16,0
Інші види страхування	170,5	153,2	157,1	-10,1	2,5
Всього	**6546,1**	**6056,4**	**4558,7**	**-7,5**	**-2,8**

На зменшення чистих страхових виплат, у першу чергу, вплинули такі зміни: на 476,2 млн. грн. (15,8 %) зменшилися виплати з автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»); на 204 млн. грн. (57,5 %) зменшилися виплати зі страхування кредитів. При цьому на 381,3 млн. грн. (24,2 %) збільшилися виплати зі страхування фінансових ризиків (що, на тлі скорочення чистих премій за цим видом, пояснюється виплатами за договорами, укладеними в попередні роки). Структуру чистих страхових виплат за 2010 р. представлено на рис. 2 [2].

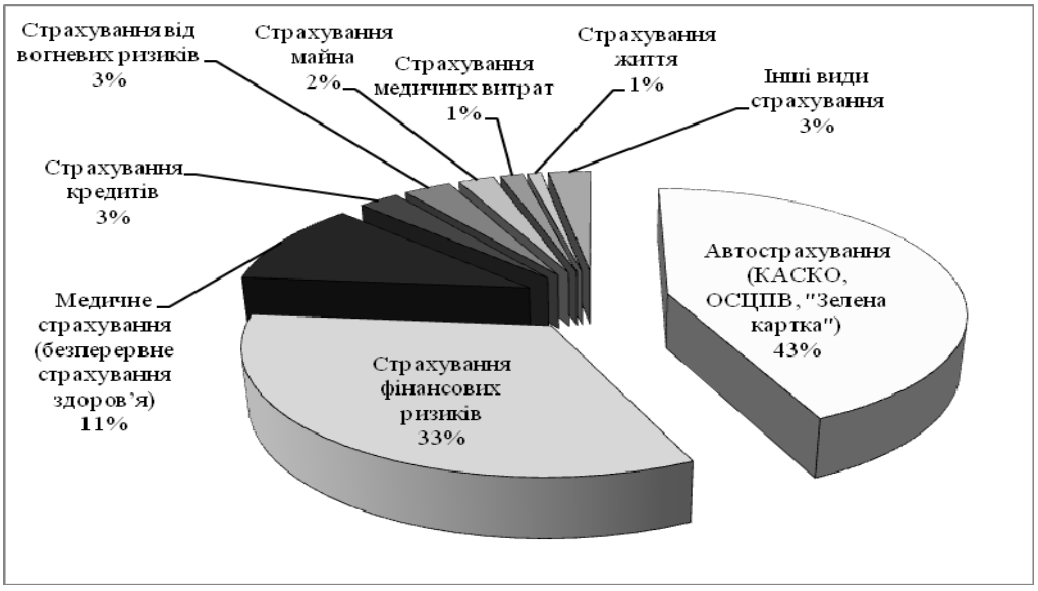


Рис. 3. Структура чистих страхових виплат за 2010 рік, %

У структурі чистих страхових виплат у 2010 р. найбільша частка страхових виплат припадала на такі види страхування, як автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 43 %; страхування фінансових ризиків – 33 %; частка медичного страхування (безперервне страхування здоров'я) становила 11 %.

Становлення страхового ринку в Україні, подальший його успішний розвиток залежатимуть від розширення переліку страхових послуг, підвищення їхньої конкурентоспроможності, розширення інфраструктури, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, підвищення вимог до діяльності страхових організацій, подальшої інтеграції України у міжнародні структури, а також створення оптимальної структури співвідношення між обов'язковим і добровільним страхуванням, залучення страхового ринку до вирішення найважливіших питань соціального страхування [8].

До суттєвих проблем, від вирішення яких залежить подальший розвиток страхового ринку України, належить впровадження ефективного інструментарію регулювання аналізованого сегмента фінансового ринку та забезпечення якісного контролю за діяльністю учасників ринку страхових послуг.

Розвиток страхового ринку України обумовлює необхідність визначення основних напрямів формування ефективного механізму надання страхових послуг для забезпечення страхового захисту, зокрема: страхування майна, відповідальності, фінансових ризиків, а також медичного страхування, страхування життя від нещасних випадків. Необхідно передбачити розширення переліку страхових послуг, інфраструктури, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, подальшу інтеграцію України в міжнародні структури.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Базилевич В. Д. Страхування: підручник / В. Д. Базилевич. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
2. Звіти Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua
3. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk__2010.pdf
4. Козьменко О. В. Перспективи розвитку страхового ринку України після світової фінансової кризи / О. В. Козьменко, Г. В. Кравчук // Вісник Української академії банківської справи НБУ. – 2011. – С. 142–150.
5. Миськів Г. В. Вплив фінансової кризи на динаміку страхового ринку України / Г. В. Миськів, Р. А. Крамченко // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – Вип. 20.5.– С. 125–131.
6. Музика О. М. Стан та тенденції розвитку страхового ринку в Україні / О. М. Музика // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2009. – Вип. 19.2. – С. 98–115.
7. Шуригіна Н. Ю. Страховий ринок України в умовах світової фінансової кризи / Н. Ю. Шуригіна // Державне регулювання процесів економічного і соціального розвитку. Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип.1 (28).– С. 88-95.
8. Яворська Т. В. Страхові послуги: навч. посіб. / Т. В. Яворська. – К.: Знання, 2008. – 350 с.

Надійшла до редакції 30.10.2011

УДК 330.341.1

С. Ф. Саннікова
Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Проведено статистичний аналіз динаміки інноваційної активності промислових підприємств Дніпропетровської області, виявлено тенденції зміни основних показників інноваційної складової економічної діяльності підприємств Дніпропетровської області, здійснено порівняння із загальними тенденціями інноваційного розвитку промислових підприємств України, виділено основні фактори прискорення інноваційного розвитку регіону.

Ключові слова: інновації, інноваційна активність, інноваційна діяльність, підприємницька ініціатива.

Проведен статистический анализ динамики инновационной активности промышленных предприятий Днепропетровской области, выявлены тенденции изменения основных показателей инновационной составляющей экономической деятельности предприятий Днепропетровской области, осуществлено сравнение с общими тенденциями инновационного развития промышленных предприятий Украины, выделено основные факторы ускорения инновационного развития региона.

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, инновационная деятельность, предпринимательская инициатива.

The statistical analysis of innovative activity dynamics of Dnepropetrovsk region industrial enterprises has been conducted, the tendencies of basic indices changes of Dnepropetrovsk region enterprises economic activity have been exposed, comparison with basic tendencies of innovative development of Ukrainian industrial enterprises has been done, the basic factors of region innovative development acceleration have been presented.

Key words: innovation, innovative activity, innovative operation, enterprise initiative.

Запорукою досягнення високої конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у сучасних умовах є активне впровадження ними інновацій, що в національних масштабах дозволить Україні перейти на інноваційний шлях розвитку і забезпечити стабільне економічне зростання. Аналіз динаміки показників інноваційної діяльності промислових підприємств України доцільно проводити з точки зору загальної динаміки в країні, змін у певних галузях і в регіональному аспекті. У зв'язку з цим актуальним є виявлення особливостей і проблем інноваційного розвитку окремих територіальних одиниць, дослідження інноваційної активності промислових підприємств у різних регіонах, зокрема в Дніпропетровській області. Дніпропетровська область разом із Запорізькою входить до Придніпровського економічного регіону, спеціалізацією якого є електроенергетика, чорна металургія, машинобудування, хімічна і нафтохімічна промисловість, будівельна індустрія, легка промисловість, агропромисловий комплекс. Реформування економіки України передбачає ефективну діяльність державних органів влади на різних рівнях управління: загальнодержавному, регіональному, локальному (місцевому). Ключовою умовою інноваційного розвитку для регіонів є наявність ефективної інноваційної системи, на базі і в межах якої має бути забезпечено продуктивну взаємодію основних об'єктів інноваційної економіки: бізнес-структур, науково-освітніх інститутів та органів влади [1]. Вирішальною складовою регіональної економічної політики є визначення економічної стратегії розвитку території. Вибір стратегічного курсу регіону повинен базуватися на аналізі економічного потенціалу регіону, при якому необхідно брати до уваги сукупність різних факторів – ресурсне забезпечення, природно-географічне положення, виробничо-інноваційні можливості, трудовий

потенціал тощо. Виходячи з особливостей територіальної стратифікації, стає можливим пошук таких умов діяльності, які б найбільше сприяли розвиткові економіки регіону й робили максимальний внесок в економічне зростання країни [2].

Основою у становленні сучасної моделі економічного зростання є інноваційна складова, яка приділяє особливе значення інтелектуальним ресурсам і підприємницькій ініціативі. Саме інноваційна активність у сучасній економіці забезпечує конкурентоспроможність, фінансову незалежність підприємств у довгостроковій перспективі. Техніко-технологічні й соціально-організаційні інновації створюють фундаментальну основу інноваційного розвитку.

Тематиці інноваційного розвитку України та інших країн світу присвячено багато наукових праць таких вчених, як Будкін В., Амоша О., Гальчинський А., Федулова Л., Якубовський М., Попова В., Новицький В., Кіндзерський Ю., Чухно А., Бубенко П., Гусєв В. та інших.

Науковці детально вивчають досвід країн, що досягли значних успіхів на шляху інноваційного розвитку, глибоко досліджують різноманітні інноваційні моделі, виявляють певні особливості формування національних інноваційних систем [3; 4]. Але, незважаючи на значний інтерес, який проявляється в науковій літературі до проблем інноваційних процесів, залишилися недостатньо опрацьованими тенденції інноваційного розвитку окремих регіонів країни.

Вчені відмічають посилення технологічного фактора у світовому розвитку господарської системи і у зв’язку з цим стверджують, що в більшості вітчизняних підприємств залишається лише один спосіб вистояти в жорсткій конкурентній боротьбі – впроваджувати нові технології [4]. Дніпропетровська область і країна в цілому втратила потенціал стосовно авіакосмічних технологій, технологій сучасних озброєнь, енергетики, машинобудування, металургії, тому гостро постає проблема формування сприятливого інноваційного технологічного клімату тут [5].

Україна дуже повільно рухається в напрямі освоєння нових знань і технологій, розвитку інноваційного виробництва, і прискоренням цього процесу, на нашу думку, повинно стати врахування потенційних інноваційних можливостей окремих регіонів нашої країни.

Розширення масштабів інноваційної діяльності та підвищення рівня інноваційної активності підприємств є умовами зрушень в економічному зростанні країни. Оскільки Україна обрала інноваційну модель розвитку економіки, то актуальним виявляється оцінювання інноваційного розвитку окремих регіонів країни і дослідження динаміки інноваційної активності регіональних суб’єктів господарювання.

Завданням цієї роботи є аналіз із застосуванням статистичних характеристик динаміки основних показників інноваційної діяльності промислових підприємств Дніпропетровської області, дослідження тенденцій їх змін, порівняння з загальноукраїнськими тенденціями та виділення основних чинників прискорення інноваційного розвитку регіону.

Спираючись на статистичні дані за 2000–2010 рр. по Дніпропетровській області [6] можна зробити висновок, що інноваційна активність промислових підприємств суттєво зменшилася: питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової зменшилася з 3,6 до 0,6 %; частка підприємств, які займалися інноваціями, знизилася з 21,8 до 9,1 %, питома вага підприємств, що впроваджували інновації, зменшилася з 13,6 до 7,1 %.

Динаміка питомої ваги підприємств, що займалися інноваціями, та динаміка питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової виявляє стійкі тенденції до зменшення цих показників із досить високими коефіцієнтами

вірогідності апроксимації (рис. 1). Зміна показника питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації, з найвищим рівнем апроксимації описується поліноміальним (поліном 2-го ступеня) рівнянням тренду, при цьому величина вірогідності апроксимації не висока і складає R^2=0,365, що свідчить про відсутність суттєвої тенденції до зменшення. Таким чином, впровадження інновацій промисловими підприємствами Дніпропетровської області відбувається, при цьому чергуються періоди, коли доля підприємств, що впроваджує інновації, зростає та зменшується, графік динаміки цього показника нагадує синусоїду.

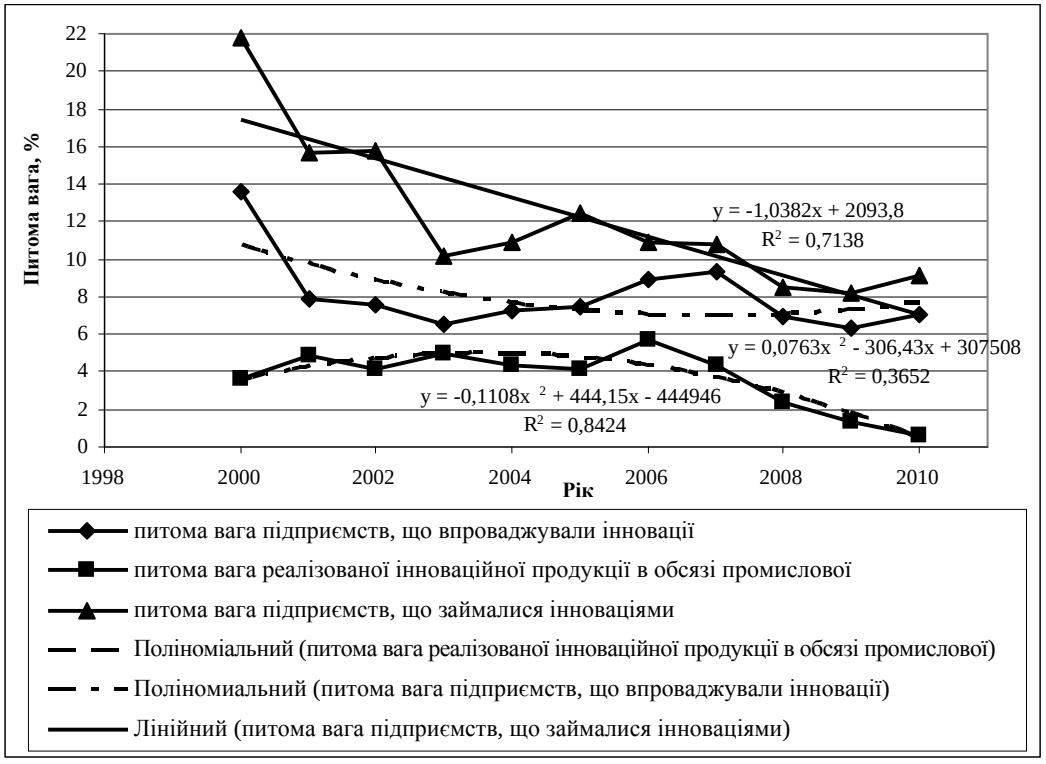


Рис. 1. Динаміка питомої ваги підприємств, що займалися інноваціями; підприємств, що впроваджували інновації, та питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової

Становить інтерес дослідження динаміки впровадження інновацій за їх видами. У Дніпропетровській області за 2000–2010 рр. кількість впроваджених нових технологій зменшилася з 149 до 57, а маловідходних та ресурсозберігаючих – з 51 до 18 технологій. Загальний обсяг освоєння виробництва нових видів продукції зменшився з 500 до 110 найменувань, із них освоєння нових видів техніки зросло з 21 до 49 найменувань (рис.2).

При порівнянні з динамікою загальноукраїнських показників потрібно відзначити, що по Україні динаміка освоєння нових видів продукції також негативна (зменшення з 15323 до 2408 найменувань), а динаміка впровадження нових технологій, навпаки, має зростаючу тенденцію (у середньому щорічно на 3,8 % зростає кількість впроваджених нових технологічних процесів, на 1,1 % збільшується кількість маловідходних і ресурсозберігаючих) [7].

Слабке фінансування інноваційних заходів є головним стримуючим фактором

активізації інноваційної діяльності. Фінансування інноваційної діяльності в Дніпропетровській області в останні роки більш ніж на 80 % здійснюється підприємствами за рахунок власних коштів (табл. 1). Дослідження структури фінансування інноваційних заходів показує, що питома вага фінансування за рахунок державного бюджету у Дніпропетровський області більша ніж у середньому в Україні, але доля фінансування коштами іноземних інвесторів та за рахунок інших інвестицій менша, ніж середні показники во країні. Через невелику абсолютну величину державних коштів у фінансування інновацій це суттєво не сприяє інноваційному розвитку регіону. Таким чином, необхідно створювати сприятливий інвестиційний клімат у Дніпропетровській області і вживати заходів зі стимулювання підприємницького сектору до підвищення інноваційної активності, залучати приватні, у тому числі іноземні інвестиції.

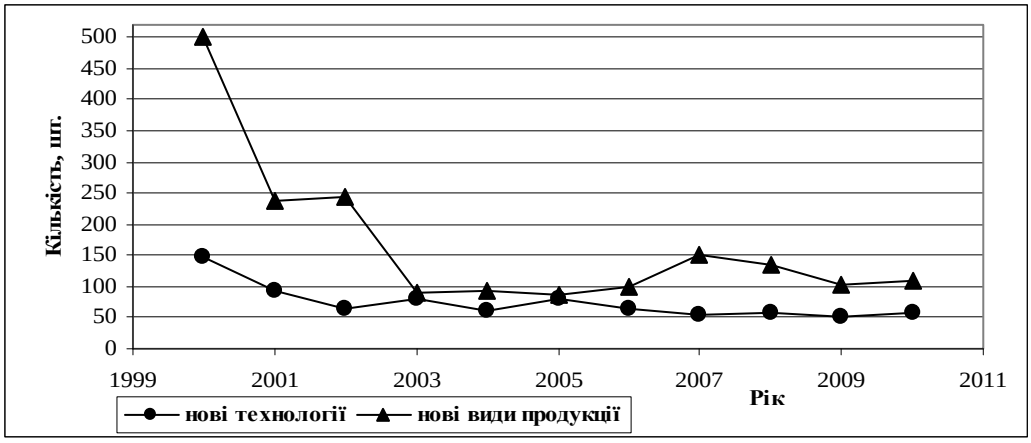


Рис. 2. Динаміка впровадження нових технологій і освоєння виробництва нових видів продукції промисловими підприємствами Дніпропетровської області

Таблиця 1. Структура фінансування інноваційних заходів у Дніпропетровський області і в Україні

Рік	Структура (%) фінансування інноваційних заходів у Дніпропетровській області за рахунок коштів:				Структура (%) фінансування інноваційних заходів в Україні за рахунок коштів:			
	власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела	власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	96,46	0,02	1,27	2,25	79,64	0,44	7,57	12,35
2001	88,11	0,02	11,59	0,28	83,90	2,83	2,97	10,30
2002	66,54	1,12	8,28	24,05	71,07	1,51	8,76	18,66
2003	57,45	22,30	0,00	20,24	70,21	3,04	4,25	22,50
2004	81,74	15,66	1,70	0,90	77,22	1,40	2,48	18,91
2005	70,56	2,80	12,68	13,96	87,72	0,49	2,75	9,04
2006	77,18	9,78	0,00	13,04	84,60	1,86	2,86	10,68
2007	92,08	2,52	0,00	5,39	73,72	1,33	2,97	21,98
2008	75,91	11,23	0,00	12,86	60,56	2,81	0,96	35,67
2009	89,44	3,24	0,00	7,32	65,02	1,60	19,03	14,35
2010	81,47	6,61	1,70	10,23	59,35	1,08	29,97	9,59

Враховуючи світові тенденції, підприємства збільшують загальну суму витрат на здійснення інноваційної діяльності. За аналізований період спостерігається висока питома вага витрат на придбання машин та обладнання, пов’язаних з упро-

вадженням інновацій (табл. 2). Але всупереч світовим тенденціям питома вага витрат на такі дуже перспективні напрямки як дослідження і розробки зменшувалася з 38,4 % (2000 р.) до 8,1 % (2009 р.), а у 2010 р. зросла до 38,37 %. Аналогічну тенденцію виявляє зміна питомої ваги витрат на придбання нових технологій: зменшення з 12,05 % (2000 р.) до 0,07 % (2009 р.) і зростання до 12,05 % у 2010 р. Зрушення в структурі витрат за останній рік дозволяють очікувати в перспективі певний економічний і соціальний ефект.

Таблиця 2. Обсяг і структура витрат на інноваційні заходи у Дніпропетровський області

Рік	Загальна сума витрат на інновації, тис.грн.	у тому числі за напрямами				Структура, %			
		дослідження і розробки	придбання нових технологій	підготовка виробництва до впровадження інновацій та інші витрати	придбання машин та обладнання, пов'язаного з упровадженням інновацій	дослідження і розробки	придбання нових технологій	підготовка виробництва до впровадження інновацій та інші витрати	придбання машин, обладнання, пов'язаного з упровадженням інновацій
2000	214612,5	82340	25859	38406	68007,5	38,37	12,05	17,90	31,69
2001	194967,7	12220,8	23557	28604,4	130585,1	6,27	12,08	14,67	66,98
2002	299935,3	23385,3	2251,5	32295,2	242003,3	7,80	0,75	10,77	80,69
2003	315311	12963,7	5872,3	64194,1	232280,9	4,11	1,86	20,36	73,67
2004	144262,7	9067,7	817,3	30440,3	103937,4	6,29	0,57	21,10	72,05
2005	385472,6	17689,1	1527,1	186271,1	179985,3	4,59	0,40	48,32	46,69
2006	685220,8	84929,1	1172	297588,7	301531	12,39	0,17	43,43	44,00
2007	1179598,7	71096,6	8153,5	489648,8	610699,8	6,03	0,69	41,51	51,77
2008	1355469,9	199683	72,9	674902,3	480811,7	14,73	0,01	49,79	35,47
2009	1212933,8	98280	886,5	48866,1	1064901	8,10	0,07	4,03	87,80
2010	379889,5	97719,1	2054,2	30873,5	249242,7	38,37	12,05	8,13	31,69

Важливо дослідити темпи зростання витрат на інноваційні заходи з 2000 по 2010 рр. в Дніпропетровській області і в Україні в цілому. Їх значення представлені на рис. 3.

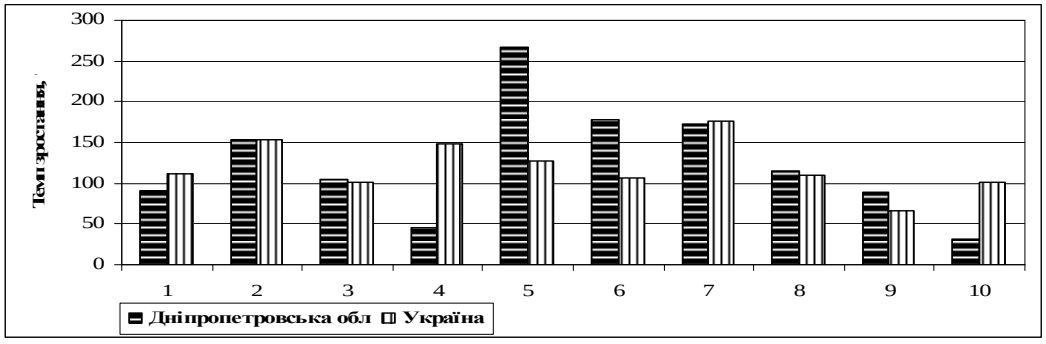


Рис. 3. Ланцюгові темпи зростання витрат на інноваційні заходи в Дніпропетровській обл. і в Україні

Стійке зменшення темпів зростання витрат на інноваційні заходи з 2005 р. свідчить про те, що промислові підприємства Дніпропетровської області недостатньо нарощують підприємницьку ініціативу задля випереджаючого руху по шляху інноваційного розвитку.

Від'ємна динаміка основних показників інноваційної діяльності свідчить про незацікавленість підприємств у вкладанні коштів в інноваційні заходи і про несприятливий інноваційний клімат у нашому регіоні. Таким чином, Дніпропетровська область потребує негайного вживання заходів щодо стимулювання інноваційної діяльності регіональних промислових підприємств.

Висновки. Дніпропетровська область займає вигідне географічне положення, має значний потенціал промислового комплексу, висококваліфіковані кадри, високий рівень науково-технічного потенціалу, тобто має всі потенційні можливості щодо прискореного економічного зростання регіону і реалізації стратегічної програми інноваційного розвитку країни. Сьогодні нагальною є проблема пожвавлення інноваційної діяльності підприємств, виникає гостра необхідність застосування всіх заходів щодо підвищення підприємницької ініціативи та активності вітчизняних суб'єктів господарювання в реалізації інноваційних заходів, особливо в пріоритетних напрямах інноваційного розвитку. Актуальним для подальших досліджень є виявлення особливостей і відмінностей інноваційного розвитку різних галузей промисловості регіону.

Проведений статистичний аналіз динаміки інноваційної активності промислових підприємств Дніпропетровської області виявив певні негативні фактори інноваційного розвитку нашого регіону. Динаміка показників інноваційної діяльності підприємств Дніпропетровської області на відміну від тенденцій зміни цих показників в середньому по Україні характеризується суттєвим зменшенням обсягів впровадження нових технологічних процесів, меншою питомою вагою коштів інвесторів, в тому числі іноземних, залучених для впровадження інноваційних заходів. Висока частка власних коштів підприємств, вкладених у реалізацію інноваційних заходів, не дає значного ефекту, темпи зростання витрат на інновації зменшуються. Тому першочерговими завданнями нашого регіону на шляху руху до інноваційної економіки є активізація впровадження технологічних інновацій як найбільш перспективної складової інноваційного розвитку, стимулювання підприємницької ініціативи щодо пожвавлення інноваційної діяльності та ведення бізнесу на інноваційних засадах, вживання необхідних заходів зі створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату в регіоні.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Бубенко П. Ключові моменти формування регіональних інноваційних систем в Україні / П. Бубенко, В. Гусєв // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 33–39.
2. Жук М. В. Розміщення продуктивних сил і економіка регіонів України: підручник / М. В. Жук, В. П. Круль. – К.: Кондор, 2006. – 296 с.
3. Будкін В. Інноваційна модель розвитку національних економік / В. Будкін // Економіка України. – 2010. – № 6. – С. 67–78.
4. Федулова Л. Перспективи інноваційно-технологічного розвитку промисловості України / Л. Федулова // Економіка України. – 2008. – № 7. – С. 24–36.
5. Федулова Л. Технологічна готовність економіки України до нових викликів в умовах відсутності технологічної політики / Л. Федулова // Економіка України. – 2010. – № 9. – С. 12–25.
6. Інноваційна активність підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dneprstat.gov.ua
7. Інноваційна активність підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

Надійшла до редакції 07.10.2011

УДК 658.3.15

Н. Г. Сербов
Одесский государственный экологический университет

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВОДНЫХ БАССЕЙНАХ УКРАИНЫ

Рассмотрены вопросы экономической оценки основных направлений экологизации производственно-хозяйственной деятельности в водных бассейнах на основе использования для этих целей достижений науки и техники.
Ключевые слова: экологизация, экономическая оценка, производственно-хозяйственная деятельность, водные бассейны.

Розглянуті питання економічної оцінки основних напрямів екологізації виробничо-господарської діяльності у водних басейнах на підставі використання для цієї мети досягнень науки і техніки.
Ключові слова: екологізація, економічна оцінка, виробничо-господарська діяльність, водні басейни.

The questions of economic estimation for the basic directions of ecologization of production and economic activity in water pools are considered on the basis of usage of science and engineering achievements for these purposes.
Key words: ecologization, economic estimation, production and economic activity, water pools.

На территории водных бассейнов Украины развита производственно-хозяйственная деятельность на основе существующих промышленных комплексов. Исследования показали, что используемое оборудование в основном устарело и изношено более чем на 50 %. Это является источником возникновения и развития различного рода экологических, экономических и социальных проблем. Для решения указанных вопросов необходимо развивать процессы экологизации производственно-хозяйственной деятельности, используя для этого достижения науки и техники. Формирование основных направлений экологизации производственно-хозяйственной деятельности в водных бассейнах необходимо осуществлять с экономических позиций. Поэтому актуальной является разработка экономических основ этого вида деятельности.

Имеется ряд работ, в которых изложены результаты исследований по разработке экономических методов экологического регулирования и управления производственно-хозяйственной деятельностью в Украине [3; 4; 6]. Однако этих исследований недостаточно для экономического управления механизмом экологизации производственных и хозяйственных процессов, осуществляемых на территории водных бассейнов, так как они не учитывают весь комплекс их особенностей.

Целью данной работы является разработка экономических основ экологизации производственно-хозяйственной деятельности в водных бассейнах для обеспечения безопасного и сбалансированного развития экономико-экологических систем с использованием достижений науки и техники.

Экологизация производственной и хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов обеспечивает безопасное и устойчивое развитие соответствующих экономико-экологических систем.

При формировании экономических основ экологизации производственной и хозяйственной деятельности в водных бассейнах необходимо учитывать, что на устойчивость и безопасность развития экономико-экологических систем водных бассейнов оказывают существенное влияние такие факторы:

– ресурсоемкость производственной и хозяйственной деятельности;
– сбалансированность системы природопользования;
– развитие и эффективность природоохранной деятельности;
– наличие и развитие экологически опасных производств;
– наличие вредных выбросов в атмосферу при осуществлении производственной и хозяйственной деятельности;
– наличие сбросов вредных веществ в водные объекты;
– наличие и развитие природно-заповедных мероприятий;
– применение новаций в природоохранной деятельности;
– экологическая ситуация в морском природопользовании;
– изменение климатических условий.

Современная экономико-экологическая обстановка такова, что при разработке и осуществлении основных направлений экологизации производственной и хозяйственной деятельности при развитии экономико-экологических систем водных бассейнов необходимо учитывать ограничения по соблюдению пределов возможности восстановительных процессов в природных сферах. При этом необходимо стремиться уменьшить негативные противоречия, вызываемые в природных сферах производственной и хозяйственной деятельностью с естественными закономерностями и естественным равновесием, чтобы не способствовать появлению и развитию необратимых процессов в окружающей среде. При разработке направлений экологизации производственной и хозяйственной деятельности для обеспечения устойчивого и безопасного развития экономико-экологических систем водных бассейнов во избежание возникновения различных конфликтных ситуаций необходимо осуществлять научно обоснованные прогнозы, которые дали бы возможность предвидеть характер последствий реализации разрабатываемых направлений развития указанных систем. Исследования показали, что в достижении наилучших результатов экологизации производственно-хозяйственной деятельности при развитии экономико-экологических систем решающую роль играет оптимальное использование достижений науки и техники, так как научно-технический прогресс представляет собой тесно связанное поступательное развитие науки и техники с постоянным воздействием на природные сферы [1].

Использование при разработке экономических основ экологизации производственно-хозяйственной деятельности для обеспечения устойчивого и безопасного развития экономико-экологических систем водных бассейнов достижений науки и техники обеспечивает развитие в нужном направлении и соответствующие преобразования средств труда, взаимоотношение людей в процессе производственной и хозяйственной деятельности. Необходимо при этом также учитывать, что научно-технический прогресс представляет собой средство решения важнейших социальных задач, способствует изменению условий труда, способствует росту производительности труда, снижению негативного воздействия на природную среду.

Использование достижений науки и техники при экологизации экономико-экологических систем водных бассейнов обеспечивает условия преодоления различия между умственным и физическим трудом, способствует изменению роли человека в процессе производства, обеспечивает переход от экстенсивного к интенсивному типу производственной и хозяйственной деятельности.

При разработке экономических основ экологизации производственно-хозяйственной деятельности для обеспечения устойчивого и безопасного развития экономико-экологических систем водных бассейнов необходимо чётко определить взаимоотношение между научно-техническим прогрессом и охраной окружающей сре-

ды от негативного воздействия на неё со стороны производственных и хозяйственных объектов.

Необходимо учитывать, что развитие передовых методов производственной и хозяйственной деятельности должно обеспечивать рациональное использование вторичного сырья, использование нетрадиционных источников энергии, снижение расходования сырьевых природных ресурсов, уменьшение выбросов и сбросов вредных веществ в природные сферы [2].

Развитие экологизации экономико-экологических систем водных бассейнов необходимо оценивать следующими экономическими показателями:

– объём производственной и хозяйственной деятельности;

– удельное расходование природных ресурсов;

– удельные объёмы отходов производственной и хозяйственной деятельности;

– удельные объёмы загрязняющих веществ, поступающих в природные сферы;

– удельные объёмы появляющихся в природных сферах новых загрязняющих веществ искусственного происхождения;

– величина площадей, занятых различного рода карьерами, открытой разработкой рудных и энергетических ресурсов, отвалами пустой породы;

– удельное количество нагретых промышленных вод, поступающих в водные объекты;

– удельная величина загрязнений, поступающая в природные сферы от всех видов транспорта (авиационный, автомобильный и морской);

– удельные количества используемых в сельском хозяйстве удобрений и различных ядохимикатов;

– рост урбанизации, отток населения из сельской местности в города;

– развитие туризма и рекреационной деятельности.

Экологизация производственной и хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов укрепляет существующую взаимную связь между производственно-хозяйственной, экологической и социальной подсистемами, препятствуя тем самым возникновению и развитию кризисных ситуаций.

Развивать экологизацию производственно-хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов необходимо с комплексных позиций, при этом необходимо выделить следующие уровни развития экологизации: локальный, региональный и глобальный.

Локальный уровень развития экологизации производственно-хозяйственной деятельности в водных бассейнах предусматривает уменьшение негативного воздействия на отдельные природные сферы.

Региональный уровень экологизации производственно-хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов предусматривает комплексное использование природных ресурсов и комплексность решения задач охраны окружающей среды в конкретном водном бассейне.

Глобальный уровень развития экологизации производственно-хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов предусматривает решение всего комплекса проблем, связанных с экологизации всех видов деятельности во всех водных бассейнах страны.

При разработке экономических основ экологизации производственно-хозяйственной деятельности в водных бассейнах необходимо учитывать, что природные ресурсы делятся на воспроизводимые (растительные и животные сообщества, плодородие земель, лес), невоспроизводимые (климатические условия, запасы полезных ископаемых и т. д.).

При формировании основных направлений развития экологизации производственной и хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов необходимо с экономических позиций:

– оценить состояние окружающей среды на территории водного бассейна и степень влияния на сложившуюся ситуацию достижений научно–технического прогресса;

– определить возможности разработки и внедрении в производственную и хозяйственную деятельность малоотходных технологий и приёмов работы;

– оценить возможность коренной перестройки технологических процессов в направлении рационального использования природных и энергетических ресурсов;

– определить объём затрат на реализацию основных направлений экологизации производственной и хозяйственной деятельности в водных бассейнах и возможность включения этих затрат в бюджеты различного уровня (местные, региональные, национальный);

– проанализировать наличие и необходимость разработки законодательной и нормативной базы для осуществления разработанных направлений экологизации производственной и хозяйственной деятельности в водных бассейнах;

– определить необходимость разработки специального экономического инструментария, обеспечивающего практическую реализацию направлений экологизации всех видов деятельности в водных бассейнах [5].

Производственная и хозяйственная деятельность осуществляемая в водных бассейнах, с каждым годом все более негативно влияет на биосферу указанных бассейнов. Это приводит к ухудшению экологической ситуации в водных бассейнах, к возникновению и развитию различного рода кризисных ситуаций.

Такое негативное влияние проявляется в истощении наиболее доступных месторождений полезных ископаемых и энергоресурсов. Всё это ведёт к удорожанию сырья, к увеличению затрат на энергоресурсы, к снижению производительности труда, ухудшению условий работы оборудования.

Одной из основных причин появления кризисных явлений является отсутствие экономической и материальной заинтересованности руководителей предприятий в развитии эффективного природопользования, в снижении энергоёмкости и ресурсоёмкости готовой продукции.

Руководители предприятий начинают обращать серьёзное внимание на необходимость решения экологических проблем только после того, когда эти проблемы начинают оказывать отрицательное влияние на качество готовой продукции, на получение прибыли.

В настоящее временя в Украине в значительной степени сократились ассигнования на решение экологических проблем на территории водных бассейнов и составляют менее 1 % от объёма ВВП, но даже незначительные средства, направляемые на решение указанных проблем, осваиваются далеко не полностью и с малой эффективностью.

При разработке основных направлений развития экономико-экологических систем водных бассейнов на основе их экологизации необходимо, чтобы эти направления базировались на соответствующей экономической и материальной заинтересованности руководителей производственно-хозяйственных.

При этом необходимо учитывать, что

– износ основных производственных фондов в промышленности составляет около 50 %, в том числе в чёрной металлургии – более 60 %, в химической и нефтехимической промышленности – около 55 %, в угольной промышленности – более

65 %, в пищевой – 43 %, в лёгкой промышленности – 42 %, в энергетике более – 40 %;

– наибольшее загрязнение атмосферы от стационарных источников относится к энергетике, металлургии, химической и нефтехимической промышленности;

– по показателям загрязнения водных ресурсов Украина относится к странам, находящимся в зоне экологического риска;

– в водоёмы страны ежегодно сбрасывается около 19 км^3 сточных вод, из которых около 5 км^3 очищены недостаточно;

– промышленные предприятия ежегодно сбрасывают в реки и другие водоёмы около 50 млн. т вредных веществ, содержащих фтор, фенол, формальдегид, пестициды и другие вредные вещества;

– радиоактивному заражению подверглось более 80 % водных ресурсов;

– при осуществлении производственной и хозяйственной деятельности из-за использования устаревшего оборудования, несовершенных технологий и приёмов работы ежегодно в Украине образуется около 730 тыс.т токсических твёрдых отходов, всего же к настоящему времени их накопилось 4,2 млрд. т;

– кризисная экологическая ситуация, сложившаяся в Украине, во многом связана с тем, что существующие технологии и приёмы работы ориентированы преимущественно на экстенсивное использование энергетических и природных ресурсов, используемые в настоящее время экономические стимулы малоэффективны и практически не способствуют ускоренному внедрению в производственную и хозяйственную деятельность достижений науки и техники для обеспечения экологической безопасности при развитии экономико-экологических систем водных бассейнов.

Для повышения безопасности и улучшение сбалансированности развития экономико-экологических систем водных бассейнов необходима экологизация промышленного производства и хозяйственной деятельности на основе ускоренного и расширенного использования в практической деятельности достижений науки и техники (прежде всего малоотходных технологий и приемов работы, эффективно использующих сырьевые и энергетические ресурсы).

Исследования показали, чтобы применение достижений науки и техники принесли максимальный положительный эффект при экологизации производственно-хозяйственных процессов с целью усиления безопасности и улучшения сбалансированности в развитии экономико-экологических систем в водных бассейнах необходимо:

– обеспечить восстановление возобновляемых природных ресурсов;

– снизить ресурсоемкости производственных и хозяйственный процессов;

– заменить невозобновляемые природные ресурсы, используемые как сырье в производственной и хозяйственной деятельности на нелимитируемые виды ресурсов;

– обеспечить приоритетное развитие малоотходных процессов и приемов работы;

– развивать технологические процессы и приемы работы, обеспечивающие повторное использование образующиеся отходов;

– обеспечить достижение максимального снижения выбросов вредных веществ в атмосферу и сбросов неочищенных или недостаточно очищенных сточных вод в водоемы;

Инновации должны не только повышать безопасность и сбалансированность

при развитии экономико-экологических систем, но и способствовать улучшению экономических показателей развития этих систем, обеспечивая при этом экологическую чистоту готовой продукции, ее конкурентоспособность на рынке, что особенно важно при развитии рыночной экономики.

Необходимо также учитывать, что инновации, как правило, носят комплексный характер, т. е. затрагивают сразу несколько сфер деятельности предприятия (технологическую, экономическую, экологическую, природоохранную, социальную и др.), что необходимо использовать прогрессивные методы управления природоохранной деятельностью и развитием инновационных процессов.

Выводы:

1. При формировании экономических основ экологизации производственно-хозяйственной деятельности в водных бассейнах Украины необходимо учитывать весь комплекс факторов, влияющих на их экономико-экологические показатели.

2. При формировании основных направлений развития экологизационных процессов в производственно-хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов необходимо с экономических позиций оценивать целесообразность выполнения целого ряда предварительных работ и оценок сложившихся ситуаций.

Библиографические ссылки и примечания

1. Буркинский Б. В. Природопользование: основы экономико-экологической теории / Б. В. Буркинский, В. Н. Степанов, С. К. Харичков. – О.: ИПРЭЭИ НАН Украины, 1999. – 350 с.
2. Буркинский Б. В. Экономические проблемы природопользования / Б. В. Буркинский, Н. Г. Ковалёва. – К.: Наукова думка, 1995. – 141 с.
3. Веклич О. О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні / О. О. Веклич. – К.: Український інститут досліджень навколишнього середовища і ресурсів, 2003. – 88 с.
4. Мельник Л. Г. Экологическая экономика / Л. Г. Мельник. – Сумы: Университетская книга, 2001. – 350 с.
5. Рекиш А А. Экономические, экологические и социальные основы разработки оценок направлений развития экономико-экологических систем / А. А. Рекиш. – О.: ОГЭКУ, ХГЕУ, 2010. – 125 с.
6. Шевчук В. Я. Екологічне управління / [В. Я. Шевчук, Ю. М. Саталкін, Г. О. Білявський та ін.]. – К.: Либідь, 2004. – 430 с.

Надійшла до редакції 27.10.2011

УДК 330.322.1:368.03

О. А. Соловйова
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОБҐРУНТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто алгоритм формування інвестиційної стратегії страховика. Запропоновано збалансовану стратегію отримання максимального доходу при визначеному рівні ризику на прикладі конкретної страхової компанії.

Ключові слова: страховик, інвестиційна стратегія, інвестиційний портфель, інвестиційна діяльність.

В статье рассмотрен алгоритм формирования инвестиционной стратегии страховщика. Предложена збалансированная стратегия получения максимального дохода при определенном уровне риска на примере конкретной страховой компании.

Ключевые слова: страховщик, инвестиционная стратегия, инвестиционный портфель, инвестиционная деятельность.

The algorithm of forming of insurer investment strategy is considered in the article. The balanced strategy of receipt of maximal profit is offered at the certain level of risk on the example of certain insurance company.

Key words: insurer, investment strategy, investment portfolio, investment activity.

Інвестиційна діяльність страхової компанії є важливим елементом її господарсько-фінансової діяльності, яка суттєво впливає на поточний фінансовий результат компанії, формування її власних ресурсів розвитку, її фінансову надійність та привабливість. Значущість дослідження специфіки інвестиційної діяльності страхової компанії в Україні останнім часом підвищилася як у результаті збільшення мінімальних вимог до розмірів статутних фондів страховиків, так і в результаті накопичення суттєвих за обсягами гарантійних фондів та страхових резервів внаслідок зростання темпів розвитку страхової діяльності. Для забезпечення ефективного здійснення інвестиційної діяльності страхової компанії необхідним є дослідження основних особливостей її інвестиційного менеджменту.

Як правило в науковій літературі ототожнюється поняття «інвестиційна діяльність» та «інвестиційний процес». Наприклад, А. В. Мертенс вважає, що основний зміст діяльності інституційного інвестора можна охарактеризувати поняттям інвестиційний процес, складовими якого є: формування інвестиційної стратегії на основі цілей та обмежень діяльності організації, а також тих можливостей, які надаються ринком; аналіз інвестицій, під яким розуміється аналіз ринку в цілому, його сегментів, окремих цінних паперів; формування інвестиційного портфеля; управління портфелем; оцінка ефективності інвестиційної діяльності [1, с. 367-368].

У. Шарп визначає інвестиційний процес як процес прийняття інвестором рішення відносно виду активу, в який здійснюються інвестиції, обсягів та термінів інвестування. Інвестиційний процес складається з наступних етапів: вибір інвестиційної політики; аналіз ринків активів; формування інвестиційного портфеля, яке включає визначення конкретних активів вкладання коштів та пропорцій розподілу інвестованого капіталу між активами; перегляд портфеля у зв’язку зі зміною мети інвестування; оцінка ефективності портфеля, тобто оцінка отриманої або очікуваної дохідності та ризику [2, с. 10]. Н. І. Лахметкіна визначає економічну сутність інвестиційної діяльності як єдність процесів вкладання ресурсів і отримання доходів

у майбутньому. А послідовність етапів, дій і операцій щодо здійснення інвестиційної діяльності утворює поняття інвестиційного процесу [3, с. 18-23].

І. О. Бланк визначає інвестиційну діяльність підприємства як таку, що являє собою цілеспрямовано здійснюваний процес пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування, формування збалансованої по обраних параметрах інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) і забезпечення її реалізації [4, с. 344].

Інвестиційна діяльність – це послідовна, цілеспрямована діяльність, що полягає в капіталізації об'єктів власності, у формуванні та використанні руху інвестиційних ресурсів, регулюванні процесів інвестування і міжнародного руху інвестицій та інвестиційних товарів, створенні відповідного інвестиційного клімату і має на меті отримання прибутку або певного соціального ефекту [5, с. 5].

Українське законодавство не дає визначення та тлумачення інвестиційної діяльності страховика. Законом України «Про страхування» сказано, що «предметом безпосередньої діяльності страховика може бути тільки страхування, перестрахування та фінансова діяльність, пов'язана з формуванням, розміщенням і управлінням страховими резервами». А діяльність страховика, пов'язана з розміщенням, формуванням резервів та управління ними, є по суті інвестиційною діяльністю.

Автором запропоноване наступне тлумачення поняття «інвестиційна діяльність страхової компанії». Інвестиційна діяльність страхової компанії – це діяльність, яка полягає у реалізації інвестиційної стратегії страховика на регіональному, національному та міжнародному ринках, що базується на плануванні, формуванні та вкладанні вільних грошових коштів в активи, які забезпечують позитивний фінансовий результат, здійснення якого базується на ринкових принципах і пов'язано з факторами часу, ризику і ліквідності. Для аналізу фінансового результату діяльності страхової організації необхідним є проведення оцінки доходів, витрат і визначення чинників впливу на нього та визначення резервів збільшення доходів від страхової та інвестиційної діяльностей [6, с. 16]. Г. Л. Пиратовський пропонує досліджувати інвестиційну діяльність страховика у рамках його інвестиційного менеджменту, який представляє собою систему принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень щодо проведення цієї діяльності. А проведення інвестиційної діяльності страховика він визначає як цілеспрямовано здійснюваний процес формування необхідних інвестиційних ресурсів; вибору напрямів, інструментів та об'єктів інвестування; забезпечення ефективної реалізації відібраних інвестиційних проектів [7, с. 104-105].

Отже, питанням вивчення інвестиційної діяльності страховиків приділено значну увагу вчених, проте задачі формування конкретної стратегії розвитку інвестиційної діяльності окремого страховика недостатньо розкриті.

Метою статті є розробка стратегії розвитку інвестиційної діяльності страхової компанії в Україні та обґрунтування її конкретної інвестиційної стратегії.

Стратегія розвитку інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні укладається в алгоритм формування інвестиційної стратегії страховика наступного виду (рис. 1).

При розробці алгоритму формування інвестиційної стратегії страховика, його страхова та інвестиційна діяльності розглядаються як система. Діяльність страхової компанії можна охарактеризувати з позиції системного та функціонального методологічних підходів. До основних відмінностей названих підходів можна віднести те,

що при функціональному підході акцент робиться на аналізі елементів системи, тоді як при системному підході – на синтезі елементів системи.

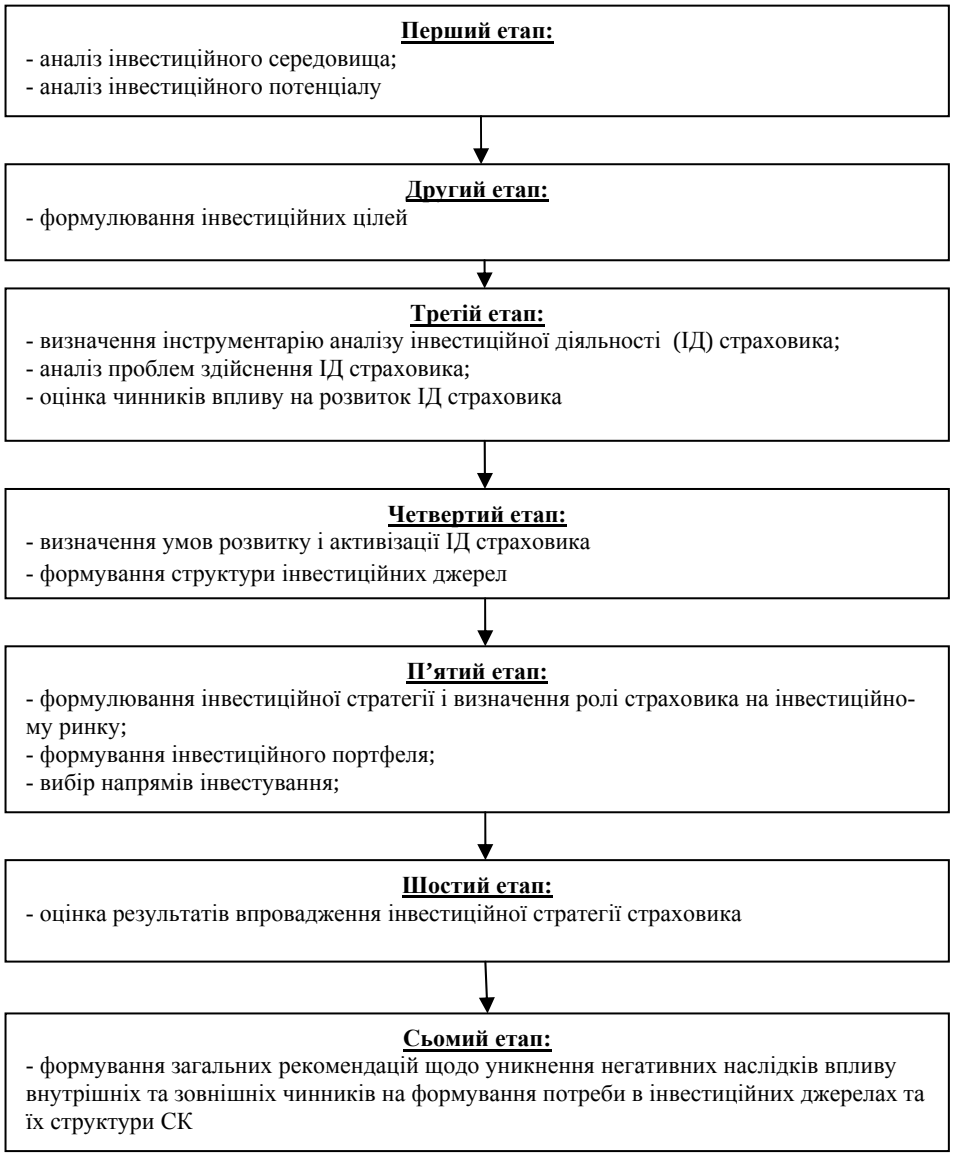


Рис. 1. Алгоритм формування і реалізації інвестиційної стратегії страхової компанії

В літературі існують різноманітні визначення поняття „система». Під системою розуміють природне сполучення складових частин, що самостійно існують у природі, та дещо абстрактне, породжене уявленням людини. Такий підхід до визначення поняття системи, передбачає існування певних зв'язків між її елементами [8, с. 72]. Існує трактування поняття системи як сукупності функціонально співвідносних елементів, які визначають її призначення [9, с. 137]. Деякі вчені ототожнюють систему як сукупність взаємопов'язаних елементів, що об'єднані єдністю цілі (або призначення) та функціональною цілісністю [10, с. 87]. На думку автора, система є результатом взаємодії її складових елементів. Цілісність системи припускає, що

усі її підсистеми незалежно від їх рівня розвитку і властивостей повинні служити для досягнення загальної мети і сприяти формуванню найкращих результатів, які оцінюються за визначеними критеріями.

При формуванні інвестиційної стратегії СК базовим етапом є визначення потреби у загальному обсязі інвестиційних джерел. Оскільки визначення потреби у загальному обсязі інвестиційних джерел випливає з того, наскільки успішно реалізується процес формування інвестиційних джерел СК.

Після остаточного формування структури інвестиційних джерел відбувається формування інвестиційних цілей. На цьому етапі необхідно враховувати порівняльний аналіз принципів здійснення інвестиційної діяльності страховими компаніями. Інвестиційна стратегія СК залежить від: видів страхування; обсягу наявних ресурсів; кон'юнктури фінансового ринку. При інвестуванні коштів страхова компанія бере до уваги: безпечність і гарантованість збереження вкладених коштів; ліквідність активів і норму прибутку на вкладені кошти. Потрібно врахувати, що основні принципи здійснення інвестиційної діяльності не є взаємозамінюваними характеристиками. Тому заради одних цілей страховики можуть нехтувати іншими. Особливу роль у формуванні цілей інвестування відіграють резерви зі страхування життя. Тому що для страхування життя характерний тривалий строк дії договорів і, по-друге, настання зобов'язань із виплат страхового забезпечення в основній частині лише після закінчення договору страхування. Це дає змогу інвестувати певну частину резервів зі страхування життя у відносно довгострокові проекти та знизити вимоги до ліквідності таких інвестиційних вкладень. Ці кошти, наприклад, можуть використовуватись для довгострокового кредитування житлового будівництва, у тому числі індивідуальних забудовників. А здійснення інших видів кредитної діяльності страховикам забороняється.

При формулюванні інвестиційної стратегії СК, вона, по-перше, повинна визначити своє місце на інвестиційному ринку. Якщо СК обирає самостійність у процесі прийняття інвестиційних рішень, то вона повинна забезпечити себе професійними кадрами з управління інвестиціями. Вони повинні мати досвід роботи з фінансовими інструментами та вміти оцінювати інвестиційні ризики.

Від вибору напрямів інвестування та типу інвестиційного портфелю залежить результат не тільки інвестиційної діяльності, а і страхування теж. До напрямів інвестування галузей економіки за рахунок страхових резервів відносять: розробку та впровадження високотехнологічного обладнання, іншої інноваційної продукції, ресурсо- та енергозберігаючих технологій, будівництво житла, добування корисних копалин та інше.

Відповідно до мети інвестування розрізняють різні типи інвестиційних портфелів. Класифікація цілей інвестування, запропонована А. П. Дукою, дозволяє виділити цілі інвестування СК. Ними можуть бути: отримання доходу, збереження капіталу, приріст капіталу, забезпечення резервів, підтримка ліквідності, забезпечення спекулятивних цілей, з метою розширення економічного впливу [11, с. 340].

Вибір типу інвестиційного портфеля залежить від мети інвестування та вибору основного критерію, за яким оцінюється результат формування портфеля. Так, критерій прибутковості знаходить своє відображення у портфелі зростання, тобто портфелі, який сформований за критерієм максимізації темпів приросту інвестованого капіталу на тривалу перспективу. Портфель доходу – сформований за критерієм максимізації рівня інвестиційного прибутку в поточному періоді. Інвести-

ційний портфель, що має мінімальний ризик втрати інвестованого капіталу, визначається як консервативний. Агресивний портфель формується за критерієм максимізації поточного доходу чи приросту інвестованого капіталу незалежно від рівня інвестиційного ризику. Поміркований (компромісний) – інвестиційний портфель, за яким загальний рівень портфельного ризику наближається до середньоринкового і норма інвестиційного прибутку на вкладений капітал також наближається до середньоринкової [11, с. 340-341].

Таким чином, залежно від цілі інвестування, інвестор формує інвестиційний портфель. Для страхової компанії закладені основні принципи управління активами у чинному законодавстві. Інвестування в активи, якими представлені страхові резерви, припускає формування СК консервативного або поміркованого портфелів, особливо для страхових компаній, які займаються ризиковими видами страхування. В рамках інвестування власного капіталу страхові компанії можуть формувати інвестиційний портфель, який формується за критерієм максимізації поточного доходу чи приросту інвестованого капіталу, тобто агресивний портфель. Як ми бачимо, у процесі формування того чи іншого інвестиційного портфелю обирається три основні типи інвестиційної стратегії: консервативна, поміркована (збалансована) та ризикова (агресивна). На вибір того чи іншого об’єкту інвестування впливають два основних критерії: дохідність та рівень ризику, залежність між якими зворотна. Так, портфель «консервативного» інвестора буде складатися переважно з державних облігацій, а питома вага у структурі портфелю акцій буде мінімальною. Портфель «агресивного» інвестора буде включати левову вагу акції, зокрема не тільки обізнаних емітентів (блакитні фішки), а новостворених емітентів, які тільки з’явились на ринку і мають достатньо високі резерви розвитку.

На етапі оцінки результату впровадження інвестиційної стратегії перевіряється, наскільки вірно були розраховані рівні інвестиційних ризиків. Проводиться оцінка ефективності розміщення інвестиційних джерел за об’єктами інвестування, яка зіставляє розмір ризику з отриманим прибутком, зіставляється прогнозована дохідність за кожним активом із фактичною. Перевіряється, наскільки виявилися забезпеченими матеріальні інтереси учасників інвестиційного процесу.

Останній етап формування стратегії є необхідним для того, щоб надати відповідні рекомендації щодо уникнення негативних наслідків впливу чинників на обсяг і структуру інвестиційних джерел страхової компанії. Після успішної реалізації інвестиційної стратегії страховій компанії необхідно вирішити, як розпорядитися отриманим прибутком.

З метою надання практичних рекомендацій щодо формування інвестиційного портфелю страхової компанії було розраховано за допомогою теорії Г. Марковіца ефективний портфель допустимого ризику (табл. 1). Для розрахунків необхідним є створення статистичної бази даних. У статистичну базу включено курсову вартість 172 активів за період з 03.09.2008 по 10.09.2010 рр. Число спостережень для кожного активу 543. Статистичні дані у розрізі типів активів розподілилися наступним чином: єврооблігації – 27; акції першого рівня – 16; акції другого рівня – 62; облігації державної позики – 67. Дані курсової вартості акцій першого та другого рівня, облігацій державної позики, а також єврооблігацій отримані за підсумками торгів ПФТС та спеціалізованими інвестиційними сайтами [12; 13].

Усі інші активи в ефективний портфель допустимого ризику не увійшли.

Накладемо результати розрахунків на конкретну страхову компанію. ПАТ "УПСК" є страховою компанією, що має достатньо високий інвестиційний потенціал. Величина можливих інвестиційних вкладень даної компанії, згідно з Постановою Державної комісії з регулювання фінансових послуг України № 576, становить не більше 30 % від їх страхових резервів, а саме 69996 тис. грн. Структура ефективного портфеля цінних паперів ПАТ "УПСК" представлена в табл. 2.

Таблиця 1. Структура ефективного портфеля допустимого ризику

Назва активу	Прибутковість	Питома вага у портфелі, %
KRAZ (Автокраз)	3,31	33,333
KIEN (Київенерго)	1,77	22,010
SHKD (Шахта «Комсомолець Донбасу»)	11,1	14,543
ALMK (Алчевський металургійний комбінат)	12,37	12,258
UTLM (Укртелеком)	15,82	10,213
PGOK (Полтавський ГЗК)	1,61	7,643

Таблиця 2. Структура ефективного портфеля цінних паперів ПАТ "УПСК"

Назва активу	Питома вага у портфелі, %	Вартість інвестованих коштів, тис. грн.	Дохід на інвестовані кошти, тис. грн.
KRAZ (Автокраз)	33,333	23331,8	772,3
KIEN (Київенерго)	22,01	15406,1	272,7
SHKD (Шахта «Комсомолець Донбасу»)	14,543	10179,5	1129,9
ALMK (Алчевський металургійний комбінат)	12,258	8580,1	1061,4
UTLM (Укртелеком)	10,213	7148,7	1130,9
PGOK (Полтавський ГЗК)	7,643	5349,8	86,1
Разом	100	69996	4453,3

Отже, розміщення страхових резервів в акції пропонованих підприємств дозволить збільшити прибуток ПАТ "УПСК" на 4453,3 тис. грн., за умови мінімального ризику.

Стратегічне управління інвестиційною діяльністю має цільовий характер. Будучи чітко вираженими, стратегічні цілі стають потужним засобом підвищення ефективності інвестиційної діяльності в довгостроковій перспективі, її координації та контролю, а також базою для прийняття управлінських рішень на всіх стадіях інвестиційного процесу. Цілями інвестування страхових резервів можуть бути:

- забезпечення достатнього рівня платоспроможності, необхідного для виконання страхових зобов'язань і збереження фінансової стабільності;
- отримання прибутку, збереження активів організації від інфляції;
- збільшення вартості страхової компанії;
- підвищення конкурентоспроможності.

Вибір оптимальної інвестиційної стратегії, що враховує індивідуальні особли-

вості страхової компанії, може стати суттєвим фактором конкурентної переваги. На відміну від фіксованого банківського відсотку страховик від участі в інвестиційних фондах отримує весь зароблений прибуток.

Пропонуємо можливий варіант інвестиційної стратегії управління страховими резервами для "УПСК": «збалансована стратегія отримання максимального доходу при визначеному рівні ризику» (табл. 3).

Таблиця 3. Інвестиційна стратегія управління страховими резервами ПАТ "УПСК"

стратегія:	збалансована
інвестор:	прагне використати різноманітні можливості українського фондового ринку за помірних ризиків
портфель:	акції, облігації
переваги:	баланс доходності та ризику висока ліквідність
початок розміщення інвестиційного портфеля	1 січня 2012 року
номінальна вартість:	від 100 грн.
термін інвестування:	обмежень щодо строку вкладень коштів не існує. Рекомендації експертів: мінімальний термін інвестування – не менше 1 року, оптимальний – 3-5 років
Сума інвестування:	69996 грн.

Перевагами запропонованої інвестиційної ідеї є отримання фіксованого доходу, що перевищує ставки за банківськими депозитами, за рахунок формування портфеля з акцій та облігацій з терміном погашення за відповідним періодом інвестування. Прибутковість фіксується на момент інвестування. Ринковий ризик виключається, оскільки оптимальна структура портфеля мінімізує рівень ризику.

Висновки. Таким чином, запропонована стратегія має ряд переваг у порівнянні з інвестуванням у банківські депозити: зменшення кредитного ризику за рахунок диверсифікації портфеля між емітентами, відсутність штрафу за дострокове погашення, складання індивідуального портфеля за термінами інвестування. В цілях диверсифікації кредитного ризику стандартний портфель складається з різних емітентів цінних паперів. У поточних ринкових умовах найбільш привабливими за співвідношенням ризик/дохід виглядають цінні папери компаній, орієнтованих на зростання економіки в цілому.

До загальних рекомендацій щодо формування безпечного та привабливого інвестиційного портфеля страхової компанії можна віднести наступні:

- дотримання портфелів з широким спектром диверсифікації активів;
- переведення частки валютних депозитів у державні цінні папери України деноміновані в іноземній валюті і стримуються від інвестування в активи, номіновані у гривні;
- залучення єврооблігацій у структуру інвестиційного портфеля;
- для збільшення безпеки інвестиційних вкладів страхових компаній рекомендується звернутися страховим компаніям до послуг професійних інвесторів, наприклад, компаній з управління активами (КУА);
- помірне інвестування в облігації внутрішньої державної позики;
- інвестування у цінні папери підприємств, які використовують новітні технології виробництва і є виробниками продукції з високою доданою вартістю.

Структура портфеля цінних паперів страхової організації може бути найрізноманітнішою (з урахуванням вищенаведених обмежень), тому що фінансовий ринок досить динамічний, та інвестиційний потенціал не є статичною величиною. Задача оптимізації портфеля інвестицій повинна вирішуватися постійно. Це означає, що управління інвестиційним портфелем організації повинно ґрунтуватися на систематичному моніторингу ситуації, оптимізації та диверсифікації структури портфеля.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Мертенс А. В. Инвестиции: курс лекций по современной финансовой теории / А. В. Мертенс. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 297 с.
2. Шарп У. Инвестиции: пер. с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 1028 с.
3. Лахметкина Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия / Н. И. Лахметкина. – М.: КНОРУС, 2006. – 184 с.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – К.: Ника-центр, 1999. – 528 с.
5. Татаренко Н. О. Теорії інвестицій: навч. посіб. / Н. О. Татаренко, А. М. Поручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 264 с.
6. Куликов С. В. Финансовый анализ страховых организаций / С. В. Куликов. – М.: Феникс, 2006. – 204 с.
7. Піратовський Г. Л. Страховий бізнес: управління розвитком: монографія / Г. Л. Піратовський. – К.: Київ. нац. торг.-економ. університет, 2006. – 254 с.
8. Юлдашев Р. Т. Российское страхование: системный анализ понятий и методологии финансового менеджмента / Р. Т. Юлдашев, Ю. Н. Тронин. – М.: Анкил, 2000. – 448 с.
9. Семененко О. И. Предпринимательская логистика / О. И. Семененко. – СПб.: Политехника, 1997. – 349 с.
10. Миротин Л. Б. Системный анализ в логистике / Л. Б. Миротин, Э. Ташбаев. – М.: Экзамен, 2002. – 480 с.
11. Дука А. П. Теорія і практика інвестиційної діяльності. Інвестування: навч. посіб. / А. П. Дука. – К.: Каравела, 2007. – 424 с.
12. ПФТС фондова біржа: підсумки торгів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pfts.com/uk/trade-results
13. Інвестиційний консультант [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.investadviser.com.ua/rus/investoptions/1234.html

Надійшла до редакції 06.11.2011

УДК 338:339.543(477)

Л. М. Тимошенко, Н. О. Краснікова
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

УЗАГАЛЬНЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ОСНОВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Розглядаються підходи до визначення поняття «економічна безпека», удосконалено її структуру з урахуванням впливу міжнародного середовища. Визначено роль зовнішніх факторів у системі економічної безпеки України.
Ключові слова: економічна безпека держави, зовнішньоекономічна безпека держави, система економічної безпеки, зовнішні фактори.

Рассматриваются подходы к определению понятия «экономическая безопасность», усовершенствована ее структура с учетом влияния международной среды. Определена роль внешних факторов в формировании системы экономической безопасности Украины.
Ключевые слова: экономическая безопасность страны, внешнеэкономическая безопасность страны, система экономической безопасности страны, внешние факторы.

The approaches to the definition of are considered in this article. The structure of the economic security is improved taking into account the influence of the international environment. The role of the external factors in the system of economic security of Ukraine is determined.
Key words: economic security of the country, foreign economic security of the country, system of the economic security, external factors.

Розвиток української держави, обумовлений процесами внутрішньої трансформації економіки країни та впливом загальносвітових глобалізаційних та інтеграційних тенденцій, вимагає активізації наукової думки стосовно національної безпеки держави взагалі та економічної безпеки зокрема. Стан економічної безпеки відображає реальну ситуацію в економіці країни.

Ступінь розвиненості механізму економічної безпеки країни повинен відповідати рівню входження в систему світогосподарських відносин. Актуальність постановки проблеми забезпечення економічної безпеки держави переконливо простежується через усвідомлення стратегічної ролі зовнішньоекономічних факторів для економічного розвитку нашої держави.

Дослідження певних аспектів проблеми економічної безпеки знайшли відображення у працях провідних вітчизняних та зарубіжних науковців Л. Абалкіна, А. Архипової, І. Бінько, А. Большакової, Е. Бухвальд, О. Власюка, В. Гейця, С. Глазьєва, Т. Кочергіна, С. Лазаренко, В. Мунтіяна, О. Олейникова, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Сенчагова та ін. Проте низку теоретичних питань висвітлено недостатньо, вони потребують подальшого дослідження.

Метою статті є узагальнення підходів до визначення економічної безпеки держави та її структури.

За нетривалу історію формування теоретичних засад науки про економічну безпеку українськими та іноземними вченими подано широкий спектр поглядів на поняття «економічна безпека». Лише українськими вченими наведено більше двадцяти визначень цього поняття. У працях початківців цього напряму економічної думки переважають погляди на економічну безпеку як стан, тобто певний бажаний для економіки орієнтир її розвитку.

Так, Г. Пастернак-Таранушенко зазначає, що «економічна безпека – це стан держави, в якому вона забезпечена можливістю створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому та в зростанні добробуту її мешканців» [1, с. 24].

Економічна безпека, на думку В. Т. Шлемко та І. Ф. Бінько, у найбільш загальному вигляді «являє собою такий стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатен задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави» [2, с. 8].

У визначенні російського економіста В. К. Сенчагова акцентується увага на відповідності економічної безпеки державним інтересам. Так, на його думку, «економічна безпека – це стан економіки та інститутів влади, при яких забезпечується гарантований захист національних інтересів, соціальна спрямованість політики, достатній оборонний потенціал навіть при несприятливих умовах розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів» [3, с. 12].

Іншими словами, економічна безпека – це не тільки захищеність національних інтересів, але й готовність та спроможність інститутів влади створювати механізми реалізації та захисту національних інтересів розвитку вітчизняної економіки, підтримувати соціально-політичну стабільність суспільства.

Велика група вчених розглядає економічну безпеку безпосередньо як стан захищеності інтересів економічних суб'єктів. Так, О. С. Шніпко у своєму визначенні наголошує, що «економічна безпека – це стан захищеності життєво важливих інтересів системи від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань та окремих осіб, здатність протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам, зберігати стабільність функціонування та розвитку відповідно до його стратегічних цілей» [4. с. 79].

На наш погляд, одне з найповніших визначень економічної безпеки дав російський учений С.Ю. Глазьєв, на думку якого, це «…стан економіки та продуктивних сил суспільства з точки зору можливостей самостійного забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку країни, підтримки необхідного рівня національної безпеки держави, а також потрібного рівня конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобальної конкуренції» [5, с. 3].

Окремі дослідники при визначенні стану економічної безпеки підкреслюють, що він може бути забезпечений тільки за умови ефективного державного управління. Отже, економічну безпеку розглядають як стан економіки, за якого забезпечується стійке економічне зростання, достатнє задоволення суспільних потреб, ефективне управління, захист економічних інтересів на національному і міжнародному рівнях [6, с. 753]. Під поняття економічної безпеки підводять можливість народного господарства забезпечувати стабільний поступовий розвиток і відповідний захист економічними методами як інтересів окремої людини, так і держави в цілому [7, с. 15].

З позицій ефективності господарського комплексу під економічною безпекою дехто розуміє його найважливішу якісну характеристику, що визначає спроможність до підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення, забезпечувати виробничими ресурсами суб'єкти економіки, а також послідовну реалізацію національно-державних інтересів [8, с. 26].

У військово-економічному аспекті, який превалював на початку створення науки про економічну безпеку, її зміст тлумачили, як «…рівень розвитку економіки, який забезпечує економічну, соціально-політичну та військову стабільність в умовах впливу несприятливих чинників» [9, с. 30].

Знаний на пострадянському просторі економіст Л. І. Абалкін розглядає економічну безпеку як сукупність умов та факторів, що забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність та стійкість, здатність до постійного поновлення та самовдосконалення [10, с. 4].

Існує також думка, що «економічна безпека – це спроможність держави самостійно виробляти та здійснювати власну економічну політику, а також визначати та реалізовувати власні національні інтереси» [11, с. 5].

Підсумовуючи думки про тлумачення категорії «економічна безпека», необхідно зазначити, що як її об'єктивну ознаку залежно від історичного періоду розвитку держави, а також спрямування власних досліджень вчені обирають «інтереси» економічних суб'єктів або держави в цілому. Це породжує певну дискусійність у контексті таких інтересів.

Економічна безпека є динамічною категорією, що перебуває в постійному русі й видозмінюється під дією достатньої кількості соціально-економічних, політичних, соціокультурних та інших факторів. Управління факторами економічної безпеки належить до сфери діяльності державних інститутів і здійснюється в умовах внутрішніх та зовнішніх стосовно національної економіки впливів. Але виокремлювати у визначенні економічної безпеки конкретні, найбільш важливі деструктивні фактори недоречно, оскільки з часом їх вага та перелік може змінитися, а визначення з цієї причини стане некоректним. При цьому вважається необхідним підкреслити можливість держави впливати на рівень економічної безпеки через інструменти державного регулювання.

Таким чином, на наш погляд, економічна безпека є керованим станом національної економіки, що формується в межах економічної політики держави з метою створення умов для забезпечення сталого розвитку з урахуванням внутрішніх та зовнішніх загроз стосовно неї.

Матеріальною основою економічної безпеки є належний рівень розвитку продуктивних сил, а соціально-політичною – високий рівень суспільної злагоди щодо довгострокових цілей соціально-економічного розвитку. Зовнішнім фундаментом економічної безпеки є економічний суверенітет країни, взаємовигідне співробітництво з іншими державами, наявність міжнародних угод, домовленостей та відповідних інституціональних структур. Такий підхід не суперечить змозі держави вільно обирати та здійснювати свою стратегію соціального та економічного розвитку.

Об'єктами економічної безпеки є держава, суспільство, громадяни, підприємства, установи та організації, території, окремі складові економічної безпеки та економічна система в цілому. Основні суб'єкти економічної безпеки, які можуть і повинні в межах своїх можливостей захищати інтереси об'єктів усіх рівнів в економічній сфері, є держава в особі уповноважених державних інститутів, органи місцевого самоврядування, інші господарські організації та окремі громадяни.

Структура економічної безпеки є складною та багатофакторною. Учені дотримуються загальної думки, що економічна безпека є складовою національної безпеки, її фундаментом і матеріальною основою. Але є розходження у поділі національної та економічної безпеки на складові. Ґрунтуючись на аналізі взаємозв'язків між елементами та напрямами системи безпеки, нами запропоновано наступну її складову характеристику та місце в ній понять економічної та зовнішньоекономічної безпеки (рис. 1).

Ми вважаємо, що за ознакою масштабності безпеки можна виділити міжнародну глобальну безпеку, міжнародну регіональну безпеку, національну безпеку та місцеву безпеку. Система національної безпеки, що формується у середовищі міжнародної регіональної та міжнародної глобальної, у свою чергу впливає на формування місцевої. Економічна безпека є складовою національної безпеки держави

поряд з екологічною, військовою, інформаційною, політичною, культурною та кримінальною безпеками.

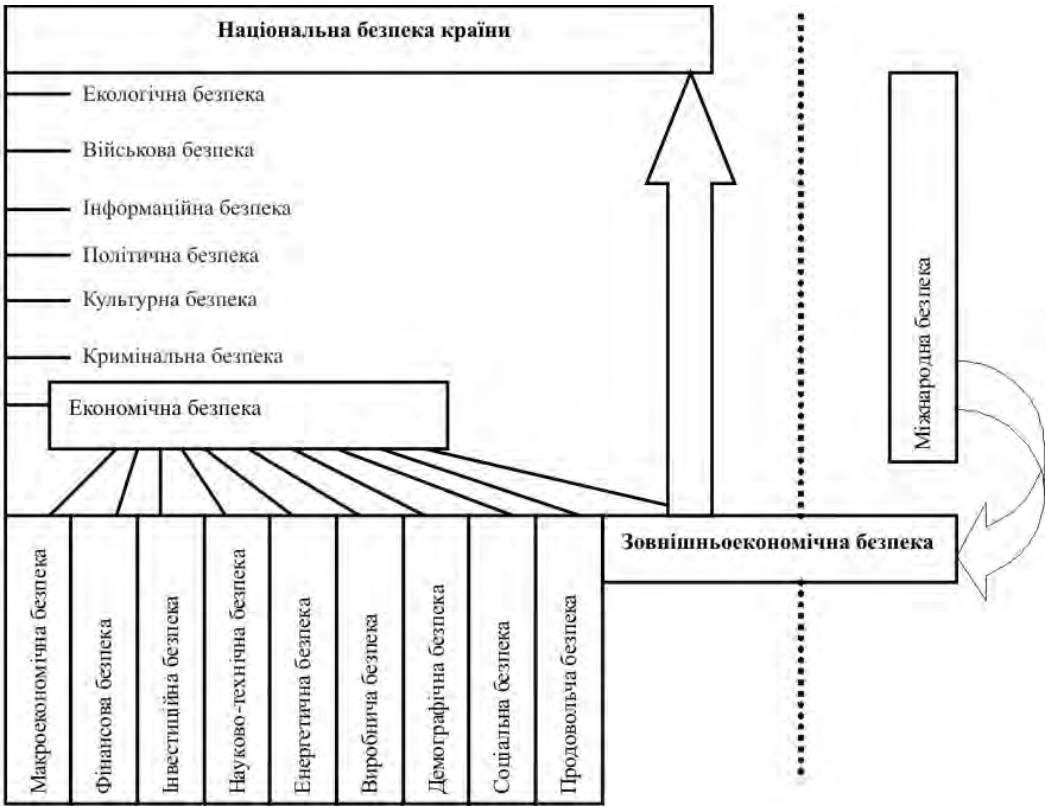


Рис. 1. Складові системи безпеки держави

Національна економічна безпека є комплексною системою, що складається з напрямів: демографічного, соціального, фінансового, інвестиційного, продовольчого, енергетичного, науково-технологічного, зовнішньоекономічного тощо.

Враховуючи зростаючий рівень залежності господарського комплексу країни від зовнішнього середовища, особливе місце в питаннях забезпечення національної економічної безпеки посідає її зовнішньоекономічна складова.

Основоположником теоретичного аналізу проблем зовнішньоекономічної безпеки вважають Ф. Ліста. Він стояв на позиціях того, що вільна торгівля прийнятна для розвинених держав, іншим для розвитку економіки необхідне застосування ввізного «виховного» мита. Таке мито мало бути невисоким та тимчасовим, окрім того, застосовуватися тільки для тих галузей промисловості, що виробляють продукти масового споживання.

Можна стверджувати, що зовнішньоекономічна безпека, з одного боку, є частиною економічної безпеки і одночасно, з іншого, самостійним зовнішнім невід'ємним від її внутрішньої сфери блоком, що взаємодіє з усіма іншими підсистемами національної економічної безпеки.

Зміст зовнішньоекономічної безпеки як складової економічної безпеки полягає в мінімізації збитків держави від дії негативних зовнішніх економічних чинників та створенні сприятливих умов для розвитку економіки шляхом її активної участі у світовому поділі праці, відповідності зовнішньоекономічної діяльності національ-

ним економічним інтересам. У контексті зовнішньторговельної безпеки провідну роль відіграє митно-тарифна політика, яка повинна бути спрямованою на захист національних інтересів і стимулювання торгового співробітництва з іншими країнами.

У системі економічної безпеки В. К. Сенчагов виділяє сім основних блоків, що відповідають її основним категоріям та поняттям: концепція та стратегія національної безпеки; національні інтереси країни в сфері економіки; загрози в сфері економіки; індикатори економічної безпеки; граничні значення індикаторів економічної безпеки; організаційна структура економічної безпеки; правове забезпечення економічної безпеки [3, с. 75–76]. Стратегія національної безпеки держави виступає базовим програмним документом виконавчої гілки влади, який визначає методологічні й концептуальні орієнтири розвитку держави, окреслює загальні механізми втілення життєво важливих національних інтересів. Стратегія національної безпеки України визначає принципи, пріоритетні цілі, завдання та механізми забезпечення життєво важливих інтересів особи, суспільства і держави від зовнішніх та внутрішніх загроз. Стратегія є базою для розробки конкретних програм, проектів, планів та заходів за складовими державної політики національної безпеки та механізмів їх реалізації і розрахована на період досягнення визначених нею цілей. Стратегія економічної безпеки та державна економічна політика – категорії та інструменти державного регулювання економіки – знаходяться у взаємозв'язку та взаємодії один з одним. З одного боку, стратегія економічної безпеки – це частина економічної політики, яка відбиває її стратегічні цільові орієнтири. З іншого боку, оцінки якісних параметрів, що характеризують бажаний стан економіки, визначають обмеження на використання тих методів проведення економічної політики, можливі результати застосування яких спроможні знизити рівень економічної безпеки.

Системне бачення економічної безпеки дозволяє виділити певні фактори впливу, що визначають комплекс умов, критеріїв та показників, організаційних форм та механізмів захисту національної економіки від загроз різного роду в системі національних інтересів. Саме через категорію національних інтересів поєднуються проблеми економічного потенціалу, геоекономічні та геополітичні позиції в сучасному світі. Для визначення національних інтересів необхідним є аналіз поточного стану економіки та виявлення тенденцій розвитку, моделювання і прогнозування соціально-економічного розвитку, корегування заходів державного регулювання з метою досягнення бажаних цілей. Здійсненню економічних інтересів кожної країни завжди стають на заваді певні внутрішні або зовнішні загрози.

На відміну від національних інтересів загрози економічній безпеці є більш диверсифікованими, змінними та не завжди передбачуваними. Система економічної безпеки держави може бути спрямована на запобігання загроз, їх профілактику або ліквідацію. Під запобіганням розуміють діяльність, спрямовану на недопущення здійснення виявлених загроз. Профілактика полягає у впровадженні заходів щодо виявлення, усунення причин й умов загроз. Припинення загроз внутрішньому ринку пов'язане з діяльністю щодо недопущення доведення до кінця загрози, що вже актуалізувалася.

Загрозою економічній безпеці країни є сукупність умов і чинників, які створюють небезпеку життєво важливим інтересам особистості, суспільства, державі, ускладнюють або унеможливлюють реалізацію національних економічних інтересів. Загрозу можна описати за допомогою кількісних та якісних характеристик, притаманних об'єкту, процесу, дії, явищу. Небезпека виступає як потенційна та часто

прихована властивість деяких об'єктів, процесів, дій або явищ довкілля наносити при виникненні певних обставин шкоду іншим об'єктам, процесам тощо, яким теж можуть бути притаманні небезпечні властивості. Об'єктивним джерелом загроз економічній безпеці є обмеженість ресурсів, різний рівень забезпеченості ними держав, а також відмінність в економічних інтересах і механізмах їхньої реалізації.

Наявність джерел загроз створює потенціал для негативних впливів на компоненти економічної системи. Однак конкретна реалізація того чи іншого негативного впливу залежить від уже сформованих особливостей функціонування економічного механізму, від здатності ринкової системи до саморегулювання та існування адекватних механізмів реагування державних структур.

На наш погляд, фактори, які впливають на здатність держави переборювати загрози, можна поділити на 3 групи:

– ті, що практично не підлягають зміні (розмір та географічне положення країни, наявність мінерально-сировинних ресурсів, кліматичні умови);

– ті, що можуть бути змінені протягом довгострокового періоду тільки за наявності і відповідно до стратегії економічного розвитку держави (технологія виробництва, наявність достатніх оборотних коштів, залучення інвестицій у країну, ефективна структура експорту);

– ті, зміна яких відбувається постійно як зовнішній ефект взаємодії різних зовнішньо- та внутрішньоекономічних обставин (зміна курсу національної валюти, розподіл економічних ресурсів).

Таблиця 1. Класифікація загроз економічній безпеці

№	Критерій поділу	Види загроз
1	За джерелом	зовнішні; внутрішні
2	За природою виникнення	політичні, економічні, соціальні, військові, інформаційні, фінансові, екологічні, енергетичні та ін.
3	За відношенням до діяльності в галузі державного управління	об'єктивні – формуються незалежно від цілеспрямованих дій; суб'єктивні – створюються свідомо
4	За вірогідністю настання	реальні – здійснюються незалежно від інших подій, потенційні – реалізуються тільки у випадку формування певних умов
5	За можливістю прогнозування	прогнозовані, непрогнозовані
6	За наслідками	загальні – відбиваються на всій країні або більшості її суб'єктів, локальні – відбиваються тільки на окремих суб'єктах
7	За величиною шкоди	катастрофічні, значні, незначні
8	За тривалістю дії	тимчасові, постійні
9	За можливістю впливу	здоланні, нездоланні

На економічну безпеку впливають негативні фактори (загрози), класифікацію яких надано в табл. 1. На думку деяких фахівців, негативні фактори мають найважчі наслідки в тих сферах економічної діяльності, у яких бракує ефективних механізмів саморегулювання, можливостей мобілізації ресурсів щодо їх запобігання.

Якщо механізм державного регулювання виявляється неадекватним завданню запобігання загроз, то негативний вплив може не тільки реалізовуватися, а й мати мультиплікативний ефект, активно поширюватися в межах певної економічної системи і бути джерелом виникнення нових загроз економічній безпеці.

Відповідно до Закону України «Про основи національної безпеки» [12] виділено такі реальні та потенційні загрози національній безпеці України в економічній сфері:

- істотне скорочення внутрішнього валового продукту (ВВП), зниження інвестиційної та інноваційної активності й науково-технічного та технологічного потенціалу, скорочення досліджень на стратегічно важливих напрямах інноваційного розвитку;
- послаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки;
- нестабільність у правовому регулюванні відносин у сфері економіки, зокрема у фінансовій (фіскальній) політиці держави; відсутність ефективної програми запобігання фінансовим кризам; зростання кредитних ризиків;
- критичний стан основних виробничих фондів у провідних галузях промисловості, агропромисловому комплексі, системах життєзабезпечення; загострення проблеми підтримання в належному технічному стані ядерних об'єктів на території України;
- недостатні темпи відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці;
- критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку;
- нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером та низькою питомою вагою продукції з високою часткою доданої вартості;
- велика боргова залежність держави, критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів;
- небезпечне для економічної незалежності України зростання частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки;
- неефективність антимонопольної політики та механізмів державного регулювання природних монополій, що ускладнює створення конкурентного середовища в економіці;
- критичний стан з продовольчим забезпеченням населення;
- неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, недостатні темпи диверсифікації джерел їх постачання та відсутність активної політики енергозбереження, що створює загрозу енергетичній безпеці держави;
- «тінізація» національної економіки;
- переважання в діяльності управлінських структур особистих, корпоративних, регіональних інтересів над загальнонаціональними.

Більшість із перелічених загроз частково або повною мірою можна віднести до загроз зовнішніх. Контроль за реалізацією Стратегії національної безпеки України здійснюють Президент України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Рада національної безпеки і оборони України в межах їхніх повноважень, визначених Конституцією й законами України.

Правову основу у сфері економічної безпеки України становлять Конституція України, Закон про основи національної безпеки України та інші закони України, міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, а також видані на виконання законів інші нормативно-правові акти.

Мета забезпечення економічної безпеки – ліквідувати або мінімізувати загрози, а також розвинути наявні потенційні можливості поліпшення стану економічної безпеки. Здебільшого ринковий механізм сам створює умови для реалізації цих можливостей, підштовхує економічних суб'єктів до конкретних дій у цьому напрямі. Однак існує низка потенцій, які не можуть бути задіяні, виходячи із законів ринкової економіки. У цьому випадку держава повинна власними заходами підви-

щити економічну безпеку й спрогнозувати їх наслідки. Ефективне забезпечення економічної безпеки держави в кількісному вимірі полягає в підтриманні її на сталому рівні або поступовому підвищенні.

Отже, економічна безпека держави є однією з головних складових національної безпеки країни. Особливе місце в питаннях забезпечення національної економічної безпеки посідає її зовнішньоекономічна складова, враховуючи зростаючий рівень залежності господарського комплексу країни від зовнішнього середовища. Економічна і національна безпеки безпосередньо залежать від зовнішньоекономічної безпеки держави. Таким чином, проблема економічної безпеки має важливий аспект – забезпечення ефективного управління при проведенні зовнішньоекономічної політики держави.

Практичне значення наукових результатів дослідження полягає в уточненні поняття «економічна безпека», що необхідно для усвідомлення постійного впливу інструментів державного регулювання на її рівень.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави. Введення до екосестейту / Г. Пастернак-Таранушенко // Вісник НАН України. – 1994. – № 5. – С. 23–28.
2. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність та напрямки забезпечення: монографія / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.
3. Экономическая безопасность: Производство – Финансы – Банки / [А. И. Архипов, А. Р. Белоусов, В. А. Бобровиков]; под ред. В. К. Сенчагова. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1998. – 621 с.
4. Шнипко О. С. Види і чинники безпеки ієрархічних економічних систем: теоретико-методологічний аспект / О. С. Шнипко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5 (59). – С. 78–85.
5. Глазьев С. Ю. Основы обеспечения экономической безопасности страны – альтернативный реформационный курс / С. Ю. Глазьев // Российский экономический журнал. – 1997. – № 1. – С. 3–16.
6. Экономика: учебник / под ред. А. И. Архипова, А. Н. Нестеренко, А. К. Большакова. – М.: Проспект, 1998. – 792 с.
7. Экономическая безопасность (теория и практика): учебник / под общ. ред. Е. А. Олейникова. – М.: Классика плюс, 1999. – 410 с.
8. Бухвальд Е. Макроаспекты экономической безопасности: факторы, критерии и показатели / Е. Бухвальд, Н. Гловацкая, С. Лазуренко // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 25–35.
9. Пискунов А. П. Военно-экономическая безопасность России на современном этапе / А. П. Пискунов // Военная мысль. – 1995. – № 2. – С. 28–35.
10. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их поражение / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–13.
11. Єрмошенко М. М. Національні економічні інтереси: реалізація і захист / М. М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 1–2. – С. 18-24.
12. Закон України «Про основи національної безпеки України" із змінами і доповненнями, внесеними Законами України» від 15 грудня 2005 року № 3200-IV, від 1 липня 2010 року № 2411-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030964.html

Надійшла до редакції 23.11.2011

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 338.981

В. Є. Власюк
Дніпропетровська державна фінансова академія

ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СФЕРОЮ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Проаналізовано важелі управління фінансовою сферою. Розглянуто основні чинники та інструментарії державного впливу на фінансові процеси. Узагальнено теоретичні моделі управління фінансовим сектором.
Ключові слова: фінансові ресурси, важелі управління, державні фінансові інструменти, фінансова політика.

Проанализированы рычаги управления финансовой сферой. Рассмотрены основные факторы и инструментарий государственного влияния на финансовые процессы. Обобщены теоретические модели управления финансовым сектором.
Ключевые слова: финансовые ресурсы, рычаги управления, государственные финансовые инструменты, финансовая политика.

The levers of financial sphere management are analyzed in the article. Basic factors and tools of state influence on financial processes are considered. Theoretical models of financial sector management are generalized.
Key words: financial resources, management levers, state financial instruments, financial policy.

В умовах економічного спаду, фінансової кризи, що охопила на сьогодні вже не одну країну, в очікуванні інфляційних процесів, держава може і повинна проводити системні заходи державного впливу (регуляції) через систему ефективного управління фінансовою сферою.

Перехід до іншої суспільно-економічної формації, зміни в економічній політиці розвинених країн, нав'язані суспільству споживацька поведінка та втягування в кредитну кабалу – й ще ціла низка інших чинників впливу виявили дуже негативні стійкі дії щодо фінансової, а на сьогодні вже й світової економічної кризи.

Відповідно, дослідження фінансово-кредитної політики як важеля впливу розподільчих відносин у процесах економічних перетворень в економічних процесах стає особливо актуальним, та є визначальним напрямом наукового пізнання.

З другої половині XX ст. різноманітні течії наукового пізнання визначали два вагомі напрями досліджень: 1) аналіз ефекту багатства; 2) проблему розширення поведінського горизонту. Такі підходи спонукали Дж. Тобіна до припущення того, що споживання залежить не тільки від рівня доходу, а й від чистої вартості накопиченого майна, тим самим намічаючи та спрямовуючи напрями емпіричних досліджень на так званий ефект реальних касових залишків [3]. Визначений ефект, тобто вплив реальної вартості ліквідних фінансових активів, що мали індивіди (населення) та який позначався на їх споживчій поведінці, був припущенням, яке розробив та висловив інший науковець – А. Пігу, й був позначений як так званий ефект Пігу [3]. Саме А. Пігу, розробляючи ефект реальних касових залишків, визначив їх основою своєї моделі грошової економіки, яка претендувала на інтегра-

цію з моделлю Дж. М. Кейнса, що трактувалася як модель нерівноваги із неповною зайнятістю, у так звану «класичну» рівноважну модель [3].

П. Самуєльсон і Р. Солоу, досліджуючи взаємозалежності між безробіттям, рівнем цін й інфляцією, модифікували закономірність, яку визначав А. Філліпс, у взаємозв'язок безробіття й темпів зростання цін, тобто інфляцію [3].

Предметом останніх наукових праць є виявлення сучасних закономірностей функціонування ринкового механізму управління фінансово-кредитною системою. Сфера управління фінансами в кризових умовах світової економіки була предметом дослідження В. Геєця [7], І. Осадчої [5], Ю. Радченко [6], В. Трофимової [7], А. Чухно [9; 10]. Концептуальні аспекти проблем фінансового сектору вивчають такі відомі зарубіжні науковці як А. Тоффлер [6], Дж. Стігліц [8].

Необхідність переосмислення існуючих та напрацювання новітніх наукових ідей, моделей та концепцій щодо вміння управляти фінансовими ресурсами пояснюється також і світовою фінансовою кризою, що охопила вже велику кількість країн.

Метою дослідження є виявлення важелів управління фінансами як вагомого інструментарію господарських відносин на основі системного підходу та принципів розвитку фінансового сектору як одного з найбільш значимих чинників формування сталої економіки.

Проведення наукового дослідження покладається на цілу низку чинників, що впливають на обґрунтування та пояснення економічних концепцій, які вже склалися, практичних заходів впровадження сталої фінансово-кредитної політики, але потрібно, у першу чергу, виокремити чотири суттєвих моменти в гальмуванні економічних процесів:

– відсутність теоретичних напрацювань економічного розвитку, розробки наукових концепцій якісних перетворень і стану суспільних відносин в Україні;

– невизначеність національних пріоритетів, невиконання державних програм економічного розвитку;

– необхідність перетворень існуючих владних відносин в економічну владу, як демократичний важіль управління господарством;

– помилки в структурній та інвестиційній політиці, тобто у стратегічному плануванні, яке поки що в Україні не набуло свого сталого прояву.

Видається, що в основі цього чотириєдиного поза своєю сутністю негативного економічного явища лежить ігнорування того чинника, за яким рух матеріальних ресурсів і готової продукції повинен знаходити адекватне відображення в русі фінансових потоків.

Тому вдосконалення управління фінансово-кредитною системою повинно передбачувати синхронний перегляд методів організації руху як матеріальних, так і фінансових ресурсів на двох взаємопов'язаних рівнях: при залученні й розподілі інвестицій та на стадії поточного перетворення фінансових ресурсів із грошової форми у форму матеріально-речову.

На початку нового століття в цілому ряді країн спостерігалася тенденція щодо застосування важелів державного впливу через дерегулювання фінансової системи, що може при нечіткому виконанні управлінських функцій обумовити погане грошове регулювання й грошову пропозицію, які не відповідають потребам економіки, адже надлишок грошей може певною мірою ускладнити небезпечні інфляційні процеси, а нестача грошей спроможна «гальмувати» зростання економіки, перешкоджаючи виробництву та обміну благ і послуг. Необґрунтовані якісні зміни в економічній, фінансовій і монетарній політиці здатні спонукати безперервне збільшення

розриву між накопиченням фінансів та ростом реальної економіки, тобто те, що спостерігалося нещодавно в Україні – іде накопичення фінансів, а економіка країни знаходиться в занепаді.

Навпаки, в умовах світової кризи потрібно більше запроваджувати державні важелі управління фінансовими ресурсами з метою пом'якшення умов господарювання та оздоровлення економічної системи. Наприклад, за допомогою надання підприємцям та підприємствам, які зберігають кваліфікований персонал, державних замовлень, додаткових державних інвестицій, державних кредитів за помірними ставками, делегувати повноваження на певних умовах щодо розпорядження (управління) державними акціями, цінними паперами. Такі стимулюючі заходи державного впливу на пропозицію спонукають до споживчого зростання, що й призведе в кінцевому підсумку до падіння (скорочення) цін й відповідно до зменшення інфляції. Але неминучим наслідком упровадження таких кейнсіанських програм повинен стати дефіцит державного бюджету. Такий дефіцит, на думку Дж. М. Кейнса, не повинен усуватися через проведення додаткової емісії коштів, оскільки емісія сама собою є руйнівною формою інфляції, тому що миттєво поширюється і має значний спектр економічної дії [4]. Вчений вважав більш доцільним застосування іншого впливового засобу, яким він відзначав державні позики, які можливо буде погасити надалі, тоді, коли держава переборе інфляційні хвороби економіки.

Інше теоретичне спрямування державної політики протидії інфляції – неокласичне, що висуває на перший план проведення державного грошово-кредитного регулювання, яке повинно побічно та гнучко впливати на економічну ситуацію [1]. Ця програма припускає проведення трьох системних етапів державної політики:

– на першому етапі проводиться конфіскаційна грошова реформа, націлена на скорочення сукупного попиту шляхом вилучення із обігу «гарячих грошей». Можливе також заморожування заощаджень і доходів;

– на другому етапі пропонується скорочення дефіциту державного бюджету шляхом обмеження соціальних програм, управлінських витрат і дотацій малорентабельним збитковим виробництвам. Одночасно Національний банк проводить тверду політику щодо скорочення грошових коштів в обігу, підвищення ставок кредитів, що відповідно призведе до скорочення інвестиційного попиту. Отже, на перших двох етапах використовуються важелі, які в змозі скоротити сукупний попит;

– на третьому етапі пропонується стимулювання сукупної пропозиції за рахунок проведення стимулюючої податкової політики, лібералізації ринку, запровадження антимонопольної політики, заохочення малого і середнього бізнесу, проведення повної приватизації, широкого залучення іноземного капіталу [1].

Проведення такої антиінфляційної політики буде вимагати значних жертв від держави і населення та ляже тягарем на всю економіку країни. Її реалізація супроводжуватиметься поглибленням економічного спаду, посиленням безробіття, падінням життєвого рівня населення, зростанням соціальної напруги в суспільстві, погіршенням криміналізації в господарській діяльності (наприклад, через рейдерство, «хижацтво»), витоком капіталу за кордон. Наслідки такого лиха особливо відчуваються в країнах із невисоким життєвим рівнем, України зокрема. У таких умовах навіть подолання гіперінфляції не призводить до бажаного результату, тому що падіння попиту настільки знижує місткість ринку, що стає невигідним орга-

нізовувати нове виробництво, через це і організація виробництва нової продукції не знаходить попиту. Уявляється, що для менш розвинених країн не варто рекомендувати проведення такої антиінфляційної політики, тобто ці держави не повинні спиратися на рецепти, здатні різко посилити спад виробництва.

Тому повинні бути розроблені інші комбінації заходів, здатні приборкати інфляцію. Ряд економістів вважають, що варто відмовитися від боротьби з інфляцією будь-якими заходами, потрібно зробити її та інші негативні процеси в економіці «керованими»» [3]. Наприклад, існують пропозиції відмовитися від рестрикційної монетарної та фіскальної політики, яка має прямо впливати на криву сукупної пропозиції. Для цього потрібне використання чітких стандартів, цільове державне фінансування та кредитування, проведення селективної підтримки виробничих галузей, застосування протекціоніських заходів, упровадження елементів політики доходів, що незначно змінюють бюджетну або грошову політику. Запровадження таких варіантів антиінфляційної політики є більш ефективним і не буде негативно впливати на соціальні витрати.

Таким чином, держава в змозі використовувати різноманітні варіанти антиінфляційної політики. Крім того, у її розпорядженні завжди могутній арсенал засобів боротьби з інфляцією. «Суміш» антиінфляційних засобів визначається завданнями антиінфляційної стратегії і тактики, тобто довгостроковою та короткостроковою політикою держави, яка є основоположним чинником проведення сталої економічної політики на певній території, з визначеною кількістю населення [5]. Завданнями державної антиінфляційної стратегії може бути:

– погашення інфляційних очікувань. Переломити психологію споживачів уряд може за рахунок, по-перше, усілякого стимулювання виробництва, застосування антимонопольних заходів, лібералізації цін, ослаблення адміністративного митного контролю тощо; по-друге, за рахунок проведення чіткого, непохитного урядового курсу, який користується довірою в населення й спрямований на поступове викорінення некерованої інфляції. Якщо уряд регулярно повідомляє населенню про рівень інфляції, необхідний при цьому темп зростання грошової маси, сумлінно виконує свої обіцянки, то спрацьовує ефект оголошення (пропагандистський метод);

– виробники і споживачі поступово переконуються в тому, що керівництво країни здатне контролювати ситуацію й домагатися реалізації оголошених цілей. А це сприяє зниженню інфляційних очікувань. Ефект оголошення став дієвим елементом антиінфляційної стратегії в США, Великій Британії, ФРН, де наприкінці століття спостерігалося помітне послаблення інфляційних очікувань;

– введення твердих лімітів на щорічний приріст грошової маси. Цей показник визначається довгостроковим темпом зростання реального виробництва й таким рівнем інфляції, який уряд вважає прийнятним і зобов’язується контролювати. Для того, щоб така грошова політика була дійсно антиінфляційною, зазначений показник необхідно утримувати протягом тривалого часу і, що найважливіше, поза залежністю від стану бюджету, інтенсивності інвестиційного процесу, рівня безробіття тощо.

В обставинах інфляційних очікувань немає і не може бути причин, які б змушували перевищити грошовий ліміт, – тільки керуючись цим постулатом, держава має шанси зупинити інфляцію. Таким чином, в інфляційній економіці грошова політика держави повинна відігравати чільну роль [6]. Відповідну грошову політику

під силу проводити лише банківській системі, очолюваній незалежним від виконавчої влади Національним банком, що має у своєму розпорядженні такі могутні інструменти впливу, як ставки міжбанківського кредиту; норма обов'язкових резервів; операції з державними борговими зобов'язаннями на ринку цінних паперів.

Будучи ринковими, ці інструменти впливу зберігають визначену еластичність цін попиту. І коли зростання попиту гальмується грошовими обмеженнями, їхній вплив випробують і ціни. Тому введення грошових лімітів та їх неухильне дотримання державою в змозі зрештою дійсно призвести до стабілізації інфляційного процесу. Про це свідчить, наприклад, розвиток економіки США та Великої Британії у другій половині 80-х рр. XX ст. [1].

Такі заходи державного впливу в основному проводяться при використанні системного аналізу та опрацюванні емпіричних даних, що відбуваються в динамічній системі, якою є національна економіка.

Використання загальної теорії систем у наукових розробках передбачає застосування певних теоретичних меж, у яких можуть виконуватися спеціалізовані дослідження, що дозволяє встановлювати взаємозв'язки між аналогічними відкриттями й порівнювати напрацювання різнорідних наукових шкіл. Наприклад, дослідження впливів на грошові обмеження у високомонополізованому господарстві, яким був СРСР, де домінував державний сектор і де були практично відсутні ринкові інструменти, набагато складніше. У такій економіці, наприклад, негайне встановлення твердих лімітів на приріст грошової маси викликає не стільки стабілізацію цін, скільки лавиноподібне скорочення обсягів виробництва. Це означає, що проведення антиінфляційної грошової політики повинно здійснюватися поступово, паралельно із заходами роздержавлення економіки, її демонополізацією, розвитком ринкової інфраструктури, скороченням бюджетного дефіциту, і з перспективою його повної ліквідації. А таке завдання можливо вирішити шляхом збільшення доходів і зменшенням державних витрат, що краще проводити у відкритій економіці. Більш значимим є другий варіант. Закручування податкового пресу в кращому випадку може принести лише одномоментний бездефіцитний результат. Адже в довгостроковому плані така політика зазвичай обертається підривом стимулів до праці та інвестування, уповільненням економічного розвитку, що відповідно визначає скорочення надходжень до державного бюджету. Таким чином, антидефіцитні й антиінфляційні заходи державного впливу, які спираються на застосування важелів оподаткування, у принципі обмежені. Звідси основне навантаження при проведенні визначених заходів державного впливу може покладатися, наприклад, на зменшення державних витрат. Варто враховувати, що скорочення бюджетних асигнувань – складний процес, який потребує тривалого часу на його виконання. Ніякі масштабні одномоментні дії щодо скорочення тих або інших статей бюджету будуть неприпустимими через те, що раптова відмова держави від виконання своїх економічних зобов'язань перед населенням в особі громадян, підприємців, підприємств може викликати чималі втрати, серед яких банкрутство підприємств, масове безробіття, істотне зниження життєвого рівня населення тощо. Тому здійснення протиінфляційних заходів вимагає проведення попередньої оцінки можливих негативних наслідків такої політики та можливість їх своєчасної координації [1]. Головним напрямом у скороченні бюджетних витрат та подолання його дефіциту повинно стати поступове згортання фінансування тих видів діяльності, які цілком можливо передати (перекласти) на саморегулюючі дії ринкової системи. Йдеться про припинення втручання держави, наприклад, в інвестиційний процес приватного капіталу, зменшення обсягів бюджетних капіталовкладень у нерентабельне вироб-

ництво, скасування необґрунтованих дотацій та субсидій, часткову приватизацію й утворення альтернативних приватних закладів охорони здоров'я, пенсійного забезпечення, освіти тощо.

Боротьба з бюджетним дефіцитом повинна вестися в межах єдиної антиінфляційної стратегії держави, підкріплюючись для цього іншими елементами, до яких можна зарахувати: державне стимулювання НТП, структурну перебудову економіки, орієнтацію спрямування інвестиційних потоків на сектори економіки, що забезпечують товарами споживчий ринок [6].

Домагаючись скорочення бюджетного дефіциту, державні органи підходять до проблеми інфляції з боку попиту, запроваджуючи інструменти впливу, якими намагаються відрегулювати його таким чином, щоб зняти інфляційну нерівновагу ринків. Коли ж держава допомагає проведенню структурних перетворень в економіці, то вона наступає на інфляцію через товарну пропозицію.

Використовуючи податкові та кредитні інструменти, державні органи допомагають розширити продажну пропозицію наукомістких, інноваційних, сучасних та технічно оздоблених товарів і послуг (наприклад, побутової електроніки, засобів зв'язку та інформації тощо), таким чином формуючи розвиток нових динамічних ринків. Приріст пропозиції, компенсуючи надлишковий попит, впливає на ціни, гальмує інфляцію. Невипадково, напевно, країни, що знаходяться на передових рубежах впровадження сучасного НТП, наприклад, Японія, належать і до числа тих держав, де інфляція надійно контролюється та не являє вже серйозної загрози для економіки.

Такими заходами можливо послабити впливи на національну економіку зовнішніх інфляційних імпульсів. Особливо тих, з якими пов'язують переміщення через кордони так званих спекулятивних капіталів. Оскільки рух капіталів, особливо в умовах глобалізації, одержує концентроване вираження в сальдо платіжного балансу, то необхідно зняти його інфляційний ефект.

Можна припустити, що сальдо платіжного балансу позитивне, тобто в конкретній країні відзначається чистий приплив капіталів з-за кордону. Такі капітали, по-перше, проникають до банківської системи й почасти переводяться в національну валюту, перетворюючись, припустімо, у короткострокові кредити, де здобувають ліквідну форму, поповнюючи запас грошей в економіці. По-друге, частину капіталів одержує (приймає) уряд, який бере грошові кошти в борг за кордоном, надаючи свої боргові зобов'язання. Таким чином, виявляються інфляційні ефекти, які можуть бути наявні в певної держави. При виникненні відповідних ситуацій Національний банк спроможний істотно розширити обсяг продажів державних цінних паперів для того, щоб зменшити грошову масу, яка зросла, та перенаправити її визначену частину до централізованих резервів [9].

Як протиінфляційний засіб може використовуватися механізм підвищення курсу національної валюти, як це впроваджувалося в Україні у 2005 р., але це не принесло відповідних позитивних зрушень. Проведення таких заходів повинно, як сподіваються, викликати зниження цін на товари і послуги, які ввезені з-за кордону, що підштовхне до зниження загального рівня цін в економіці. Проте, потрібно вказати й на неабияку суперечливість застосування такого роду регулювання, адже тенденція щодо зниження імпортних цін супроводжує, відповідно, подорожчання експорту, тобто підприємствам, налаштованим на експорт, стає все складніше пробиватися на зовнішні ринки. Таким чином і визначаються основні риси антиінфляційної стратегії, яку впроваджують на державному рівні.

Висновки. У сучасних умовах господарювання панує сфера обігу, а не проблеми виробництва. Основою зростання світової економіки все більшою мірою є спонукання до необмеженості існуючих або створення нових величин всіляких потреб, які ґрунтуються на біржових спекуляціях чи застосуванні надуманих фінансових інструментів, що призводить до все більшої дематеріалізації економічних відносин.

Світова фінансова криза не тільки оголила недоліки нинішньої економічної моделі, вказавши на «неетичну» поведінку представників фінансового сектору, а й виявила «ерозію» довіри до фінансових інституцій, які в гонитві за прибутком перейшли межу між «творчими», як їх нещодавно назвав нобелевський лауреат Дж. Стігліц, прийомами бухгалтерського обліку і «бухгалтерськими махінаціями» [8].

Надмірне цілепокладання на фінансову сферу, посилення її значущості в управлінні економічними процесами обумовило перекоси в організації економічних відносин, визначило її вседозволеність та встановило «зелене світло» фінансовим маніпуляціям. Така політика вже обумовила банкрутство багатьох фінансових систем, а на черзі – масштабне банкрутство деяких урядів та розвал соціального забезпечення, що проявляється через так зване «реформування» системи охорони здоров'я та пенсійної системи.

Тому важливим видається вміння держави взяти на себе процеси управління різнорідними фінансовими ресурсами та системній організації фінансового сектору, що забезпечить ефективність обігу фінансових потоків й перерозподіл капіталу між галузями національної економіки.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Власюк В. Є. Важелі управлінських впливів на проведення фінансово-кредитної політики: монографія / В. Є. Власюк. – Д.: ДНУЗТ, 2006. – 268 с.
2. Джонсон Р. Системы и руководство (теория систем и руководство системами) / Р. Джонсон, Ф. Каст, Д. Розенцвейг. – М., 1971. – 648 с.
3. История экономических учений: учеб. пособ. / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М.: ИНФРА–М, 2002. – 784 с.
4. Кейнс Дж. М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, відсотку та грошей / Дж. М. Кейнс. – К.: Либідь, 1999. – 190 с.
5. Осадчая И. Постиндустриальная экономика: меняется ли роль государства? / И. Осадчая // Экономика и международные отношения. – 2009. – № 5. – С. 31–42.
5. Радченко Ю. Ноосферна модель виробництва проти індустріальної: на початку філогенетичного розгалуження / Ю. Радченко // Економіст. – 2010. – № 6. – С. 4–9.
6. Трофимова В. В. Концепція сталого розвитку як основа постіндустріальних моделей розвитку / В. В. Трофимова // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 8. – С. 33–38.
7. Стиглиц Д. Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Д. Стиглиц. – М.: Эксмо, 2011. – 346 с.
8. Чухно А. А. Поєднання процесів індустріального і постіндустріального розвитку / А. А. Чухно // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 14–28.
9. Чухно А. А. Поєднання процесів індустріального і постіндустріального розвитку / А. А. Чухно // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 15–35.

Надійшла до редакції 14.11.2011

УДК 330.322:339.72

С. О. Гапоненко
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ЯК СКЛАДОВОЇ СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті проаналізовано сучасний стан і вади фінансово-бюджетної системи України, показано діалектику фінансово-бюджетних змін у країні починаючи з 1992 року, визначено засади та напрями трансформації вітчизняної фінансово-бюджетної системи з огляду на необхідність впровадження сучасної моделі сталого соціально-економічного розвитку України.
Ключові слова: фінансово-бюджетна система, соціально-економічний розвиток, сталий розвиток.

В статье проанализированы современное состояние и недостатки финансово-бюджетной системы Украины, показана диалектика финансово-бюджетных изменений в стране начиная с 1992 года, определены принципы и направления трансформации отечественной финансово-бюджетной системы с учетом необходимости внедрения современной модели устойчивого социально-экономического развития Украины.
Ключевые слова: финансово-бюджетная система, социально-экономическое развитие, устойчивое развитие.

The modern state and defects of financial and budgetary system of Ukraine are analyzed in the article, dialectics of financial and budgetary changes in the country is showed since 1992, principles and directions of domestic financial and budgetary system transformation are determined taking into account the necessity of introduction of modern model of steady social and economic development of Ukraine.
Key words: financial and budgetary system, social and economic development, steady development.

Призначення фінансово-бюджетної системи, яка є відображенням і органічною складовою економічної моделі розвитку країни, полягає не лише у розподілі коштів та забезпеченні видаткової частини бюджету для виконання державою своїх функцій, а й у сприянні досягненню стратегічної мети розвитку національної економіки. У більшості економічно розвинутих країн такою метою є зростання добробуту всіх членів суспільства. Таким чином, необхідне чітке визначення обґрунтованих засад для стійкого економічного зростання в середньостроковій перспективі, що базується на забезпеченні пропорційного, збалансованого розвитку секторів економіки та дотриманні рівноваги між соціально-економічними та суспільно-політичними потребами громадськості.

Фундаментальні та прикладні дослідження, присвячені проблемам оподаткування, містяться в наукових працях багатьох зарубіжних, у тому числі російських, авторів: Н. Калдор, А. Лаффер, Р. Масгрейв, Дж. Мірліс, С. Сендфорд, Дж. Слемрод, М. М. Алексеєнко, Б. Г. Болдирєв, І. В. Караваєва, С. Д. Надєждіна, Л. П. Павлова, В. Г. Пансков, І. Т. Посошков, Д. Г. Чернік, Т. Ф. Юткіна та ін. Заслуговують на увагу публікації українських учених В. Л. Андрущенка, О. Г. Білорус, Б. В. Буркинського, О. Д. Василика, М. А. Голубець, С. В. Дорогунцова, Т. І. Єфименко, Ю. Б. Іванова, М. І. Крупки, І. О. Луніної, В. М. Мельника, П. В. Мельника, В. М. Опаріна, В. Г. Поліщук, В. М. Федосова, О. П. Чернявського, В. Я. Шевчук, С. І. Юрія та ін.

Мета статті – окреслити основні риси української фінансово-бюджетної системи та визначити напрями її трансформації в контексті формування сучасної моделі сталого соціально-економічного розвитку України.

У наш час в Україні продовжується формування фінансової і бюджетної системи, розпочате після проголошення незалежності. Цей процес є складним, тривалим

і суперечливим. Про це свідчить велика кількість законів, розпоряджень та наказів із приводу реформування бюджетної ситуації в Україні. В умовах економічної нестабільності обґрунтована структуризація фінансово-бюджетної системи істотно впливає на ефективність національної економіки.

Будівництво незалежної держави неможливе без створення власної фінансово-грошової системи. При провідній ролі Національного банку України в напрямі демонополізації виробництва з метою поліпшення існуючих економічних відносин сформовано широку мережу банківських установ. Введено національну грошову одиницю. Проте демонополізація фінансової системи, небачене швидке розширення мережі комерційних банків відбувалося стихійно, без належної законодавчої бази і надійного контролю з боку держави. У результаті сфера банківської діяльності створила умови для численних зловживань. Постійний випуск не підкріплених реальними товарами грошей (емісія) упродовж 1992–1995 рр. набуває некерованого характеру і приводить до гіперінфляції. Силові методи монетарної політики 1996–1999 рр. в умовах безперервного спаду виробництва приводять до кризи неплатежів, хронічних невиплат заробітних плат і пенсій.

Прийняття Бюджетного кодексу у 2001 р. – це значна подія у становленні відносин, що складаються з приводу формування бюджету використання, його коштів та контролю за їх використанням. Але прийняття Бюджетного кодексу України не вирішило всіх проблем фінансової та бюджетної системи [2].

Показником кризи системи державних фінансів стала деформація податкової системи. Колосальна кількість і розміри платежів зрештою приводили, з одного боку, до штучного згортання виробничої і комерційної діяльності, а з іншої – до тінізації економіки. Велика кількість комерційних структур всіляко ухилялася від сплати податків, приховувала доходи. Не допомагало і формування багатотисячної армії податкових інспекторів, обов'язкове введення касових апаратів.

Податковий кодекс ухвалено 02.12.2010 та офіційно опубліковано 04.12.2010. Переважна більшість норм цього законодавчого акту, за винятком окремих його частин, набрала чинності з 01 січня 2011 року. Завдяки Податковому кодексу України платники податку на прибуток з 1 квітня 2011 року сплачують податок за ставкою 23 %. До 2014 р. ставку податку на прибуток планується знизити до 16 %. Ставку податку на додану вартість з 20 % буде знижено до 17 % з 1 січня 2014 року.

Більшість положень Податкового кодексу спрямовано на підвищення інвестиційної складової діяльності платників податків, стимулювання використання в господарській діяльності енергозберігаючих технологій та унеможливлення застосування найбільш поширених схем ухилення від оподаткування, які мали місце до цього часу. Також прогнозовано, що нові податкові норми стимулюватимуть надходження прямих іноземних інвестицій, вирішать питання автоматичного відшкодування податку на додану вартість та забезпечать стратегічне планування підприємницької діяльності [1].

З початком нового року відбулися зміни, що стосуються запровадження автоматичного бюджетного відшкодування податку на додану вартість; подання великими та середніми підприємствами податкових декларацій в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису, що сприятиме зменшенню впливу людського фактора на ухвалення рішень у процесі адміністрування податків; часткове скорочення термінів, проведення перевірок. Крім того, Податковим кодексом запроваджено проведення таких перевірок як фактичні, що проводяться за місцем здійснення господарської діяльності платника без попередження. Погашення податкового боргу за рахунок стягнення коштів з рахунка платника

податків або за рахунок майна в Податковому кодексі передбачено виключно в судовому порядку.

Сучасний період економічного розвитку України засвідчує скорочення державного бюджетного фінансування інвестиційного процесу. Масштаби міжнародного економічного співробітництва та розміри іноземних інвестицій залишаються недостатніми і не відповідають потребам економіки України.

За даними Державної служби статистики України, протягом останніх років знижуються темпи росту інвестицій в основний капітал, за січень-вересень 2010 р. освоєно (використано) інвестицій в основний капітал близько 84 млрд. грн., при цьому частка освоєних інвестицій у нематеріальні активи в цьому періоді складає лише 4 % загального обсягу капітальних інвестицій; ступінь зносу основних засобів перевищує 60 %, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну на 01.10.2010 склав близько 42,5 млрд. дол. США.

Внаслідок таких тенденцій відновлюється попередня експортоорієнтована модель економічного зростання, знижуються позиції України в суверенних кредитних рейтингах, звужується доступ вітчизняних компаній до кредитних боргових ресурсів, погіршується інвестиційний клімат в Україні.

Держава, використовуючи фінансові методи, може регулювати темпи і пропорції розвитку окремих галузей економіки. Для цього використовується насамперед податковий механізм. Надаючи податкові пільги, вона сприяє збільшенню власних фінансових ресурсів підприємств, розширенню їхніх фінансових можливостей. Здійснюючи регулювання темпів розвитку певних галузей економіки, держава може створювати сприятливий інвестиційний клімат для залучення зовнішніх джерел фінансування, а також ресурсів банківської системи та населення. Сприятливий інвестиційний клімат можна запроваджувати, зокрема, шляхом надання привілеїв в імпорті, створення офшорних зон, технополісів, спеціальних економічних зон тощо. Найзначніші можливості щодо використання фінансів підприємств для розвитку економіки закладено в удосконаленні організації та управління на самих підприємницьких структурах. Адже управління фінансовими ресурсами безпосередньо на підприємствах має досить слабку методичну й організаційну забезпеченість. В Україні немає досвіду управління фінансами підприємств на рівні виробничої структури в умовах ринку.

Створення повноцінного фінансового ринку потребує прискореного розвитку ринку кредитів і ринку грошей. Надалі ці напрями матимуть сприятливі умови для вдосконалення й активніше впливатимуть на стабілізацію фінансового стану в державі. Функціонування кожної зі складових фінансової системи держави можливе лише за умов чіткого законодавчого урегулювання їхньої взаємодії та якщо вони доповнюють одна одну. Так, наприклад, при недоліках в організації фінансової діяльності підприємницьких структур, їхньої збитковості зменшуються надходження до бюджетної системи, централізованих позабюджетних фондів, страхових і резервних фондів. Це звужує фінансові можливості держави, зумовлюючи дефіцит бюджету. Дефіцит бюджету може призвести до зростання інфляції і державного боргу, що негативно позначиться на діяльності всіх учасників фінансового ринку.

Щодо фінансової безпеки малого і середнього бізнесу, і в тому числі економіки України, то вона розвивалася і розвиваються під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників, сукупна дія яких поки що недостатньо впливає на формування нових економічних відносин, на зміцнення фінансового стану суб’єктів господарювання, особливо на малий і середній бізнес. Варто зазначити, що економіка дедалі більше залежить від бізнесу, тобто економічна діяльність спрямована на отримання при-

бутку. Отже, фінансова система є життєво важливою в економіці та суспільства та виступає запорукою нормальної життєдіяльності.

Державне фінансове регулювання трансформаційної економіки зумовлено тим, що процес перетворення соціально-економічних відносин в Україні супроводжується невизначеністю функціональної ролі держави. Між тим, досвід і практика економічно розвинутих країн свідчить, що процеси розробки бюджетно-податкової, грошово-кредитної політики не можуть бути здійснені без активного, послідовного та спрямованого на сталий розвиток втручання держави. В Україні саме бюджет (як загальнодержавний, так і його місцеві частини) виконує роль основного регулятора цих процесів. Як фінансовий план він має передбачити виконання всіх функцій держави на загальнодержавному і місцевих рівнях – економічної, соціальної, управлінської, військової, міжетнічної, судової, міжнародної тощо [3].

Базуючись на основних ідеях і принципах, декларованих на конференції ООН з питань навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992), Україна вважає доцільним перехід до сталого розвитку, при якому забезпечується збалансоване вирішення соціально-економічних завдань, збереження сприятливого стану навколишнього середовища і природно-ресурсного потенціалу з метою задоволення життєвих потреб нинішнього і майбутніх поколінь.

Сталий розвиток – це процес розбудови держави на основі узгодження і гармонізації соціальної, економічної та екологічної складових з метою задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь. Основою сталого розвитку є паритетність відносин у тріаді людина – господарство – природа. Сталий розвиток узагальнює в собі процес виживання і відтворення генофонду нації, активізацію ролі кожної окремої людини в суспільстві, забезпечення її прав і свобод, збереження навколишнього природного середовища, формування умов для відновлення біосфери та її локальних екосистем, орієнтацію на зниження рівня антропогенного впливу на природне середовище й гармонізацію розвитку людини в природі [4].

Національна стратегія сталого розвитку України має бути постійно діючою, координованою, циклічною і спиратися на широку підтримку громадськості, ділових кіл, академічної науки. Вона повинна містити аналіз політики, планів дій, імплементації, а також моніторинг, регулярний огляд і оцінку.

Світовий досвід показує, що немає й бути не може єдиного заданого підходу, єдиної формули, за якою має будуватися національна стратегія сталого розвитку. Кожна країна самостійно визначає як найефективніше підійти до підготовки й імплементації власної національної стратегії сталого розвитку, беручи до уваги політичні, історичні, культурні, екологічні обставини.

Що ж до України, то перспективи реалізації тут принципів сталого розвитку не можна розглядати у відриві від здійснюваних у державі ринкових реформ. Перехід до сталого розвитку як країни загалом, так і окремих її регіонів, має відбуватися в тісному взаємозв’язку з радикальною структурною і техніко-технологічною перебудовою суспільного виробництва на основі прискорення темпів НТП, зокрема в напрямі всебічної екологізації не лише базових галузей економіки, а й усіх сфер людської діяльності. Усе це має бути враховане в розроблюваній Національній стратегії сталого розвитку.

Послідовне проведення реформ дасть змогу задіяти додаткові джерела економічного зростання, пов’язані з впровадженням інновацій та комерціалізацією результатів наукових досліджень, і побудувати «економіку знань». На сьогодні перешкодою для проведення реформ є фізично і морально застарілі виробничі потужності, низький рівень менеджменту, недосконала система підготовки кадрів та

низка інших вагомих чинників, які необхідно усунути або негативний вплив яких потрібно зменшити.

Основну роль при цьому повинно відігравати вдосконалення системи державного управління соціально-економічним розвитком держави. Високий ступінь відкритості економіки, її залежність від багатьох зовнішніх факторів впливу вимагають адекватно і своєчасно реагувати на глобальні прояви внутрішньої нестабільності, викликані системними диспропорціями.

Забезпечення успішного соціально-економічного розвитку за таких умов можливе лише шляхом переходу до стратегічного управління. Запровадження системи стратегічного планування як основної функції управління полягає в розробленні та послідовному виконанні збалансованих і пов'язаних між собою довго-, середньо- та короткострокових програм, планів і прогнозів економічного та соціального розвитку. При цьому систему таких програмних та прогнозних документів, показники яких переважно мають не директивний, а індикативний характер, потрібно розглядати виключно як інструмент реалізації економічної та соціальної політики держави.

Упровадження державного стратегічного планування буде забезпечено поетапно і базуватиметься на чіткому розподілі повноважень та відповідальності органів виконавчої влади, а також, починаючи з 2013 р., – на гармонізації середньострокового економічного та бюджетного планування з використанням єдиної системи показників кінцевих результатів діяльності органів виконавчої влади. Основою нової системи програмних документів з питань розвитку держави повинні стати довгострокова стратегія соціально-економічного розвитку та середньостроковий план дій з її реалізації [1].

Розроблення та прийняття у поточному році Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2012 рік стане апробацією нових підходів до державного планування з метою переходу до системи «управління, орієнтованого на результат». Відповідно до Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» проект Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2012 рік розробляється щороку та подається до Верховної Ради України разом з проектом Державного бюджету України на відповідний рік. Тим більше, що необхідно визначити ступінь ефективності та недоліки нової податкової системи, пенсійної реформи тощо в межах одного планованого року.

Україна може забезпечити перехід до сталого розвитку виключно шляхом ефективного використання всіх видів ресурсів, структурно-технологічної модернізації виробництва, використання творчого потенціалу суспільства для розбудови і процвітання держави.

Визначення шляхів забезпечення сталого розвитку держави повинно ґрунтуватися на формулюванні стратегічних цілей державотворення з урахуванням реалій сьогодення, тенденцій розвитку світового співтовариства, місця і ролі України в Європі та світі.

Отже, до висновків можна зарахувати таке. Одним із головних завдань трансформації фінансової системи є підвищення її ефективності, яке має відчути кожний громадянин, тому що реформи тільки заради певних змін нікому не потрібні, бо головним їх спрямуванням повинно стати зростання добробуту населення на засадах цілеспрямованої політики доходів і зайнятості.

Виконання Програми дасть змогу задовольнити суспільні потреби з урахуванням обмеженості ресурсів держави та збалансувати соціально-економічний розви-

ток територій, ґрунтуючись на системі балансів і узагальнюючих показників кінцевого результату, що є директивними для державного сектору і орієнтовними (індикативними) для приватного сектору та громадськості.

Останні роки продемонстрували, що в Україні є значний національний потенціал для прискорення темпів переходу до сталого розвитку. Основні складові цього потенціалу – перш за все високоосвічені спеціалісти і загальний рівень освіти населення для сприйняття ідей і принципів сталого розвитку. Необхідно лише організувати широке інформування населення і навчання управлінського персоналу за спеціальними програмами навчання із сталого розвитку.

Основна суть стратегії економічного та соціального розвитку України полягає в реалізації чітко окресленого завдання: прискорене виведення економіки на траєкторію стійкого зростання через глибокі структурні зміни та поглиблення курсу ринкових реформ, активну і послідовну соціальну політику. У цій формулі сконцентровано не лише переконаність у можливості позитивних зрушень, реальних і відчутних змін уже в найближчій перспективі, а й сподівання на зміцнення нашої держави, її прилучення до надбань сучасного європейського і світового цивілізаційного розвитку. Україна має все необхідне для того, щоб такі сподівання стали реальністю.

Важливе значення для трансформаційної економіки має визначення пріоритетів фінансової політики, її ідеології та стратегії. Саме стратегія фінансової політики держави дає змогу переступити через суперечності сьогодення і визначити перспективи України в формуванні моделі сталого економічного розвитку національної економіки.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Державна програма економічного і соціального розвитку України на 2010 рік (Антикризова програма) // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=37456
2. Шевчук В. Я. Макроекономічні проблеми сталого розвитку / В. Я. Шевчук. – К.: Геопринт, 2006. – 200 с.
3. Білорус О. Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток: (Системні маркетологічні дослідження) / О. Г. Білорус, Ю. М. Мацейко. – К.: МАУП, 2005. – С. 474–491.
4. Програма дій «Порядок денний на XXI століття»: Ухвалена конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (Саміт «Планета Земля», 1992 р.): пер. з англ. – 2-ге вид. – К.: Інтелсфера, 2000. – 360 с.
5. Аналітична записка щодо стану виконання Державного бюджету України за І квартал 2010 року [Електронний ресурс] // Офіційне Інтернет-представництво Президента України, 09.04.2010. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/news/16877.html

Надійшла до редакції 16.11.2011

УДК 338.46

А. П. Дучинський
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ

Досліджено сутність механізмів розвитку ринку банківських послуг за умов трансформації світової економіки, охарактеризовано напрями державного регулювання ринку банківських послуг.
Ключові слова: ринок банківських послуг, регулювання ринку банківських послуг.

Исследована сущность механизмов развития рынка банковских услуг в условиях трансформации мировой экономики, охарактеризованы основные модели государственного регулирования рынка банковских услуг.
Ключевые слова: рынок банковских услуг, регулирование рынка банковских услуг.

The article examines the nature mechanisms of the development of the banking services market in terms of transformation of the world economy. We characterize also the basic models of government regulation of the banking services market.
Key words: the banking services market, regulation of the banking services.

В останні десятиліття у вітчизняній економіці стрімко розвивається ринок банківських послуг. Виконання банківською системою властивих їй функцій неможливе без ефективної взаємодії з державою. Це означає, що дослідження механізмів розвитку ринку банківських послуг є нагальною проблемою в умовах формування сприятливих умов для ефективного функціонування національного фінансового ринку.

Особливої актуальності зазначені процеси набувають в умовах світової фінансово-економічної кризи, яка засвідчила, що виключно ринкове саморегулювання не в змозі сформувати економічну систему, здатну адекватно реагувати на кризові та депресивні явища та опиратися їм.

Зазначені проблеми привертають увагу відомих вітчизняних і зарубіжних економістів В. Базилевича, О. Васюренка, В. Вітлінського, А. Гальчинського, В. Геєця, І. Лютого, В. Міщенка, А. Мороза, М. Савлука та ін. Проблеми стабілізації грошово-кредитної системи, забезпечення економічного зростання, подальшого розвитку трансформаційних економік в умовах глобальних криз посилює необхідність подальших наукових пошуків у цій сфері.

Метою статті є дослідження механізмів розвитку банківських послуг у трансформаційній економіці України, з'ясування ролі банківського капіталу в забезпеченні інвестиційної діяльності економічних суб'єктів.

Аналіз економічної літератури засвідчує, що механізм розвитку ринку банківських послуг у сучасній ринковій економіці є системою економічних, організаційних, правових методів впливу на діяльність економічних суб'єктів, зокрема й інвестиційну.

Банки та небанківські інститути надають різні фінансові послуги для задоволення потреб споживачів. Спостерігається тенденція зближення банків із зазначеними компаніями для здійснення операцій з цінними паперами та ін.

Сьогодні активізуються небанківські інститути: фінансові та страхові компанії, кредитні спілки, недержавні пенсійні фонди, ломбарди, інші кредитни установи. Загальні активи фінансових установ за 2009–2010 рр. зросли на 9,2 %. Якщо темпи приросту активів кредитних спілок, інших кредитних установ отримали від'ємні значення, то активи страхових та фінансових компаній, ломбардів зазнали поміт-

ного зростання. Серед сегментів ринку небанківських фінансових послуг страховий ринок за обсягом активів посідає перше місце. Його частка в загальних активах досягла 45,2 млрд. грн. (64,8 % від усіх активів), що на 7,8 % перевищує відповідний показник 2009 року. Загальна кількість страхових компаній наприкінці 2010 р. становила 456 одиниць, що на 6 одиниць перевищує показник попереднього року [1].

Починаючи з 90-х років XX ст., спостерігається еволюція механізмів регулювання, викликаних появою глобальних фінансово-кредитних інституцій та організацій [2].

У сучасних умовах регулювання ринку банківських послуг здійснюється на трьох основних рівнях: глобальному, національному, регіональному. На глобальному рівні воно відбувається за рахунок впливу міжнародних економічних організацій (Банку міжнародних розрахунків, Групи Світового банку, Міжнародного валютного фонд (МВФ), Міжнародного банку реконструкції і розвитку (МБРР)) на діяльність національних економічних суб'єктів, у тому числі інвесторів і реципієнтів. На національному відображається в зовнішньоекономічній політиці держави. На регіональному – знаходить прояв у функціонуванні, формуванні відповідної політики інтеграційних утворень окремих країн.

Дослідники відмічають, що механізми розвитку ринку банківських послуг за умов трансформації світової економіки є складними, заснованими на суперечливій взаємодії нерегульованих ринків, на яких діяльність учасників ринку регулюється законами, прийнятими державою; саморегулювання, яке здійснюється шляхом взаємодії учасників відповідного ринку без втручання держави та регламентованого регулювання, за якого управлінський орган встановлює для учасників ринку спеціальні правила та контролює їх виконання [3].

В умовах глобалізації економічних відносин розвиток ринку банківських послуг знаходиться у сфері особливих інтересів держав світу у зв'язку із загостренням проблем забезпечення економічної безпеки національних економік. Однією з тенденцій розвитку сучасних фінансових ринків поряд із загальною лібералізацією економічних процесів є посилення державного регулювання. Країни мають знаходити компроміси між необхідністю забезпечення безпеки і стабільності та економічним зростанням, економічною та соціальною ефективністю.

Аналізуючи суттєві системні вади, притаманні діяльності впливових міжнародних структур, економісти звертають увагу на такі проблеми:

– недемократичний спосіб просування ліберальних глобалістських принципів;

– нав'язування типових схем економічної політики та нехтування національною специфікою господарського розвитку;

– прийняття рішень, спрямованих на захист інтересів транснаціональних компаній та правлячих еліт;

– бюрократизація діяльності, надмірна формалізація процесів прийняття рішень, інституційна інертність тощо [3, с. 326; 5; 11].

Діяльність МВФ протягом останнього часу спрямована не на регулювання міждержавних валютно-фінансових відносин, а на консультування країн, що розвиваються і отримують кредити. МВФ може наполягати на тому, щоб уряд, який потребує фінансової допомоги, обмежив кредитування та зменшив державні видатки, мінімізував заробітну плату та можливості працевлаштування населення, девальвував національну валюту, скоротив програми соціального забезпечення тощо [3].

Дослідники виокремлюють такі найважливіші функції державного регулювання ринку банківських послуг:

– організаційну, спрямовану на досягнення економічної стабільності шляхом створення певних правил, якими банківські інститути будуть керуватися, реалізуючи свою політику;

– захисну, яка виводиться з організаційної і означає, що правила, установлені в банківській діяльності, повинні забезпечувати захист вкладників;

– стабілізаційну, пов'язану з використанням запобіжних заходів щодо усунення дестабілізуючих елементів у діяльності банківських установ [8].

Механізм регулювання ринку банківських послуг складається з таких трьох основних елементів. По-перше, це пруденційне регулювання, метою якого є безпечне і надійне функціонування постачальників банківських послуг. Воно здійснюється завдяки мінімальним вимогам до капіталу, диверсифікації інвестиційних, торговельних, кредитних портфелів економічних суб'єктів тощо. По-друге, це регулювання конкуренції через забезпечення вільного доступу до ринку нових учасників та виходу з нього в разі потреби, застосування обмежень щодо концентрації бізнесу, застосування злиттів та поглинань. По-третє, воно передбачає створення системи захисту споживачів банківських послуг шляхом страхування депозитів, забезпеченням конфіденційності та захистом від шахрайства тощо [3; 9–11].

Заслуговують на увагу методи державного регулювання ринку банківських послуг, що використовуються у світовій практиці. Останні можна згрупувати так:

1) обмеження доступу на ринок банківських послуг (запровадження загальної квоти на іноземну участь у національному ринку банківських послуг; обмеження рівня іноземної участі в кожному окремому банку; обмеження кількості ліцензій, які щорічно видаються для новосворених банків; дискримінаційні (завищені) вимоги до рівня статутного капіталу; обмеження за формою для банківської установи (наприклад, заборона відкриття філій); обмеження за видами та обсягом дозволеної діяльності; заборона на здійснення транскордонних операцій; дискримінаційні вимоги щодо найму персоналу та складу органів управління тощо;

2) методи, що впливають на умови функціонування іноземних постачальників банківських послуг після створення останніми комерційної присутності в приймаючій країні (обмеження переліку чи обсягу послуг, які надаються; територіальні обмеження здійснення операцій; установлення диференційованих податкових ставок чи стягнення додаткових податків і зборів за операціями нерезидентів, пов'язаними з наданням банківських послуг; додаткові вимоги щодо ліцензування та сертифікації для нерезидентів та ін.) [3; 5].

В Україні Національний банк України здійснює регулювання ринку банківських послуг за такими головними напрямами: удосконалення законодавства; розвиток інфраструктури банківського бізнесу; удосконалення банківського регулювання та нагляду; удосконалення сфери державних фінансів. Правовою основою державного регулювання банківської сфери в Україні є Конституція України, Цивільний і Господарський кодекси, закони України, що регламентують діяльність на ринку банківських послуг, нормативні документи уповноважених державних органів. Основними формами державного регулювання ринку банківських послуг є ведення реєстру фінансових-кредитних установ, ліцензування, нормативно-правові акти, нагляд тощо.

Проаналізуймо динаміку інвестицій в основний капітал за рахунок банків та інших позик. Частка їх у загальному обсязі джерел інвестування поступово зростала: з 5,1 % у 2002 р. до 13,7 % у 2010 р. Частка власних коштів підприємств за вказаний період зменшилася з 65,8 до 55,7 %, проте їхня питома вага залишається

суттєвою [4]. Це означає, що суб'єктам господарювання в процесі інвестування, модернізації виробництва, впровадженні інновацій доводиться розраховувати на власні кошти, оскільки інші є мало доступними. Доходи підприємств часто не дають можливості покрити збитки від довгострокового кредитування, тому підприємства перетворюються на боржників, банкрутують.

Зазначена статистика є свідченням того, що банки перетворилися на потенційних кредиторів, їхній власний капітал створив ресурсний потенціал для розширення інвестиційної діяльності.

Гострою для українських банків є проблема якості активів та достатності капіталу. Її вирішення має базуватися передусім на підтримці функціональної спроможності банків з метою активізації кредитування економіки, створення умов для відновлення інвестиційних процесів.

Потрібно звернути увагу на те, що протягом 2005–2011 рр. спостерігалася позитивна динаміка власного та статутного капіталів банків, коефіцієнт капіталізації вів себе спорадично, але в кінцевому результаті майже не змінився (у 2005 р. він становив 0,138, на початок 2011 р. – 0,148) [4]. Власний капітал зазнав незначного спаду лише на початок 2010 р., а в інші роки зростав, тому збільшився на 19,58 %. При цьому зростання капіталу банків відбулося за рахунок сплаченого зареєстрованого статутного капіталу. Упродовж аналізованого періоду збільшилася частка статутного капіталу у структурі власного капіталу. У 2009–2010 рр. через непокриття збитків сума статутного капіталу перевищила суму власного [7, с. 15].

Банківська система України характеризується високим рівнем концентрації капіталу в I та II групах банків. Понад 60 % банківського капіталу всієї банківської системи належить саме першій групі банків, що в абсолютному вимірі становить майже 46 млрд. грн. Потрібно зазначити, що група найбільших банків розширилася до 17 фінансових установ. Щодо величини отриманого прибутку, то 72 % усіх сумарних прибутків банківської системи належать I групі банків, у II, III та IV групах цей показник становить в останні роки приблизно відповідно 14; 8,5 і 6,0 % [7].

Цей факт свідчить про те, що концентрація капіталу призводить не лише до збільшення активних операцій у найбільших банках, а й до концентрації прибутків у цій групі банків.

Також позитивна динаміка зростання капіталу простежується у II групі банків, чого, на жаль не можна сказати про III та IV групи банків, показники яких в абсолютному вимірі характеризуються незначним зростанням, а за питомою вагою у капіталі всієї банківської системи України – навіть спадом.

Хоча банки IV групи демонструють незначне зростання прибутків, це не позначилося на зростанні капіталу в загальній частині. Разом з тим, дослідники проблем банківського капіталу відмічають стійкість банків зазначеної групи до кризових впливів останніх років, які зберегли за відсутністю державної підтримки вкладників та клієнтів, уникнули декапіталізації, збільшили розміри регуляторного капіталу. Зазначена група банків належить, в основному, національному капіталу [7, с. 16–17].

Зазначена статистика є свідченням того, що банки перетворилися в потенційних кредиторів, їхній власний капітал створив ресурсний потенціал для розширення інвестиційної діяльності.

Варто акцентувати увагу на тому, що рівень концентрації капіталу і прибутковість взаємозалежні. Запроваджений поділ банків за рівнем капіталізації на добре капіталізовані, недокапіталізовані, значно недокапіталізовані та критично недокапі-

талізовані тісно пов'язаний з рівнем використання ресурсів та показниками ліквідності і з метою запобігання кризовим явищам дозволяє використовувати уніфіковану систему попереджувальних заходів.

Капіталізація банківської системи сприяє вирішенню проблем розвитку національної економіки, забезпеченню її конкурентоспроможності. Недостатній рівень капіталізації може негативно вплинути на надійність функціонування банківської системи і фінансової системи в цілому, що позначається на динаміці економічного зростання.

Нагромадження капіталу банками, збільшення прибутку призводить до загострення конкурентної боротьби, актуалізує питання пошуку шляхів капіталізації банківської системи. Особливого значення підвищення рівня капіталізації набуває в умовах глобалізації, проникнення транснаціонального банківського капіталу до фінансового простору інших країн.

Разом з тим, існуючий низький рівень розвитку вітчизняного фінансового ринку, капіталізації фондового ринку пов'язується дослідниками з цілою низкою чинників, серед яких виділяють головні [10, с. 71]. Так, капіталізація ринку визначається незначною кількістю емітентів паливно-енергетичного комплексу, металургійної галузі, машинобудування, які зорієнтовані на експорт, їхній фінансовий стан залежить від кон'юнктури світових товарних ринків та впливу світової фінансової кризи.

Кредитний бум у роки піднесення вітчизняної економіки супроводжувався зниженням вимог до позичальників, перетворенням банків на супермаркети розпродажу кредитів, масовою практикою надання незабезпечених, необґрунтованих, валютних кредитів тощо.

Спостерігається помітна залежність вітчизняних банків від зовнішніх запозичень при посиленні світової кризи ліквідності та ін.

Основними напрямами вдосконалення механізмів розвитку ринку банківських послуг в Україні є такі [9, с. 111–112]:

– досягнення консенсусу між НБУ та урядом у питаннях грошово–кредитної і фіскально–бюджетної політики;

– зменшення впливу на діяльність НБУ політичних та комерційних кіл;

– припинення розширення мережі державних банків з огляду на низьку ефективність рекапіталізаційних заходів;

– активізація процесів ліквідації неефективних та нежиттєздатних банків;

– стимулювання процесів консолідації банків за рахунок посилення вимог до переліку їхніх операцій та спеціалізації;

– розробка та впровадження процедур макропруденційного нагляду задля відстеження ризиків для стабільності фінансового ринку;

– виважене регулювання функціонування іноземного капіталу в національному банківському секторі шляхом застосування ліцензій у певних нішах ринку для банків з іноземним капіталом з метою протидії загострення конкуренції з вітчизняними банками;

– підвищення рівня захисту прав кредиторів;

– посилення рефінансування банківського сектору Національним банком з метою активізації інвестиційних процесів у національній економіці.

Результати дослідження дають можливість зробити такі висновки. Механізми розвитку ринку банківських послуг в умовах трансформації ринкової економіки удосконалюються, зазнають значного впливу з боку держави та глобальних економічних процесів, завдяки чому ще й модифікуються.

З метою налагодження ефективної інвестиційної діяльності вітчизняні банки потребують достатнього рівня капіталізації, створення захисних буферів капіталу банків (згідно з Базельською угодою ІІІ), здійснення посиленого контролю за ліквідністю тощо. Це зменшуватиме ризикованість інвестиційних операцій, не сприятиме перетворенню їх на заручників боржників, активізуватиме фінансування інвестиційних проектів за рахунок капіталу банків.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Звіти Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua
2. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Жаліло Я. А., Базилюк Я. Б., Белінська Я. В., Давиденко С. В., Комаров В. А., Петрова Г. Є., Струк О.М.]; за ред. Я. Жаліла. – К.: Знання України, 2005. – 388 с.
3. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н. І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
4. Інвестиції в основний капітал за джерелами інвестування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat. qov.ua
5. Д'яконова І. І. Державне регулювання банківської діяльності: вивчення моделей, обґрунтування категоріального апарату / І .І. Д'яконова // Вісник УАБС. – 2007. – № 2 (23). – С. 9–16.
6. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2001 р. № 2121–ІІІ // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності (додаток до журналу «Вісник Національного банку України»). – 2001. – № 1. – С. 3–46.
7. Звєряков М. І. Банківський капітал: вимоги Базеля ІІІ / М. І. Звєряков, В. В. Коваленко // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 13-23.
8. Мошенський С. З. Моделі державного регулювання фінансових установ / С. З. Мошенський // Фінанси України. – 2008. – № 6 (151). – С. 89–98.
9. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 240 с.
10. Школьник І. О. Капіталізація фондового ринку України в контексті світових тенденцій / І. О. Школьник // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 65-74.
11. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи подолання / А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 4–13.

Надійшла до редакції 22.11.2011

УДК 368(477)

М. В. Корнєєв
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

РОЗВИТОК СТРАХУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Досліджено вплив страхування фінансових ризиків на результати економічної діяльності. Визначено місце та роль страхування фінансових ризиків у розвитку вітчизняного страхового ринку в сучасних умовах господарювання. Представлено результати ймовірнісного аналізу розвитку страхового ринку України.
Ключові слова: страхування, фінансові ризики, страховий ринок, валові страхові виплати, валові страхові премії, кореляція, страховий захист.

Исследовано влияние страхования финансовых рисков на результаты экономической деятельности. Определено место и роль страхования финансовых рисков в развитии отечественного страхового рынка в современных условиях хозяйствования. Приведены результаты вероятностного анализа развития страхового рынка Украины.
Ключевые слова: страхование, финансовые риски, страховой рынок, валовые страховые выплаты, валовые страховые премии, корреляция, страховая защита.

Influence of financial risks insurance on the results of economic activity is explored in the article. A place and role of financial risks insurance on the domestic insurance market development in the modern terms of management is determined. The results of probabilistic analysis of insurance market development of Ukraine are represented.
Key words: insurance, financial risks, insurance market, gross insurance payments, gross insurance bonuses, correlation, insurance defense.

Страхування фінансових ризиків є одним із поширених у світовій практиці видів страхування і водночас новим видом страхування на теренах України. При цьому саме страхування є найбільш дієвим способом хеджування фінансового ризику та найчастіше визначає фінансові результати діяльності компанії. В умовах нестабільного економічного середовища саме страхування фінансових ризиків є способом досягти сталості економічних результатів, а отже, стимулювати подальший розвиток підприємницької діяльності.

Окремим аспектам реалізації страхового захисту від фінансових ризиків присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних учених, як А. П. Архипов [1], Л. П. Баришнікова [2], В. М. Березовик [3], В. В. Вітлінський [4], Р. Глейзер [5], М. С. Клапків [6], Н. Коротких [7], О. С. Кузнєцов [8], Т. В. Нікітіна [9], В. Осецький [10], Р. В. Піскус [11] ін. Проте надзвичайно актуальним є визначення міри та напряму впливу страхування фінансових ризиків на результати економічної діяльності як окремих суб'єктів господарювання, так і їх сукупності. Таке визначення дасть змогу зробити страхування фінансових ризиків дієвим інструментом впливу на механізм надання гарантій підприємницькій діяльності.

Метою статті є дослідження параметрів впливу страхування фінансових ризиків на результати економічної діяльності. Реалізація вказаної мети можлива у двох напрямах. У першому випадку потрібно розглянути макроекономічні аспекти впливу страхування фінансових ризиків на темпи економічного зростання в Україні через призму національного страхового ринку. У другому – необхідно дослідити специфіку впливу страхування фінансових ризиків на економічні результати діяльності страхових компаній. Об'єктом дослідження є страхування фінансових ризиків як специфічний механізм хеджування фінансових ризиків підприємницької діяльності. Предметом дослідження є кількісні параметри впливу страхування фінансових ризиків на результати економічної діяльності.

Страхування фінансових ризиків – практично неосвоєна сфера українського страхового ринку. Реальні обсяги ринку страхування фінансових ризиків сьогодні не береться оцінити ніхто. Офіційні дані не дають навіть приблизного уявлення про те, що відбувається в цьому сегменті. Розвиток страхування підприємницького ризику взагалі і фінансового ризику зокрема утруднюється через невідповідність правового та теоретичного розуміння ризику та його структурних градацій. Побудова технології страхування фінансових ризиків стане більш обґрунтованою після відповідного категоріального осмислення фінансового ризику як об'єкта страхового захисту та виокремлення його форм. Сукупність форм страхового захисту від фінансового ризику є широкою і включає в себе страхування від ризику втрати прибутку, страхування інвестицій, страхування кредитів, страхування від інших фінансових втрат. Нормативно на сучасному етапі страхуванням фінансових ризиків називають комплекс страхових послуг відносно страхування від втрати прибутку та ризику інших фінансових втрат. Перелічені форми страхування фінансових ризиків відокремлені одна від одної, облік премій і відшкодувань проводиться також окремо. Сукупність страхових ризиків є однорідною для кожної з цих форм, що дає підстави для формування на їх основі видів страхування, та спорідненою для їх сукупності, на основі чого можна виокремити підгалузь страхування – страхування фінансових ризиків.

Питома вага майнового страхування за валовими преміями на ринку залишається сталою. Очевидно, що саме темпи росту обсягу премій добровільного майнового страхування визначають темпи росту обсягів премій страхування загалом. У свою чергу значущість страхування фінансових ризиків за даним показником не є значною, оскільки питома вага валових премій за страхуванням фінансових ризиків є несталою та спостерігається певна тенденція до її зменшення. Іншу картину дає аналіз питомої ваги окремих сегментів страхового ринку за валовими виплатами. Відбуваються значні коливання питомої ваги валових виплат добровільного майнового страхування в загальному обсязі валових виплат і коливання виплат страхування фінансових ризиків в обсязі виплат добровільного майнового страхування.

Очевидна відсутність чіткої тенденції підтверджує ймовірнісний характер страхових виплат. Тому при подальшому розгляді і визначенні підходів до аналізу рівня валових страхових виплат виходимо із наявності певної стохастичної залежності у формуванні страхових премій та імовірнісного характеру формування страхових виплат. Інші передумови при постановці задачі аналізу закономірностей рівня страхових виплат та прогнозування такого рівня потребують розрахункового підтвердження. Підтвердженням цієї тези є і результати кореляційного аналізу між валовими страховими преміями і валовими страховими виплатами (коефіцієнт кореляції – 0,55), валовими преміями і валовими виплатами з добровільного майнового страхування (коефіцієнт кореляції – 0,24), валовими преміями і валовими виплатами із страхування фінансових ризиків (коефіцієнт кореляції – -0,11). Інші результати кореляційного аналізу свідчать про таку систему взаємозв'язків між показниками розвитку страхового ринку загалом та показниками розвитку страхування фінансових ризиків (рис.1).

Було проаналізовано динаміку валових премій за всіма видами страхування, із добровільного майнового страхування та із страхування фінансових ризиків. Було виконано ймовірнісний аналіз валових виплат за всіма видами страхування, із добровільного майнового страхування, із страхування фінансових ризиків.

Графічну інтерпретацію отриманих результатів представлено на рис. 2–4.

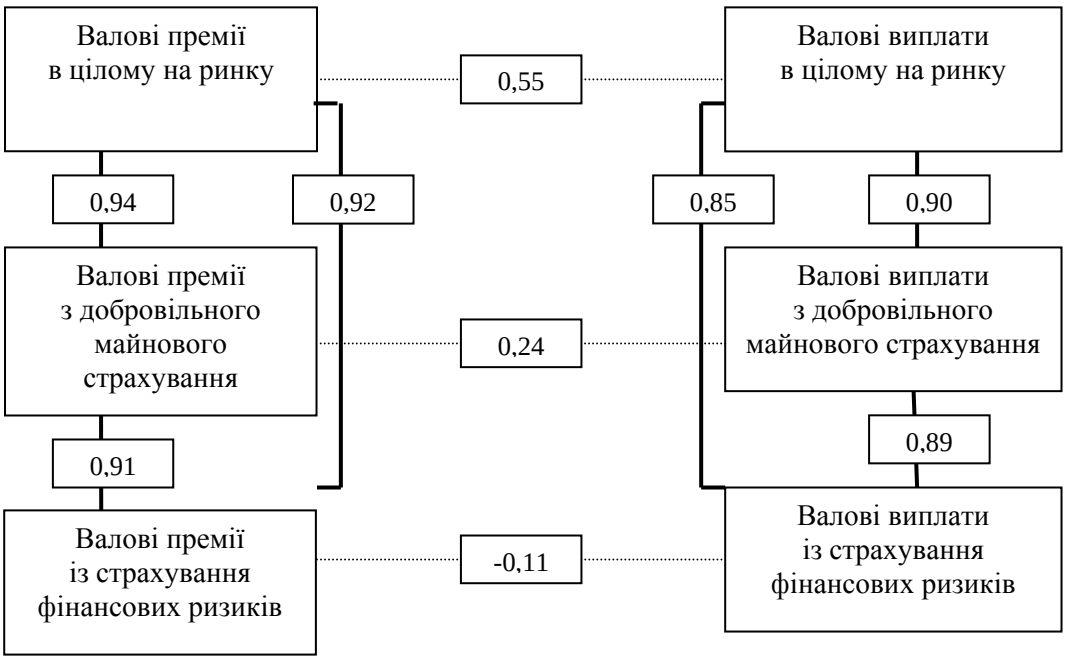


Рис. 1. Система кореляційних зв'язків між показниками розвитку страхового ринку

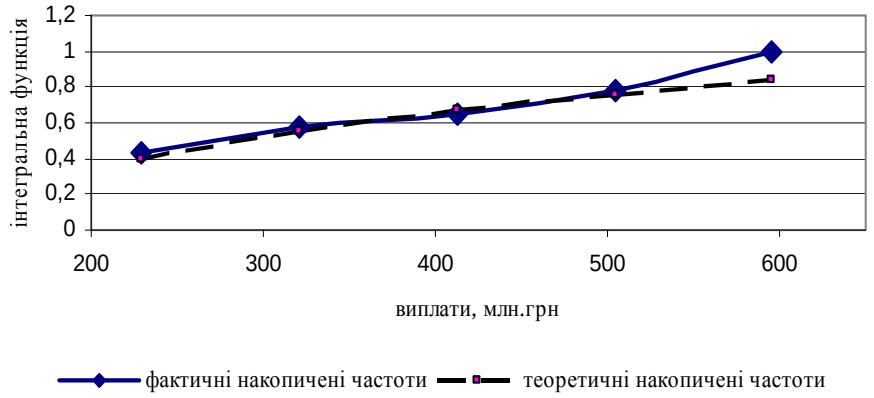


Рис. 2. Теоретична і фактична ймовірність валових страхових виплат за всіма видами страхування

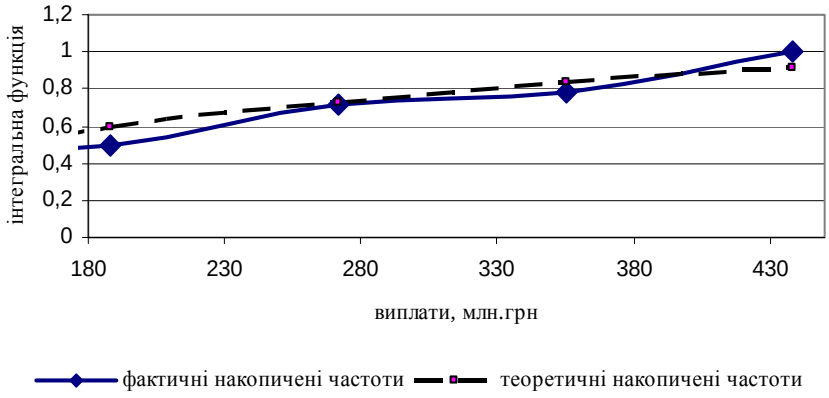


Рис. 3. Теоретична і фактична ймовірність валових страхових виплат із добровільного майнового страхування

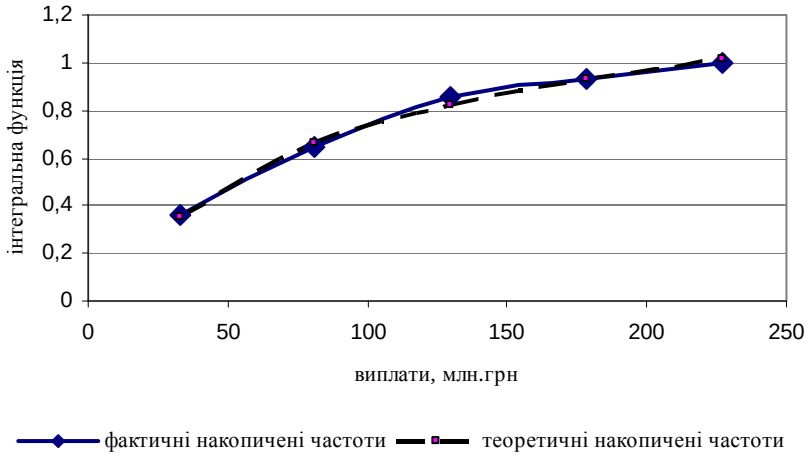


Рис. 4. Теоретична і фактична ймовірність валових страхових виплат із страхування фінансових ризиків

Результати ймовірнісного аналізу відповідних валових виплат дають змогу зробити попередній прогноз, що протягом III–IV кварталу 2011 р. відбудеться незначне зростання премій, яке матиме більш динамічний характер. Медіанна величина валових виплат становитиме приблизно 840 млн. грн. за квартал. Однак при цьому варто зазначити, що відхилення від лінії тренду є значними.

Відповідний аналіз валових премій із добровільного майнового страхування та валових виплат із добровільного майнового страхування дають змогу зробити схожі висновки. Однак при цьому медіанна величина валових виплат становить 690 млн. грн.

При цьому варто зазначити, що як часові залежності, так і відхилення від лінії тренду для валових премій за всіма видами страхування і для добровільного майнового страхування мають подібний характер. При цьому коефіцієнт кореляції між відхиленнями від лінії тренду становить 0,96. Тобто випадкові відхилення від теоретичної лінії динаміки для валових премій із добровільного майнового страхування формують ті самі чинники, що випадкові відхилення від теоретичної лінії динаміки валових премій за всіма видами страхування.

Відповідна кореляція між відхиленнями фактичних виплат від лінії теоретичної динаміки для страхування загалом і для страхування від фінансових ризиків становить 0,81, для добровільного майнового страхування і страхування від фінансових ризиків – 0,89.

Таким чином, формування страхових виплат для страхування загалом визначається переважно добровільним майновим страхуванням, а в межах добровільного майнового страхування домінуючим фактором є страхування від фінансових ризиків. При цьому навіть випадкові відхилення від лінії теоретичної динаміки для страхування корелюють із такими відхиленнями для добровільного майнового страхування. Тобто страхування фінансових ризиків є одним із домінуючих факторів у стимулюючому впливі страхування на економічне зростання в Україні. Розвиток страхування при цьому має періодичний характер, з періодом 3,8 років.

Валові виплати мають імовірнісний характер як для страхування загалом, так і для добровільного майнового страхування, і для страхування від фінансових ризиків. При цьому існує високий рівень відповідності між виплатами між зазна-

ченими видами страхування. Не можна констатувати, що сума виплат із страхування фінансових ризиків визначає суму виплат із добровільного майнового страхування, а та у свою чергу визначає суму виплат із страхування загалом. Проте, узгодженість коливань виплат виявляє взаємозв'язок між страховими ризиками для різних видів страхування.

За оцінками страховиків, найбільш недооціненими великими підприємствами видами страхування є страхування від перерв у виробництві; страхування цивільної відповідальності; страхування життя працівників; страхування машин від пошкодження. Банки ж недооцінюють усі види страхування відповідальності (професійної, директорів), комплексне страхування, страхування електронних і комп'ютерних злочинів, страхування від перерв у виробництві.

Не набуло належного розвитку й комплексне страхування банків (що включає, крім іншого, і ризики шахрайства працівників та ризики втрати інформації). Маловідомою сферою залишаються ломбардне страхування, страхові кредити тощо.

Загалом до проблем формуванні ринку страхових послуг в Україні можна зарахувати:

– організаційно-правові (відсутність чіткої державної політики у сфері страхування; неповна і часом неузгоджена нормативно-правова база; недостатній рівень державного регулювання та контролю за страховим ринком; непослідовність кроків щодо організації держнагляду за страховою діяльністю; відсутність належного рівня конкуренції на страховому ринку і дієвих стимулів до подальшого розширення мережі страхової справи; невирішеність питань взаємодії страхового і банківського секторів економіки; недостатній рівень забезпечення ефективного страхового захисту фізичних і юридичних осіб; несвоєчасне та не в повному обсязі виконання зобов'язань перед страхувальниками; порушення страхового законодавства);

– економічні (низький платоспроможний попит юридичних і фізичних осіб на страхові послуги; нестача бюджетних коштів для організації повноцінного обов'язкового страхування; незначні обсяги мінімального розміру статутного капіталу, фінансових активів страхових компаній і сукупних страхових резервів; необхідність перестрахування найбільш високих ризиків за кордоном; загострення конкуренції комерційних банків, страхових компаній та інших небанківських фінансових установ із залучення вільних коштів юридичних і фізичних осіб; недосконалість чинного порядку оподаткування страховиків);

– функціональні (порівняно вузький асортимент страхових послуг, що надаються клієнтам; мала частка перестрахових операцій; розбалансованість страхових портфелів; низька технологічність здійснення страхових операцій; відсутність належних традицій, тривалого позитивного досвіду роботи з клієнтами; низький рівень менеджменту і маркетингу на ринку страхових послуг; недосконала інфраструктура ринку);

– кадрові (недостатній професійний рівень спеціалістів, які працюють у страхових компаніях; відсутність жорстких кваліфікаційних вимог до них; нестача кваліфікованих менеджерів, андеррайтерів, брокерів, актуаріїв, диспашерів, аварійних комісарів, експертів, фінансистів, бухгалтерів, юристів, суддів і програмістів, котрі знаються на нюансах страхової діяльності);

– інформаційно-аналітичні (брак наукових досліджень формування й розвитку страхового ринку; недосконала статистична база у сфері страхування; неналежне інформаційне забезпечення страхової діяльності; відсутність спеціальних баз недобросовісних страхувальників; недостатня кількість спеціалізованих видань із проблематики страхування; відсутність досконалих рейтингів страховиків).

Наведене вище свідчить про все ще низьку ефективність, а отже, й фінансову безпеку вітчизняного страхового ринку. Страхування як нагальна необхідність нашим суспільством ще не визнане. Воно поки що не стало важливим фінансовим інструментом регулювання національної економіки. Страховий ринок в Україні все ще не відіграє належної ролі в забезпеченні страхового захисту суб'єктів господарювання. Досі чітко не визначено місце і роль страхового комплексу в національній економіці.

За результатами дослідження потрібно зазначити, що страхування фінансових ризиків є однією із домінуючих складових позитивного впливу страхування на динаміку валового внутрішнього продукту в Україні. При цьому вперше визначено лаг дії зазначеного позитивного впливу, що складає приблизно чотири роки. Для окремих страхових компаній страхування фінансових ризиків є також сприятливим фактором у формуванні фінансових результатів їх діяльності. Однак при цьому існує нагальна потреба вдосконалення системи актуарних розрахунків із досліджуваного виду страхування в напрямі поглиблення їх диференціації за видами економічної діяльності страхувальника. Необхідність такої диференціації вперше підтверджено за допомогою оцінки варіативності окремих характеристик ризику неотримання прибутку за видами економічної діяльності.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Архипов А. П. Страхування бюджетних ризиків / А. П. Архипов. – Л.: Просвіта, 2003. – С. 298.
2. Баришнікова Л. П. Управління фінансовим ризиком на основі економіко-математичного моделювання / Л. П. Баришнікова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Д.: ДНУ, 2002. – Вип. 128. – С. 9–13.
3. Березовик В. М. Управління кредитним ризиком аграрних позичальників / В. М. Березовик // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 86–93.
4. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємництві: монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
5. Глейзер Р. Оптимизация инвестиционного портфеля страховика / Р. Глейзер // Страховое ревю. – 2002. – № 10. – С. 8–10.
6. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків: монографія / М. С. Клапків. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2002. – 570 с.
7. Коротких Н. Предпринимательский риск как объект страхования / Н. Коротких // Управление риском. – 2001. – № 3. – С. 49–52.
8. Кузнєцов О. С. Світовий досвід страхування фінансових інвестицій / О. С. Кузнецов// Формування ринкових відносин в Україні. – 2002. – № 11. – С. 171–173.
9. Никитина Т. В. Страхование коммерческих и финансовых рисков / Т. В. Никитина. – СПб.: Питер, 2002. – С. 93–94.
10. Осецький В. Підприємницькі ризики та їх страхування в економіці України / В. Осецький // Вісник КНУ. Економіка: зб. наук. праць. – К.: КНУ, 2006. – Вип. 81–82. – С. 34–36.
11. Піскус Р. В. Класифікація фінансових ризиків страхових компаній – основа ефективного ризик-менеджменту / Р. В. Піскус // Вісник КНУ. Економіка: зб. наук. праць. – К.: КНУ, 2006. – Вип. 81–82. – С. 108–113.
12. Charis K. Political risk management / K. Charis. – New York, Westhort, Conneticut, London, 1987. – 190 p.
13. Feshchur R. Method of optimization of corporate financial condition indicators / R. Feshchur, I. Oleksiv // Zagadnienia Techniczno-economiczne, t. 48(203), z. 2. – Krakow, 2003. – P. 457–463.

Надійшла до редакції 11.11.2011

УДК 339.187.6

О. П. Павленко
Дніпропетровський державний аграрний університет

ПРАВОВІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

Розглянуто правові підходи до вивчення фінансового лізингу в Україні. Також визначені методологічні аспекти та застосування лізингових операцій через механізм кредитування та за допомогою фінансування за рахунок державного бюджету.
Ключові слова: фінансовий лізинг, оренда, лізингодавець, лізингоотримувач, основні фонди.

Рассмотрены правовые подходы к изучению финансового лизинга в Украине. Также определены методологические аспекты и применение лизинговых операций через механизм кредитования и с помощью финансирования за счет государственного бюджета.
Ключевые слова: финансовый лизинг, аренда, лизингодатель, лизингополучатель, основные фонды.

The author examines the legal approaches of the financial leasing study in Ukraine. Also the methodological aspects and applications of leasing operations through the mechanism of credit and help with funding from the state budget are determined.
Key words: financial leasing, lease, lessor, lessee, fixed assets.

Відносини лізингу на законодавчому рівні регулюються чотирма законодавчими документами: Цивільним кодексом України (§ 6 гл. 58), Господарським кодексом України (ст. 292), Податковим кодексом України та Законом України «Про фінансовий лізинг» в редакції від 11.12.2003 № 1381-IV.

Загальне поняття лізингу наведено в ч. 1 ст. 292 Цивільного кодексу (далі – ЦК), а саме: «Лізинг – це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних або залучених фінансових коштів, яка полягає у наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) в експлуатацію іншій стороні (лізингоотримувачем) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або придбається ним у власність (господарське введення за дорученням або згодою лізингоотримувача у відповідного постачальника (продавця) майна, при умові сплати лізингоотримувачем періодичних лізингових платежів». Цивільним кодексом визначаються такі види лізингу: фінансовий та оперативний. Одночасно Цивільний та Господарський кодекс (далі – ГК) передбачають можливість правої регуляції відносин лізингу (за окремими видами та формами) спеціальними законами. Сьогодні основним документом щодо регулювання фінансового лізингу є Закон України «Про фінансовий лізинг» № 723/97-ВР, який набув чинності 16.01.2004 та визначає правові аспекти лізингових відносин. Визначення фінансового лізингу також надається відповідно у ч. 1 ст. 1 Закону України «Про фінансовий лізинг». Відповідно до цього Закону, фінансовий лізинг – це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. Лізингова (орендна) операція – це господарська операція (крім операцій з фрахтування (чартеру) морських суден та інших транспортних засобів) фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання основних фондів у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) за плату та на визначений термін. Лізингові (орендні) операції здійснюються у вигляді оперативного лізингу (оренди), фінансового лізингу (оренди), зворотного лізингу (оренди), оренди будівель тощо [1–3]. Лізингові операції поді-

ляються на 1) оперативний лізинг (оренда) – господарська операція фізичної або юридичної особи, що передбачає передачу орендарю основного фонду, придбаного або виготовленого орендодавцем, на умовах інших, ніж ті, що передбачаються фінансовим лізингом (орендою); 2) фінансовий лізинг (оренда) – господарська операція, що здійснюється фізичною або юридичною особою і передбачає передачу орендарю майна, яке є основним засобом, згідно з цим Кодексом, і придбане або виготовлене орендодавцем, а також усіх ризиків та винагород, пов'язаних з правом користування та володіння об'єктом лізингу. Лізинг (оренда) вважається фінансовим, якщо лізинговий (орендний) договір містить одну з таких умов: об'єкт лізингу передається на термін, протягом якого амортизується не менш як 75 % його первісної вартості, а орендар зобов'язаний придбати об'єкт лізингу у власність протягом терміну дії лізингового договору або в момент його закінчення за ціною, визначеною в такому лізинговому договорі; балансова (залишкова) вартість об'єкта лізингу на момент закінчення дії лізингового договору, передбаченого таким договором, становить не більше як 25 % первісної вартості ціни такого об'єкта лізингу, що діє на початок терміну дії лізингового договору; сума лізингових (орендних) платежів з початку строку оренди дорівнює первісній вартості об'єкта лізингу або перевищує її; майно, яке передається у фінансовий лізинг, виготовлене на замовлення лізингоотримувача (орендаря) та після закінчення дії лізингового договору не може бути використаним іншими особами, крім лізингоотримувача (орендаря), виходячи з його технологічних та якісних характеристик. Під визначенням «термін фінансового лізингу» потрібно розуміти передбачений лізинговим договором термін, який розпочинається з дати передання ризиків, пов'язаних із зберіганням або використанням майна, чи права на отримання будь-яких вигод чи винагород, пов'язаних із його використанням, або будь-яких інших прав, що слідують з прав на володіння, користування або розпорядження таким майном, лізингоотримувачу (орендарю) та закінчується терміном закінчення дії лізингового договору, включаючи будь-який період, протягом якого лізингоотримувач має право прийняти одноосібне рішення про продовження терміну лізингу згідно з умовами договору. Незалежно від того, належить господарська операція до норм цього підпункту чи ні, сторони договору мають право під час укладення договору визначити таку операцію як оперативний лізинг без права подальшої зміни статусу такої операції до закінчення дії відповідного договору; зворотний лізинг (оренда) – господарська операція, що здійснюється фізичною чи юридичною особою і передбачає продаж основних засобів фінансовій організації з одночасним зворотним отриманням таких основних засобів такою фізичною чи юридичною особою в оперативний або фінансовий лізинг; до продажу або іншого відчуження основних засобів та нематеріальних активів прирівнюються: операції із внесення таких основних засобів та нематеріальних активів до статутного фонду іншої особи; передача основних засобів у фінансовий лізинг (оренду); до придбання прирівнюються операції з отримання основних засобів та нематеріальних активів у випадку: внесення основних засобів та нематеріальних активів до статутного фонду (капіталу) платника податку; отримання основних засобів у фінансовий лізинг (оренду) з подальшим їх включенням до відповідних груп, якщо придбані таким чином основні засоби відповідають вимогам, визначеним Податковим кодексом України. Відносини лізингодавець – лізингоотримувач нагадують звичайний договір оренди, однак мають місце деякі відмінності, а саме:

1) лізингодавець при укладанні договору фінансового лізингу ще не є власником майна, яке підлягає передачі за договором лізингу. На нього покладено обов'язок тільки придбати його у власність. У зв'язку з цим відносини фінансового лізингу відповідають визначенню непрямого лізингу згідно з ч. 1 ст. 806 ЦК. Прямий лізинг, що передбачає передачу лізингодавцю в користування майна, яке належить лізингодавцю на правах власності та було придбано ним без попередньої домовленості з лізингоотримувачем, не регулюється нормами Закону про фінансовий лізинг, а регулюється гл. 58 ЦК, положеннями ст. 292 ГК. Крім того, необхідно враховувати, що до відносин, пов'язаних із лізингом, застосовуються загальні положення про купівлю-продаж та про договір поставки; 2) предмет лізингу передається на конкретний термін; більш того, Закон про фінансовий лізинг встановив мінімальну межу – не менше одного року; 3) лізинговий платіж, на відміну від орендного, має власну структуру (склад витрат, що відшкодовується лізингоотримувачем). Предметом фінансового лізингу є неспоживна річ, яка характеризується індивідуальними ознаками та віднесена до основних фондів відповідно до законодавства. Не можуть бути предметом лізингу земельні ділянки та інші природні об'єкти, єдині майнові комплекси підприємств та їх відокремлені структурні підрозділи (філії, цехи, дільниці).

Оплата лізингових платежів здійснюється в порядку, встановленому договором. Лізингові платежі можуть включати: а) суму, яка відшкодовує частину вартості предмета лізингу; б) платіж як винагороду лізингодавцю за отримане в лізинг майно; в) компенсацію відсотків за кредитом; г) інші витрати лізингодавця, безпосередньо пов'язані з виконанням договору лізингу. Амортизаційні відрахування на предмет лізингу обчислюються відповідно до законодавства. За договором лізингу може передбачатися прискорена амортизація предмета лізингу.

Для того, щоб остаточно визначитися стосовно переваг і недоліків лізингу, необхідно розглянути процес обчислення лізингових платежів на конкретному прикладі.

Таблиця 1. Розрахунок лізингових платежів техніки вартістю 80 тис. грн. терміном на 10 років

Структура лізингового платежу	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**Всього**
Амортизація	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	80 000
Страховий платіж, 5 %	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4000
Оформлення (реєстрація), 1 %	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	800
Комісія (маржа), 3 %	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	2400
Всього лізинговий платіж	8720	8720	8720	8720	8720	8720	8720	8720	8720	8720	87200

Урядом України затверджено перелік нової сільськогосподарської техніки та обладнання іноземного виробництва, аналоги яких не виробляються в Україні та придбані сільськогосподарськими підприємствами у 2009–2010 рр. через механізм здешевлення середньострокових та довгострокових кредитів (розпорядження КМУ від 23 грудня 2009 р. № 1651-р). До переліку нової сільськогосподарської техніки та обладнання іноземного виробництва, аналоги яких не виробляються в Україні та придбані сільськогосподарськими підприємствами у 2009–2010 рр. через механізм

здешевлення середньострокових та довгострокових кредитів віднесені: трактори з двигуном потужністю 250–550 к. с.: овочеві, розсадосадильні машини, що агрегатуються з тракторами з двигуном потужністю 140–170 к. с.; картоплесаджалки 6-рядні, зернозбиральні комбайни з пропускною здатністю 10 та більше кг/с з двигуном потужністю 270–550 к. с.), зерно-, кормо- і бурякозбиральні комплекси на основі універсальних енергозасобів з двигуном потужністю 270–350 к. с., самохідні бункерні бурякозбиральні комбайни з двигуном потужністю 300–550 к. с., причіпні бункерні бурякозбиральні комплекси, що агрегатуються з тракторами з двигуном потужністю 200–500 к. с., кормозбиральні комбайни з двигуном потужністю 270–600 к. с., самохідні 4- та 6-рядні і причіпні 6-рядні картоплезбиральні комбайни, томатозбиральні комбайни, комбайни для збирання винограду, поливні системи барабанного типу, льонозбиральні комбайни, хмелекомбайни, хмелесушарки, техніка та обладнання для підрізання кореневищ хмелю; для зривання стебел хмелю; для навішування підтримок стебел хмелю; картопле-сортувальні пункти; лінії з обробки овочів та фруктів; обладнання для створення мікроклімату в тваринницьких приміщеннях; промислові інкубатори місткістю 8400–115200 курячих яєць; обладнання для очистки молока; обладнання для аналізу молока; обладнання для сортування, маркування і пакування яєць, продуктивністю 45000–120000 штук на годину; обладнання для доїльних залів типу „карусель»; автоматичне обладнання для напування телят замінниками молока. Серед офіційних постачальників техніки за умовами фінансового лізингу з початку XXI ст. були "Серго-Гамма-Лізинг", "Украгролізинг", "Укрдержлізинг", "Укрсімлізинг». Встановлений у 2010 р. перелік граничних цін на сільськогосподарську техніку, що закуповується сільськогосподарськими товаровиробниками, і вартість якої частково компенсується за рахунок державного бюджету, включає 24 підприємства (виробників сільськогосподарської техніки), а саме ВАТ «Брацлав», ЗАТ «Тесмо-М», ВАТ «Чечельницьке РП «Агромаш», ТОВ ВО «Техна», ТОВ «Біг Дачмен Україна», ВАТ «Ніжинсільмаш», ТОВ Фабрика "Варіант", ТОВ «ВП Київський Агромаш», ТОВ «Агрікон-Київ, ТОВ "Лока", ТОВ НВП «Херсонський машинобудівний завод», ТОВ СУРВП «Дон-Лан», ТОВ «ВТК «Білоцерківський комбайно-тракторний завод», ТОВ НВП «БілоцерківМАЗ», ТОВ «Торговельний дім «Донснаб», ВАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе», ДП ВО «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова», ТОВ ВП «Агро-Союз», ВАТ «Червона Зірка», ПП «Українська аграрна техніка» тощо. У переліку, погодженому Міжвідомчою експертною радою на засіданні від 22.01.2010, також встановлено граничні ціни сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва, яка пропонується для реалізації на умовах фінансового лізингу, через НАК «Украгролізинг». Постачальниками-виробниками сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва, яка пропонується для реалізації на умовах фінансового лізингу є: ТОВ НВП «Херсонський машинобудівний завод», ВАТ КБ «Бердянськсільмаш», ТОВ «Торгівельний дім «Донснаб», ТОВ НВП «БілоцерківМАЗ», ЗАТ «Атек», ДП Бердянський завод сільгосптехніки, ВАТ «Бердянський Агротехсервіс», ТОВ «Украгрокомсільмаш» (ВАТ Сімферопольський ремонтно-механічний завод»), ТОВ «Слобожанська промислова компанія», ВАТ «Борекс», ТОВ «Торговий

Дім «МТЗ-Беларус-Україна», ТОВ «Хюндай-Трак», ВАТ «Червона Зірка», МСНВП» Клен», ВАТ «Богуславська Сільгосптехніка», ВАТ «Львівагромашпроект» та ін. Ціни коливаються від 7 тис. грн. до 1350 тис. грн. [6–8].

У всіх нормативних документах, що регламентують поняття та порядок фінансового лізингу, є перелік об'єктів, які не можуть бути предметами договору фінансового лізингу, а саме: земельні ділянки; інші природні об'єкти; цілісні майнові комплекси підприємств та їх окремі структурні підрозділи (філіали). У межах договору фінансового лізингу не передбачається перехід права власності на предмет лізингу до лізингоотримувача. Лізинг полягає в наданні права користування предметом лізингу. Таку умову відносно лізингу закріплено й у Цивільному кодексі [3]. Однак згідно з ч. 1 ст. 8 Закону про фінлізинг лізингодавець може передавати своє право власності на об'єкт лізингу іншій особі, при цьому відповідні права та обов'язки лізингодавця за договором лізингу переходять до нового власника предмета лізингу. Якщо лізингоодержувач бажає придбати у власність предмет фінансового лізингу, то для цього потрібно укласти з лізингодавцем окремий договір купівлі-продажу предмета лізингу. Право власності на предмет фінансового лізингу в такому випадку переходить до лізингоотримувача з моменту сплати ним визначеної договором ціни, якщо договором не передбачено інше. Предмет фінансового лізингу не може бути конфісковано, на нього не може бути накладено арешт у зв'язку з якими-небудь діями або бездіяльністю лізингоодержувача [4]. Таким чином, відповідно до Закону про фінансовий лізинг лізингодавцем може бути лише юридична особа. Це обмеження стосується лише відносин за договором фінансового лізингу і є його особливістю. Оскільки згідно з ч. 3 ст. 806 ГК особливості окремих видів і форм лізингу встановлюються законодавчо, а щодо фінансового лізингу таким нормативним актом є саме Закон «Про фінансовий лізинг», то цивільно-правові відносини в межах договорів фінансового лізингу повинні ґрунтуватися на нормах цього Закону. Відповідно до п. 2 ст. 6 істотними умовами фінансового лізингу є предмет лізингу; термін лізингу; розмір лізингових платежів; інші умови, щодо яких за заявою хоча б однієї із сторін повинна бути досягнута згода. Якщо в договорі не буде встановлено періодичність внесення лізингової плати, то платіж здійснюється щомісяця (ст. 762 ЦК). Щоб уникнути невизнання договору укладеним, доцільно враховувати і суттєві умови, згадані в ст. 284 ЦК, наприклад, про поновлення орендованого майна та умови його повернення або викупу [3]. Відповідно до ст. 16 Закону України «Про фінансовий лізинг» лізингові платежі можуть включати суму, яка відшкодовує частину вартості предмета лізингу; платіж як винагороду лізингодавцю за отримане ву лізинг майно; компенсацію відсотків за кредитом; інші витрати лізингодавця, безпосередньо пов'язані з виконанням договору лізингу. На практиці лізинговий платіж містить такі елементи: 1) вартість предмета лізингу (її частину); 2) витрати лізингодавця з транспортування, встановлення, монтажу предмета лізингу; 3) витрати на митне оформлення (мито, митні збори та інші витрати); 4) витрати на реєстрацію предмета лізингу, а також інші витрати на придбання та передачу предмета лізингу; 5) відсотки за залучений кредит у випадку придбання за рахунок кредитних коштів; 6) витрати на отримання лізингодавцем гарантій і поручництва третіх осіб;

7) винагороду лізингодавцю (вона формується у відсотках від вартості предмета лізингу); 8) відшкодування страхових платежів за умови, що страхування предмета лізингу за договором покладається на лізингодавця; 9) податок з власників транспортних засобів, що сплачується лізингодавцем за власні транспортні засоби, які передаються в лізинг; 10) плата за послуги аудиту (аналіз фінансового стану лізингоодержувача). Закон України «Про фінансовий лізинг» передбачає можливість укладення договору сублізингу (у випадку згоди лізингодавця, що надається в письмовій формі). До договору сублізингу застосовуються положення про договір лізингу, якщо інше не передбачено договором лізингу. Крім того, цей документ визначає право сторін відмовитися від укладеного договору лізингу в односторонньому порядку. Договір фінансового лізингу укладається в письмовій формі [4].

Незважаючи на те, що Законом про фінансовий лізинг не передбачений перехід права власності на об'єкт фінансового лізингу в момент передачі об'єкта від лізингодавця до лізингоодержувача, для цілей оподаткування податком на прибуток у сторони, яка передає, така передача згідно з нормами абз. 3 пп. 7.9.6 Закону про прибуток прирівнюється до операції продажу об'єкта фінансового лізингу в момент такої передачі. При цьому лізингодавець збільшує валові доходи, а у випадку передачі у фінансовий лізинг майна, що на момент такого передання перебувало у складі основних фондів орендодавця, – змінює відповідну групу основних фондів згідно з правилами, визначеними ст. 8 цього ж Закону для їх продажу. А лізингоодержувач збільшує відповідну групу основних фондів на вартість об'єкта фінансового лізингу (без урахування процентів або комісій, нарахованих або таких, що будуть нараховані на вартість об'єкта фінансового лізингу відповідно до договору) за наслідками податкового періоду, у якому відбувається таке передання. Лізинговий платіж для цілей оподаткування в тому періоді, у якому здійснюється його нарахування, збільшує у лізингодавця – валовий дохід; у лізингоодержувача – валові витрати. Однак валові доходи в лізингодавця та валові витрати в лізингоодержувача збільшаться не на всю суму лізингового платежу, а лише на його частину. Отже, виходячи з норм чинного законодавства, лізинговий платіж розбивається лише на дві частини: 1) перша – відшкодовує вартість об'єкта лізингу; 2) друга – сума відсотків або комісій, нарахованих на вартість об'єкта фінансового лізингу. Беручи до уваги податкове законодавство, радимо в договорі також не розбивати лізинговий платіж на чотири складові, оскільки можуть виникнути проблеми з податковим обліком інших складових, особливо при нарахуванні ПДВ. Компенсацію відсотків за кредитом та інші витрати лізингодавця, безпосередньо пов'язані з виконанням договору фінансового лізингу, краще включати в другу частину лізингового платежу – це, на нашу думку, безпечніше для податкового обліку. Відповідно до п. 1 ст. 18 Закону про фінансовий лізинг амортизація на предмет лізингу нараховується згідно з законодавством, тобто відповідно до норм Податкового кодексу. Як зазначалося, орендар збільшує балансову вартість відповідної групи основних фондів на вартість основних фондів, які надаються йому у фінансовий лізинг (оренду) у порядку, передбаченому для придбання основних фондів. Податкова амортизація нараховується щоквартально, починаючи з кварталу, наступного за надходженням, зменшуючи оподатковуваний прибуток. Норми

амортизації (для нових ОФ, придбаних після 01.01.2004) встановлені за пп. 8.6.1 Закону про прибуток. Після 01.01.2011 законодавче регулювання нарахування амортизації здійснюється за Податковим кодексом.

Важливо відзначити, якщо об'єкт лізингу планується повернути лізингодавцю, то, на нашу думку, доцільно вести облік об'єкта окремо від групи, оскільки при його поверненні виникне необхідність у визначенні залишкової вартості та звичайної ціни. Поточний і капітальний ремонт, реконструкція, модернізація, технічне переозброєння та інші види поліпшення основних фондів, отриманих у фінансовий лізинг, здійснюється в загальному порядку відповідно до Податкового кодексу. Відповідно до законодавства операції з передачі майна за договором фінансового лізингу прирівнюються до операцій з поставки товарів. Згідно з податковим законодавством послуги зі страхування та відсотки за кредитами не є об'єктом оподаткування ПДВ тільки за операціями в осіб, які мають ліцензію на здійснення страхової діяльності, та осіб, які надають кредити за договором позики. Тому доцільно розбивати лізинговий платіж тільки на дві частини: відшкодування вартості об'єкта та сума процентів або комісій, нарахована на вартість об'єкта фінансового лізингу. Предмет фінансового лізингу може бути повернуто лізингодавцю у випадку: 1) закінчення договору фінансового лізингу; 2) відмови лізингодавця від договору через несплату лізингових платежів або їхнє прострочення. У податковому обліку така операція трактується як зворотний продаж. Вартість об'єкта, що повертається, визначається за звичайною ціною, яка діє на момент зворотного продажу, але не може бути меншою від первинної вартості, зменшеної на величину амортизації, нарахованої за період користування таким об'єктом (за Податковим кодексом, раніше Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств», пп. 7.9.6) [3].

Бібліографічні посилання і примітки

1. Господарський кодекс України.
2. Податковий кодекс України.
3. Цивільний кодекс України.
4. Закон України «Про фінансовий лізинг» N 723/97-ВР.
5. Закон України «Про лізинг» // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 9–10. – 68 с.
6. Граничні ціни сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва, яка пропонується для реалізації на умовах фінансового лізингу, через НАК «Украгролізинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pravadom.od.ua/articles/010
7. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www. leasinq.orq/ua

Надійшла до редакції 04.10.2011

УДК 336.225:336.025

Т. А. Черемісова
ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води

СИСТЕМА ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ РОБОТИ В УКРАЇНІ

Визначено особливості існуючої системи органів Державної податкової служби України. Узагальнено елементи організації податкової роботи. Систематизовано заходи підвищення ефективності податкової роботи в Україні протягом останнього десятиріччя.

Ключові слова: Державна податкова служба, Державна податкова адміністрація, Державна податкова інспекція, податкова робота, суб'єкти оподаткування, реформування, модернізація, вдосконалення.

Определены особенности существующей системы органов Государственной налоговой службы Украины. Обобщены элементы организации налоговой работы. Систематизировано мероприятия повышения эффективности налоговой работы в Украине на протяжении последнего десятилетия.

Ключевые слова: Государственная налоговая служба, Государственная налоговая администрация, Государственная налоговая инспекция, налоговая работа, субъекты налогообложения, реформирование, модернизация, совершенствование.

Features of the existing system of the Government tax service in Ukraine are identified in the article. The elements of organization in tax work are generalized. The activities enhanced the effectiveness of tax work in Ukraine for the past decade are systematized.

Key words: Government tax service, Government tax administration, Government tax inspectorate, tax work, subjects of taxation, reform, modernization, improvement.

Вирішення актуальних проблем соціально-економічного розвитку України зазвичай супроводжується відповідними реформами в податковій системі, що безпосередньо призводять до сталої оптимізації системи органів державної податкової служби, модернізації та удосконалення діяльності її структурних підрозділів. Як наслідок, від ефективності організації податкової роботи залежить можливість та дієвість впливу на будь-які економічні явища та процеси в державі.

Виходячи з офіційних даних, утворення Податкової служби України відбулося у 1990 р. [1]. За роки незалежності України зроблено значні кроки з її перетворення в сучасний орган державного управління європейського рівня. З метою поліпшення бізнес-середовища та стабілізації державних фінансів еволюція державної податкової служби (далі – ДПС) України продовжується й сьогодні [2]. Саме тому організаційні питання найефективнішого функціонування органів ДПС є актуальними.

Мінливість соціально-економічної ситуації в країні, зміна пріоритетів у податковій політиці та, як наслідок, чисельні зміни податкового законодавства обумовлюють значну кількість наукових праць, що стосуються аналізованої проблеми. Так, дослідженням структурних особливостей, проблем управління, реформування та модернізації ДПС України на різних етапах розвитку займалися такі науковці та практики, як В. Білоус, О. Чикаренко, Л. Новосельська, Р. Гриценко, А. Гель, Г. Семаков, С. Кондракова, М. Касьяненко, М. Гринюк, П. Цимбал, В. Онищенко [3–6] та ін.

Незважаючи на велику кількість праць, пов'язаних із досліджуваною тематикою, потребує подальшого вивчення проблема побудови оптимально-ефективної системи адміністрування податків та зборів з одночасним дотриманням балансу інтересів суб'єктів податкового процесу.

Враховуючи вищевикладене, метою цієї статті є дослідження системи органів

ДПС та ефективності організації податкової роботи в Україні з урахуванням тих змін, що відбулися у сфері оподаткування до сьогодні. Відповідно необхідним є вирішення таких завдань:

– визначити особливості існуючої системи органів ДПС України;

– узагальнити елементи організації податкової роботи;

– систематизувати заходи підвищення ефективності податкової роботи органів ДПС України протягом останнього десятиріччя.

Податкова служба є уповноваженим державним органом виконавчої влади, що здійснює контроль за дотриманням податкового законодавства та представляє державні інтереси у взаємовідносинах із платниками податків. Статус державної податкової служби в Україні, її функції та правові основи діяльності визначає Закон України «Про державну податкову службу в Україні» [7].

ДПС України включає: Державні податкові адміністрації (далі – ДПА) та державні податкові інспекції (далі – ДПІ), у складі яких утворюються колегії та знаходяться спеціальні підрозділи щодо боротьби з податковими правопорушеннями – податкова міліція. Згідно з чинним законодавством, колегії є дорадчими органами, що розглядають найважливіші напрями діяльності відповідних ДПА. Залежно від кількості платників податків та інших місцевих умов ДПА України може утворювати міжрайонні (на два і більше районів), спеціалізовані (на дві і більше областей для роботи з окремими категоріями платників), об'єднані (на місто і район) державні податкові інспекції. Побудову органів державної податкової служби наведено на рис.1.

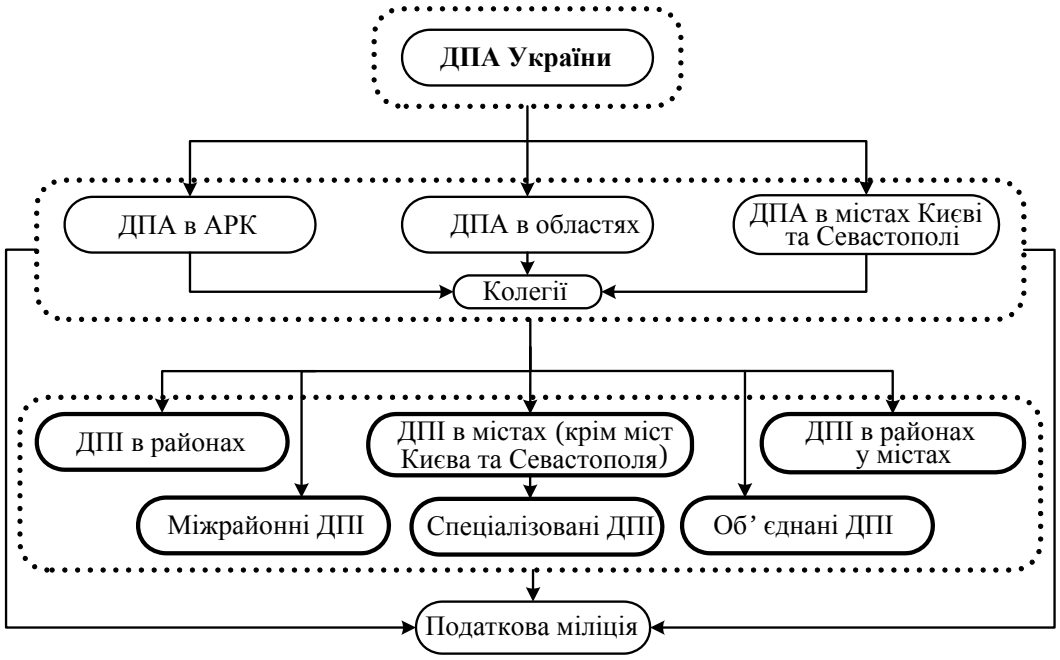


Рис. 1. Система органів Державної податкової служби України

Систему органів Державної податкової служби України залежно від підпорядкованості можна умовно поділити на три рівні (рис. 1), кожен з яких має свої функції та специфіку. Так, згідно із ст. 4 Закону України «Про державну податкову службу в Україні» [7] Державна податкова адміністрація України є центральним органом виконавчої влади (перший рівень). Державні податкові адміністрації в Автономній

Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі підпорядковуються Державній податковій адміністрації України і складають другий рівень. Державні податкові інспекції в районах, містах (крім міст Києва та Севастополя), районах у містах, міжрайонні, спеціалізовані та об'єднані державні податкові інспекції підпорядковуються відповідним державним податковим адміністраціям в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі (третій рівень). Крім того, згідно з чинним законодавством, спеціалізовані державні податкові інспекції можуть бути підпорядковані Державній податковій адміністрації України за її рішенням.

Відповідно до ст. 5 Закону України «Про державну податкову службу в Україні» [7] ДПС України очолює Голова ДПА України. Голову ДПА України та його заступників (перший рівень системи органів державної податкової служби України) призначає на посаду та звільняє з посади Президент України за поданням Прем'єр-міністра України. Голови Державних податкових адміністрацій (другий рівень системи органів державної податкової служби України) призначаються на посаду і звільняються з посади Кабінетом Міністрів України за поданням Голови Державної податкової адміністрації України. Начальники державних податкових інспекцій (третій рівень системи органів державної податкової служби України) призначаються на посаду і звільняються з посади Головою Державної податкової адміністрації України за поданням голів відповідних державних податкових адміністрацій в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі (рис. 1). У випадку підпорядкування спеціалізованої державної податкової інспекції ДПА України начальник такої спеціалізованої інспекції призначається на посаду і звільняється з посади Головою Державної податкової адміністрації України. Начальники управлінь податкової міліції призначаються Головою ДПА України.

Збільшення навантаження на органи ДПС, мінливість податкового законодавства (перегляд складу податків, методик їх нарахування і сплати) справляє постійний вплив на структуру ДПС, що затверджується Кабінетом Міністрів України.

ДПА звітує перед Міністерством фінансів України та Головним управлінням Державного казначейства України про надходження податків, інших платежів і підпорядковується Кабінету Міністрів України.

Органи ДПС України безпосередньо працюють з платниками податків та координують свою діяльність з іншими суб'єктами податкового процесу: фінансовими органами, органами Державного казначейства України, органами служби безпеки, внутрішніх справ, прокуратури, статистики, державними митними та контрольно-ревізійною службами, іншими контролюючими органами, установами банків, а також з податковими службами інших держав.

Підсумовуючи, можна зазначити, що чинну систему органів державної податкової служби України побудовано за територіальною ознакою, вона є централізованою та має трирівневу ієрархічну структуру, що сприяє ефективній організації податкової роботи.

Податкова робота – це взаємопов'язана діяльність уповноважених державних органів з оподаткування, платників податків та інших суб'єктів податкового процесу в напрямі виконання податкового законодавства.

Організація податкової роботи регламентується Конституцією України [8], Податковим кодексом України [9], законами України [7], іншими нормативно-правовими актами органів державної влади, а також рішеннями Верховної Ради Автономної Республіки Крим і Ради міністрів Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування з питань оподаткування, виданими в межах їхніх повноважень.

Організацію податкової роботи органів ДПС потрібно розглядати відповідно до їхніх законодавчо встановлених завдань та функцій (рис. 2).



Рис. 2. Узагальнені елементи організації податкової роботи

Ефективність податкової роботи прямо залежить від результатів діяльності кожного окремого суб'єкта податкового процесу. Суттєвими факторами впливу можна вважати наявність організаційно-методичного забезпечення податкової роботи; раціональність розподілу обов'язків керівництва щодо роботи структурних підрозділів ДПА; створення партнерських взаємовідносин між податківцями та іншими суб'єктами оподаткування.

19 жовтня 2001 року Головою ДПА України було затверджено Стратегічний план розвитку державної податкової служби України на період до 2013 р. [10], у якому визначено основні напрями модернізації:

– організаційна структура;
– основна операційна діяльність;
– виконавче управління;
– управління людськими ресурсами;
– інформаційно-аналітична система;
– взаємодія з іншими державними установами;
– взаємини із суспільством.

Відповідно до Стратегічного плану розвитку державної податкової служби України на період до 2013 р. уже проведено певні заходи щодо вдосконалення роботи податкових органів, систематизовані в табл. 1.

Незважаючи на реальні кроки щодо вдосконалення податкової роботи в Україні (див. табл. 1), ще існують суттєві перешкоди в наближенні організації та діяльності державної податкової служби до рівня європейських держав:

– неоднозначне тлумачення норм податкового законодавства і, як наслідок, виникнення непорозуміння між податківцями та платниками податків;

– недостатня увага питанням процесуальної взаємодії податківців та платників податків порівняно з організаційно-методичним забезпеченням процесу оподаткування;

– невиконання в повному обсязі роз'яснювально-профілактичної роботи з суб'єктами оподаткування порівняно з масштабами контрольно-перевірної функції податкових органів;

– прояви бюрократії та корумпованість під час виконання службових обов'язків податковими службовцями;

– стале зростання податкового навантаження, що призводить до збільшення приховуваних («тіньових») доходів та розробки нових схем ухилення суб'єктів господарської діяльності від оподаткування загалом;

– некомпетентне й упереджене ставлення до платників податків: максимальний захист інтересів держави та нехтування інтересами платників;

– значний вплив людського фактору на процес прийняття рішень податківцями та інші.

Таблиця 1. Окремі заходи підвищення ефективності податкової роботи органів ДПС України у 2001-2011 рр.

Рік впровадження	Зміст заходів
2001	1. Затверджено Стратегічний план розвитку державної податкової служби України до 2013 року. 2. Створено Внутрішню консультативну групу з впровадження Програми модернізації на центральному, обласному та районному рівнях. 3. Утворено Департамент з питань адміністрування акцизного збору і контролю за виробництвом та обігом підакцизних товарів як самостійний функціональний підрозділ з правами юридичної особи, також регіональні управління цього Департаменту та їхні територіальні підрозділи. 4. Утворено Департамент боротьби з відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом.
2002	1. Створено Громадську колегію при ДПА України як постійний дорадчий орган ДПА України.
2003	1. Затверджено Концепцію вдосконалення організаційної структури державної податкової служби України. 2. Започатковано проект "Модернізація державної податкової служби України–1".
2004	1. Створено Міжвідомчу робочу групу з питань координації та контролю за реалізацією Проекту модернізації; 2. Утворено наглядової ради з питань реалізації проекту «Модернізація державної податкової служби України –1».
2005	1. Сформовано законодавчу базу щодо покращання взаємовідносин з платниками податків: – Закон України від 12 січня 2005 року № 2322-IV «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо посилення правового захисту громадян та запровадження механізмів реалізації конституційних прав громадян на підприємницьку діяльність, особисту недоторканність, безпеку, повагу до гідності особи, правову допомогу, захист)»; – Постанову Кабінету Міністрів України від 12 березня 2005 року № 179 «Про упорядкування структури апарату центральних органів виконавчої влади, їх територіальних підрозділів та місцевих державних адміністрацій».

Продовження табл. 1

Рік впровадження	Зміст заходів
2006	1. Розроблено та прийнято низку нормативно-правових документів у рамках етизації податкової служби: – Кодекс професійної етики працівника Державної податкової служби України; – Концепція управління персоналом Державної податкової служби України на 2006–2010 роки; – Кодекс честі працівника Державної податкової служби України; – Концепція вдосконалення організаційної структури органів державної податкової служби. 2. У межах вдосконалення професійного рівня працівників ДПС Національну академію державної податкової служби України було перетворено на Національний університет державної податкової служби України.
2007	1. Створено Інформаційно-довідковий департамент державної податкової служби. 2. Активується робота податківців і у сфері міжнародного обміну досвідом. 3. ДПА України бере участь в опрацюванні окремих розділів проекту нового Договору між Україною та ЄС у рамках Робочої групи. 4. Починається активна робота над проектом Податкового кодексу, зміст якого відповідатиме загальноєвропейським податковим нормам.
2008	1. Створення партнерських відносин між платниками податків та податківцями: – підписано Меморандум про створення сприятливого податкового клімату між Українським союзом промисловців і підприємців (УСПП) та ДПА України; – затверджено Інструкцію з підготовки і подання податкових документів в електронному вигляді засобами телекомунікаційного зв'язку та Примірний договір про визнання електронних документів. 2. ДПА України розроблено власне програмне забезпечення «Система формування та подання до органів ДПС податкової звітності та реєстрів податкових накладних в електронному вигляді засобами телекомунікаційного зв'язку», яке розповсюджується серед платників податків.
2009	1. На базі Управління боротьби з корупцією в органах державної податкової служби утворено Управління внутрішньої безпеки. 2. Схвалено Стратегію реформування податкової системи.
2010	1. Уведено в дію Податковий кодекс України та внесено деякі зміни до нього. 2. Затверджено Положення про організацію взаємодії підрозділів податкової міліції з іншими структурними підрозділами органів ДПС для встановлення місцезнаходження платника податків. 3. Розпочато реорганізацію Державної податкової адміністрації України у Державну податкову службу України.
2011	1. Запроваджено дворівневу процедуру адміністративного оскарження рішень органів ДПС. 2. Упроваджено використання сучасних інформаційних технологій, зокрема, АІС «Скарга». 3. Внесено окремі зміни до Податкового кодексу. 4. Запроваджено практику висвітлення у засобах масової інформації результатів боротьби з корупцією в органах ДПС. 5. Створено територіальні органи Державної податкової служби.

Проектом «Програми модернізації державної податкової служби України» (далі – Проект) [1], завершення якого заплановано на 2012 р., передбачається побудова такої державної податкової служби, яку б підтримувало суспільство і яка б спиралася на визначені в податковому законодавстві правові норми відносин між плат-

никами податків та органами державної податкової служби. При цьому головним елементом модернізації державної податкової служби передбачено створення партнерських відносин, атмосфери повної довіри та поваги до платників податків.

Одним із напрямів Проекту є створення високопрофесійної, інформаційно-розвиненої державної податкової служби в Україні шляхом розвитку інформаційної інфраструктури, що передбачає створення системи інформаційної взаємодії між органами державної влади, органами прокуратури, правоохоронними органами, органами місцевого самоврядування, фізичними та юридичними особами.

Реалізація запропонованих змін можлива за умови безпосереднього контролю за їх впровадженням у всіх структурних підрозділах ДПС України та визначення подальших стратегічних кроків у цьому напрямі.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Офіційний сайт Державної податкової адміністрації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sta.gov.ua
2. Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf
3. Білоус В. Т. Управління податковою службою в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. держ. управління: спец. 25.00.05 «Галузеве управління: управління економікою» / В. Т. Білоус; Укр. Акад. держ. упр. при Президентові Укр. – К., 1998. – 22 с.
4. Касьяненко М. М. Організація роботи та управління органами державної податкової служби України: навч. посіб. / М. М. Касьяненко, М. В. Гринюк, П. В. Цимбал. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – 229 с.
5. Новосельська Л. І. Шляхи вдосконалення податкової служби / Л. І. Новосельська, В. А. Козанкевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.8. – С. 229–232.
6. Онищенко В. А. Податковий контроль та напрями підвищення його ефективності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / В. А. Онищенко; НДІ при Міністерстві фінансів України. – К., 2004. – 24 с.
7. Закон України «Про державну податкову службу в Україні» від 04.12.1990 р. № 509-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=509-12
8. Конституція України від 26.08.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254 %EA %2F96- %E2 %F0
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17
10. Стратегічний план розвитку державної податкової служби України на період до 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=161882&cat_id=161857&showHidden=1

Надійшла до редакції 31.10.2011

УДК 336.71 (74)

О. Й. Шевцова, О. О. Довгаль
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ МАСОВИХ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ УКРАЇНИ

Розглянуто необхідність й наявність перспектив розвитку Національної системи масових електронних платежів України. Вказано напрями та шляхи вдосконалення стратегії розвитку Національної системи масових електронних платежів як системи загальнодержавного значення.
Ключові слова: електронні гроші, безготівкові розрахунки, платіжна система, стратегія розвитку.

Рассмотрены необходимость и наличие перспектив развития Национальной системы массовых электронных платежей Украины. Приведены направления и пути совершенствования стратегии развития Национальной системы массовых электронных платежей как системы общегосударственного значения.
Ключевые слова: електронные деньги, безналичные расчеты, платежная система, стратегия развития.

The question of necessity and presence of prospects of development of the National system of mass electronic payments of Ukraine is examined in the article, directions and ways of perfection are indicated in to the scopes of strategy of development of NSMEP as the system of national value.
Key words: e-cash, non-cash settlements, payment system, strategy of development.

Платіжна система є визначальною складовою національної економіки, центральною ланкою фінансово-банківської системи.

Як показує досвід розвинутих країн з ринковою економікою, раціональна організація платіжної системи сприяє вдосконаленню грошово-кредитних відносин, ефективному функціонуванню фінансової сфери в цілому, забезпеченню ефективного функціонування національного господарства, а також здійсненню міждержавних валютних розрахунків.

Однак на цей час практика ставить більш складні завдання, вирішення яких є перспективними в аспекті вдосконалення національних платіжних систем України. Так, існує практична необхідність розвитку та вдосконалення національної системи масових електронних платежів. У зв'язку з цим, дослідження стратегії розвитку Національної системи масових електронних платежів України набуває особливого значення, що зумовлює актуальність обраної теми та доцільність проведення досліджень для розв'язання цього питання.

Вирішенню питання вдосконалення Національної системи масових електронних платежів України присвячені наукові роботи К. Кірєєвої, С. Компанійця, В. Лук'янова, Л. Околітої, М. Пацери, В. Харченка та ін.

В Україні здійснення безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток регулюється Національним банком України як регулятора системи масових електронних платежів і характеризуються активною його підтримкою. Це відобразилося у створенні в Україні у 2000 р. Національної системи масових електронних платежів для забезпечення вітчизняних економічних суб'єктів ефективними зручними способами організації розрахунків [3].

Національна система масових електронних платежів (далі – НСМЕП) − це внутрішньодержавна банківська багатоемітентна платіжна система, у якій розрахунки за товари та послуги, одержання готівки та інші операції здійснюються з використанням платіжних карток із чіпами при безпосередньому контролі за її функціонуванням з боку Національного банку України [1].

Із цією метою НБУ разом із вітчизняними партнерами розробив технологію, що ґрунтується на застосуванні смарт-карток. Нею передбачене застосування офлайнових технологій, що значно зменшує собівартість операцій, а крім того, дає змогу рентабельно виконувати навіть незначні за сумами операції.

Національний банк фінансував лише розробку базових складових НСМЕП: системи безпеки, програмного забезпечення смарт-карток, процесингових центрів [2].

Платіжні картки з чіпом НСМЕП є універсальнішими порівняно з платіжними картками з магнітною смугою, виграють за рахунок багатофункціональності своїх фінансових та нефінансових інструментів, надійніші, а також повністю відповідають стандартам ISO. Ці картки є носіями копії фінансової інформації в НСМЕП. На відміну від пластикових карток з магнітною смугою вони найповніше задовольняють вимоги безпеки для держателів. Їх високоефективна офф-лайнова технологія, що не потребує оперативного зв'язку з банківським рахунком під час виконання платіжних операцій, вирішує проблему недостатньо високої якості вітчизняних каналів зв'язку і значно зменшує експлуатаційні витрати. Платіжна картка НСМЕП − це найдешевша платіжна чіп-картка з низькою комісією за її обслуговування [6].

Згідно зі статистичними даними, які отримує Національний банк України, наведено показники розвитку НСМЕП з 2001 по 2010 рр. Кількість платіжних карток НСМЕП з 2001 до 2010 рр. збільшилася на 2894443 шт. (99,8 %) [9].

За даними Головного процесингового центру НСМЕП, протягом 2010 р. банками-членами НСМЕП було емітовано 239 317 карток. Загальна кількість карток НСМЕП за станом на 04.01.2011 становила 2 899 433 одиниць. Лідерами з емісії платіжних карток НСМЕП на кінець 2010 р. є такі банки: АБ «Експрес-Банк» (1 256 тис. карток), АТ «Імексбанк» (1 082 тис. карток), ПАТ «Мегабанк» (253 тис. карток), Банк «Демарк» (113 тис. карток) [9].

Щодо інфраструктури обслуговування, то спостерігається стрімкий розвиток термінальної мережі, власне, збільшення кількості встановлених терміналів з 2001 по 2008 рр. [7], і більш помірковані темпи з 2008 р. до сьогодні (передумовою чого стала економічна криза, яка не пройшла осторонь нашої держави і вплинула на більшість економічних процесів).

У НСМЕП на початок 2011 р. термінальна мережа (банкомати і термінали) нараховувала 5913 одиниць (протягом 2010 р. кількість термінального обладнання збільшилася на 89 одиниць).

За кількістю одиниць термінального обладнання лідерами на кінець 2010 р. є такі банки: АТ «Імексбанк» (1775 одиниць), АБ «Експрес-Банк» (1726 одиниці), ВАТ КБ «Хрещатик» (747 одиниць), ПАТ «Мегабанк» (374 од.)

Свідченням зростання завантаженності системи є постійне зростання обігів НСМЕП. Обіги НСМЕП за 2010 р. склали понад 25,9 млрд. грн., що суттєво відрізняється від показників за 2001 р. (42 млн. грн.).

І, між іншим, найвищий середньорічний оборот за однією карткою в 2010 р. мала платіжна система НСМЕП − 19458 грн. Нижчим він був у міжнародних системах VISA (16236 грн.) і MasterCard (14041 грн.) та у групі внутрішньодержавних одноемітентних систем (10613 грн.) [11].

За станом на 01.01.2011 до складу банків-членів НСМЕП входило 54 із 176 українських банків. Із них 5 належить до групи «найбільших», 8 − до «великих», 7 − до «середніх», решта 34 − до «малих». Тобто, найактивнішими учасниками НСМЕП є «малі» банки. Водночас «найбільші», «великі» і «середні» меншою

мірою зацікавлені в розвитку Національної системи масових електронних платежів, незважаючи на її значні переваги. Тому за станом на 01.01.2011 лише 2,4 млн. платіжних карток НСМЕП із 29 млн. діючих платіжних карток в Україні були випущені й обслуговуються банками-членами НСМЕП [9].

НСМЕП активно впроваджує нові програми і технології. Спільно з Фондом гарантування вкладів фізичних осіб (далі – ФГВФО) в 2010 р. було розпочато побудову автоматизованої системи забезпечення виплат відшкодувань ФГВФО клієнтам банків, що ліквідуються. Упровадження цієї системи, що базується на технології НСМЕП, дозволить Фонду гарантування вкладів фізичних осіб перейти до безризикової процедури виплат, значно прискорити початок виплат, відмовитися від тендерів з вибору довірених банків та спростити процедуру отримання для вкладників.

Також «Укрзалізниця» та АБ «Експрес-Банк» реалізували можливість придбання електронних залізничних квитків на сайті www.e-kvytok.com.ua з використанням платіжних карток НСМЕП. Автоматизовану систему самообслуговування «е-Квиток» призначено для надання таких послуг з Інтернет-замовлення: місць (з наступним викупом проїзних документів у квитковій касі); проїзних (перевізних) документів (з наступним друком та отриманням проїзних (перевізних) документів у квитковій касі); електронних проїзних (перевізних) документів (з наданням посадочних документів). За допомогою автоматизованої системи самообслуговування «е-Квиток» також можна отримати довідкову інформацію, а саме: наявність вільних місць та вартість проїзду; відправлення поїздів зі станції; схему поїзда (типи вагонів у поїзді); маршрут поїзда; календар курсування поїзда.

Крім того, останні декілька років велися інші роботи щодо розвитку функціонального, технологічного та технічного забезпечення НСМЕП, зокрема: розроблялися та впроваджувалися нові операції НСМЕП; розширювався перелік надання послуг за допомогою Інтернет-платежів; розроблялися та впроваджувалися нові технології мобільних платежів (система Інтернет-платежів «ПлатиМО!»); розроблялися та впроваджувалися технології забезпечення сучасного рівня надійності функціонування компонентів апаратно-програмного комплексу НСМЕП (на основі сучасних систем резервування та архівування); розроблялися та впроваджувалися технології забезпечення сучасного рівня інформаційної безпеки НСМЕП (на основі сучасних алгоритмів криптозахисту) – розробляється новий більш швидкісний модуль безпеки (HSM); забезпечувалися умови виробництва, емісії та функціонування платіжних карток НСМЕП нового покоління з чіп-модулями сімейства SLE66CxxP тощо [5].

Незважаючи на позитивні показники розвитку НСМЕП, вона, як і будь-яка інша системно значима платіжна система, має низку недоліків. Ураховуючи світовий досвід, в Україні має бути емітовано не менше 10 мільйонів платіжних карток НСМЕП, функціонувати щонайменше 100 тисяч місць обслуговування платіжних терміналів у торгівлі, на транспорті, у сфері послуг, банківських терміналів та банкоматів у банках [10].

Комерційні банки зацікавлені в розвитку для внутрішньодержавних платежів відповідного платіжного інструмента і високо оцінюють ініціативи Національного банку з питань розвитку Національної системи масових електронних платежів. Одночасно розвиток НСМЕП та неучасть в її роботі найбільших українських банків стримується такими чинниками:

− система є менш комерційно привабливою для банків порівняно з іншими багатоемітентними платіжними системами, що діють в Україні. Дохід від операційної діяльності та комісійних доходів для банка-члена НСМЕП нижче в 3−5 разів ніж для банка-члена іншої платіжної системи;

− система використовує так звані «закриті» стандарти, які на відміну від «відкритих», що використовуються в міжнародних платіжних системах, гальмують технологічну, операційну, організаційну сумісність із програмними комплексами, технологіями та бізнес-практикою українських банків, які створили інфраструктуру з 110 000 терміналів / 30 000 банкоматів та обслуговують більше 30 млн. українських громадян [9].

Проект Програми на 2009–2012 рр., на відміну від Програми на 2006–2008 рр., на жаль, навіть не декларує впровадження специфікацій та інформаційних технологій, сумісних з міжнародними стандартами та специфікаціями міжнародних платіжних систем (EMV тощо). Відповідний пункт Програми 2006–2008 рр. залишився не виконаним без пояснення причин [7], проектом же нової Програми пропонується без переходу НСМЕП на використання стандартних галузевих технологій та специфікацій досягати сумісності на рівні термінальних мереж. Це, безумовно можливо, але може вирішити тільки питання прийому карток до сплати, але не їх емісії. Комерційним банкам не зрозуміло, навіщо «відкривати» прийом НСМЕП у власних термінальних/банкоматних мережах, якщо кількість карток НСМЕП становить тільки 6,5 % від загальної кількості карток в Україні. А з урахуванням відсутності перспектив в 2009-2012 рр. переходу НСМЕП на чіпову EMV специфікацію, це, безумовно, не призведе до швидкого зростання кількості емітованих карток НСМЕП. Таким чином, замкнуте коло «закритих» власних стандартів НСМЕП є суттєвою проблемою для більш масового впровадження системи [9].

Комерційні банки зацікавлені в розвитку НСМЕП для внутрішньодержавних платежів, позитивно сприймають державні соціальні проекти з використанням соціальних карток (соціальних паспортів) і високо оцінюють ініціативи Національного банку з розвитку специфікації нефінансових додатків та нормативної бази для соціальних проектів. У той же час, на сьогодні в цивілізованому світі не існує успішних державних програм, які поєднують соціальний електронний паспорт особи та платіжну картку. Більше того, зазначена програма в Україні в пілотному режимі розвивається з 2001 року і не була масово впроваджена як з причини неможливості врахувати в єдиному проекті ідеї всіх державних органів, які мають відношення до обліку соціальних пільг, та відсутності належного фінансування, так і виходячи з майбутніх планів держави (відповідна Концепція, розроблена Міністерством соціальної політики) відносно монетизації пільг та переходу до зарахування монетизованих пільг на банківські рахунки громадян [8].

Проект програми НСМЕП та заходів на 2009–2012 рр. перевантажений питаннями загальнодержавних соціальних проектів, що поєднують неплатіжну та платіжну функціональність. Відповідно до проекту Програми на 2009–2012 рр. Національний банк як платіжна організація НСМЕП виступає в ролі інтегратора розроблення та впровадження державних/корпоративних проектів, а також у розроблення нормативних і технологічних документів для забезпечення їх реалізації з використанням платіжної та неплатіжної технології НСМЕП. Завдання Національного банку є набагато ширшими, ніж його ж функції як платіжної організації системи НСМЕП, яка є лише однією з 6 багатоемітентних платіжних систем, що на законних підставах працюють в Україні. Крім того, технологія та проекти, пов’язані з нефінансо-

вими додатками соціальної направленості (соціальним паспортом-карткою), на наш погляд, мають розроблятися та впроваджуватися Міністерством соціальної політики, а не Національним банком України.

Завдання Національного банку мають концентруватися на розвитку національного платіжного простору в цілому, саме тому практика, відповідно до якої в Україні існує «особлива» соціально-платіжна система, розвитку якої Національний банк надає пріоритет, є неприйнятною для значної кількості банків, які вклали сотні мільйонів доларів у розбудову платіжної інфраструктури України. А обмеження Національним банком (або за його ініціативи) участі банків-не членів НСМЕП у проектах соціальної направленості, первинною основою яких є платіжна функціональність (виплата пенсій, стипендій, зарплат) викликає зворотню реакцію, і, відповідно, не сприяє бажанню банків брати участь у розвитку платіжної складової НСМЕП [8].

Події останніх двох років, коли Антимонопольний комітет України був вимушений давати рекомендації органам державної влади та місцевого самоврядування щодо припинення практики обмеження участі банків-не членів НСМЕП у проектах студентської картки, виплатах зарплат бюджетникам тощо є підтвердженням неприйняття банками політики Національного банку в цьому питанні.

Визначення проблем та перспектив розвитку Національної системи масових електронних платежів стали основою для розробки стратегії розвитку НСМЕП. З цією метою нами представлено моделювання річних обігів НСМЕП на основі економетричних залежностей та запропоновано прогнозування показників діяльності НСМЕП на основі часового тренду.

Використовуючи регресійний аналіз, рівняння лінійної регресії, яке має вигляд:

$$Y = a_0 + a_1X_1 + u, \quad (1)$$

де a_i , i = 0,1,...,3 – коефіцієнти лінійної регресії, u – випадкова складова [12], пропонуємо виразити залежність показника діяльності НСМЕП від факторів впливу. Так результатним показником діяльності Національної системи масових електронних платежів було обрано кількісний показник річних обігів НСМЕП. Позначено Y. Як фактори впливу на показник було обрано кількість емітованих платіжних карток ННСМЕП (X1); кількість терміналів (X2). Значення наведених показників подано в табл. 1.

Таблиця 1

Період	Річні обіги НСМЕП, млн.грн. (Y)	Кількість терміналів за роками, шт. (X1)	Емісія платіжних карток за роками, шт. (X2)
2001	42	41	4 459
2002	427	471	123 319
2003	3 913	995	489 827
2004	6 931	1 841	863 115
2005	9 739	2 417	1 102 666
2006	12 473	3 195	1 389 431
2007	18 117	4 461	1 774 687
2008	25 050	5 752	2 381 585
2009	22 493	5 824	2 659 585
2010	25 957	5 913	2 898 902

Результати економетричного моделювання, обчислені за допомогою стандартної програми «Регресія» електронних таблиць Excel, дозволили встановити вираз для

кожного фактора впливу. Модель 1 (залежність показника річних обігів Національної системи масових електронних платежів (Y) від кількості встановлених терміналів за роками (X_1)):

$Y_{оцінене} = a_0 + 4{,}14\ X_1$, й оскільки для вказаної моделі − $a_0 = 0$ (const=0),

$Y_{оцінене} = 4{,}14\ X_1$.

Модель 2 (залежність показника річних обігів Національної системи масових електронних платежів (Y) від кількості емітованих платіжних карток за роками (X_2)):

$Y_{оцінене} = a_0 + 0{,}009\ X_2$, й оскільки для вказаної моделі − $a_0 = 0$ (const=0),

$Y_{оцінене} = 0{,}009\ X_2$.

Також при проведенні регресійного аналізу та встановленні залежності показника річних обігів Національної системи масових електронних платежів (Y) від кількості терміналів (X_1) та окремо від кількості емітованих платіжних карток (X_2) було визначено коефіцієнти еластичності, отримані при розгляді Моделі 1 і Моделі 2 ($El_x = a_1 X_{ср} / Y_{ср}$) (2).

До речі, саме коефіцієнт еластичності дозволив знехтувати розмірністю при проведенні цього дослідження. $El_{x1} = 1{,}02$ розраховано у Моделі 1 (при розгляді залежності показника Y від X_1) та $El_{x2} = 0{,}98$ розраховано у Моделі 2 (при розгляді залежності показника Y від X_2). Очевидно, що $El_{x1} > El_{x2}$, й оскільки коефіцієнт еластичності дозволяє визначити вплив досліджуваного фактора на річні обіги НСМЕП, зроблено висновки, що саме X_1 як фактор, що впливає на зміну річних обігів НСМЕП, є вагомим і більш значимим. Таким чином, при прогнозуванні, формуванні задач, розробці стратегії розвитку Національної системи масових електронних платежів одним із пунктів потрібно вважати розвиток інфраструктури обслуговування, а саме − розширення термінальної мережі, що сприятиме поширенню використання чіпових карток в Україні й відповідно нарощуванню річних обігів НСМЕП (у середньому на 4,14 млн.грн. на один термінал при збереженні попередніх умов роботи).

Крім того, було спрогнозовано показники діяльності НСМЕП на основі часового тренду. Концепція розрахунку та прогнозу річних обігів НСМЕП ґрунтується на їхній динаміці за періодами. Таким чином, динамічний ряд обігів НСМЕП позначено через Y_t (де t – змінна часу) у вигляді:

$$Y_t = a_0 + a_1 t + u, \qquad (3)$$

де a_i, i = 0,1,...,3 – коефіцієнти лінійної регресії, u – випадкова складова, а t − номер періоду. У дослідженні використовувалися дані, наведені в табл. 2 (річні обіги НСМЕП за періодами).

Таблиця 2

Період	Річні обіги НСМЕП, млн. грн.
1	42
2	427
3	3 913
4	6 931
5	9 739
6	12 473
7	18 117
8	25 050
9	22 493
10	25 957
11	30169*
12	33379*

* Дані отримано в результаті прогнозування.

При побудові часового тренду було отримано такий вираз:

$Y_t = 3210,1t - 5141,6$.

Скористувавшись отриманим виразом, спрогнозовано нарощування річних обігів Національної системи масових електронних платежів (за незмінного економічного середовища) на два звітних періоди:

на 2011 рік: $Y_{11} = 3210,1*11 - 5141,6$, $Y_{11} = 30169,5$ млн. грн.;

на 2012 рік: $Y_{12} = 3210,1*12 - 5141,6$, $Y_{12} = 33379,6$ млн. грн.

Результати дослідження й прогнозування річних обігів Національної системи масових електронних платежів показали, що показник має чітку тенденцію до збільшення − як свідчення зростання завантаженості системи.

Керуючись даними, отриманими в результаті досліджень діяльності Національної системи масових електронних платежів (моделювання річних обігів НСМЕП на основі економетричних залежностей та прогнозування показників діяльності НСМЕП на основі часового тренду), вважаємо за доцільне розробити стратегію розвитку НСМЕП.

При побудові стратегії розвитку перш за все було визначено місію НСМЕП: побудова ефективної, стабільної, універсальної, конкурентоспроможної платіжної системи з високим рівнем захисту операцій, що посідає високі й стабільні позиції в банківській системі України та на міжнародному ринку. Для розробки ефективної стратегії розвитку наступним етапом було визначення стратегічних цілей Національної системи масових електронних платежів. Стратегічні цілі: збільшення частки безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток порівняно з розрахунками готівкою; збільшення частки безготівкових розрахунків із використанням платіжних карток, які найбільш повно відповідають вимогам безпеки (смарт-картки), у загальному обсязі операцій, що здійснюються з використанням платіжних карток в Україні; досягнення за кількісними та якісними показниками роботи НСМЕП рівня платіжної системи загальнодержавного значення; збільшення інвестиційних можливостей банківської системи шляхом залучення коштів населення на банківські рахунки; зменшення суспільних витрат на підтримку готівкового грошового обігу шляхом впровадження масових безготівкових розрахунків населення у сфері торгівлі та послуг в Україні; забезпечення державної підтримки діяльності НСМЕП.

Наступним етапом є висвітлення перспектив розвитку Національної системи масових електронних платежів. До перспектив було віднесено розвиток функціонального, технологічного та технічного забезпечення НСМЕП; поширення сфер застосування технологій НСМЕП та формування умов щодо реалізації державних/корпоративних проектів; розвиток та вдосконалення організаційної структури НСМЕП; розвиток та вдосконалення маркетингової політики НСМЕП; розвиток та вдосконалення нормативно-правової бази НСМЕП.

Завершальним етапом розробки стратегії розвитку Національної системи масових електронних платежів є побудова стратегічної карти, у якій указано шляхи розвитку й реалізації основних завдань, зважаючи на вищезазначені стратегічні цілі та перспективи НСМЕП. Стратегічна карта містить такі відомості: стратегічні цілі, перспективи, заходи, відповідальний (у нашому випадку відповідальним найчастіше виступає Національний банк України як платіжна організація НСМЕП, рідше − Рада Національної системи масових електронних платежів, і за деякими питаннями передбачено залучення Міністерства соціальної політики, а також комерційних банків).

При побудові стратегічної карти нами було запропоновано низку заходів щодо вдосконалення НСМЕП:

− розроблення, впровадження та поширення на базі сучасних чіп-модулів «багатофункціональних» карток НСМЕП;

− розроблення, впровадження та поширення технологій мобільних платежів та створення умов розвитку систем платежів з їх використанням;

− розроблення, впровадження та поширення технологій Інтернет-платежів та створення умов для розвитку систем платежів з їх використанням;

− розроблення та впровадження платіжних/інформаційних технологій НСМЕП щодо реалізації державних проектів в сфері соціальних відносин, освіти, фінансових відносин, охорони здоров'я, транспорту, торгівлі;

− залучення до роботи в НСМЕП нових членів, учасників (розроблення та впровадження спрощених організаційних та технологічних процедур щодо їх приєднання до НСМЕП);

− залучення до участі у виробництві карток НСМЕП нових підприємств, що мають відповідний сертифікат якості;

− розроблення та впровадження ефективних засобів керування та мінімізації ризиків щодо діяльності членів/учасників НСМЕП;

− забезпечення інформаційної підтримки та пропагування НСМЕП;

− розроблення нормативних і технологічних документів для забезпечення реалізації державних/корпоративних проектів, що використовують технології та інфраструктуру НСМЕП.

Проведена робота дозволила визначити наявність та зміст перспектив розвитку НСМЕП та розробити стратегію розвитку Національної системи масових електронних платежів. Яка, сподіваємося, набуде практичного втілення та піднесе НСМЕП на якісно новий вищий рівень, що в майбутній перспективі сприятиме створенню Єдиного національного платіжного простору в Україні на базі Національної системи масових електронних платежів. І служитиме в довгостроковій перспективі створенню реальних передумов для фінансово-економічної інтеграції України в європейське співтовариство.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Закон України «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні» [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http:// www.rada.gov.ua
2. Капралов Р. Підсумки роботи НСМЕП у 2007 році / Р. Капралов // Банківська справа. − 2008. − № 3. − С. 87–92.
3. Кірєєва К. Необхідність створення Єдиного національного платіжного простору в Україні / К. Кірєєва // Вісник НБУ. − 2010. − № 9. − С. 21–25.
4. Компанієць С. Перспективи розвитку Національної системи масових електронних платежів / С. Компанієць // Вісник НБУ. – 2009. – № 4. – С. 33–34.
5. Новини ради платіжної організації НСМЕП [Електронний ресурс] // Вісник НСМЕП. − Режим доступу: http://nsmep.livejournal.com
6. Околіта Л. Операції з використання платіжних карток НСМЕП / Л. Околіта // Вісник НБУ. − 2007. − № 3. − С. 66–67.
7. Пацера М. Підсумки роботи НСМЕП / М. Пацера // Вісник НБУ. – 2009. – № 3. – С. 37–41.
8. Пацера М. Сучасний стан Національної системи масових електронних платежів / М. Пацера // Вісник НБУ. − 2010. − № 1. − С. 41–43.
9. Підсумки роботи НСМЕП у 2010 році [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://www.bank.gov.ua
10. Харченко В. Статистичний аналіз ринку банківських платіжних карток в Україні у контексті країн із розвинутими картковими ринками / В. Харченко, Р. Капралов // Вісник НБУ. − 2010. − № 5. − С. 44–53.
11. Харченко В. Підсумки діяльності України на ринку платіжних карток у 2010 році / В. Харченко // Вісник НБУ. − 2011. − № 4. − С. 7–11.
12. Шевцова О. Й. Посібник із математичного моделювання процесів у фінансово-кредитній сфері / О. Й. Шевцова, О. М. Притаманова. − Д.: РВВ ДНУ, 2010. − 86 с.

Надійшла до редакції 24.06.2011

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

УДК 330.131.7+004.942+65.016

Є. В. Афанасьєв, Б. М. Феденко
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

РЕЙТИНГОВЕ ОЦІНЮВАННЯ СЕЛЕКТИВНОГО ВИБОРУ ВАРІАНТІВ РОЗВИТКУ ГІРНИЧОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ РИЗИКУ

Запропоновано теоретико-методологічні положення, методи та моделі рейтингової оцінки альтернативних варіантів диверсифікованого розвитку гірничорудного підприємства з урахуванням комплексного освоєння рудних родовищ.
Ключові слова: невизначеність, конфліктність, ризик, рейтинг, ранжирування.

Предложены теоретико-методологические положения, методы и модели рейтинговой оценки альтернативных вариантов диверсифицированного развития горнорудного предприятия с учетом комплексного освоения рудных месторождений.
Ключевые слова: неопределенность, конфликтность, риск, рейтинг, ранжирование.

Theoretical and methodological positions, methods and models of rated estimation of alternatives for diversified development of mining enterprise are offered taking into account the integrated development of ore deposits.
Key words: uncertainty, conflict, risk, rating, ranking.

У другій половині XX ст. світова економіка зіткнулася з глобальною проблемою забезпечення величезних потреб в енергетичній та мінеральній сировині [1]. Економічний і військовий потенціали держав стають усе більш залежними від наявності національних мінерально-сировинних ресурсів або можливості їх одержання імпортом. Це викликає у світі складні економічні, а часом і гострі політичні конфлікти. Цілком зрозуміло, що зазначені негативні тенденції у сфері енергетичного і мінерально-сировинного забезпечення світової економіки можуть призвести до послаблення національної безпеки України і неминуче стануть гальмом розвитку її економіки. Тому завдання економічного відродження України висуває жорсткі вимоги до режиму функціонування економіки, напряму і швидкості структурних та інституційних перетворень. На думку ряду дослідників, антикризовий сценарій включає в себе систему взаємозалежних дій, орієнтованих на вирішення стратегічних завдань [2]. Основні евристичні рекомендації при створенні сценарію такі:

- корисно розробляти «сприятливий» та «несприятливий» сценарії, між якими можуть бути такі, які моделюють майбутнє з врахуванням невизначеності та конфліктності;
- корисно вводити до сценарію активно протидіючий елемент для врахування «песимістичної ситуації»;
- не варто заглиблюватися в деталі сценарію, надмірно чутливі до невеликих варіацій на початкових стадіях.

У зв'язку з цим актуальним для економіки України є проблема розробки напрямків підвищення ефективності використання виробничих та економічних можливостей великих монопродуктових підприємств, таких, зокрема, як гірничозбага-

чувальні комбінати (ГЗК), які на сьогодні нагально потребують дослідження альтернативних варіантів раціонального використання їхнього потенціалу на основі математичного моделювання з урахуванням економічного ризику [3; 4].

В умовах ринкових перетворень моделювання, аналіз, оцінка, порівняння, прогнозування є невід'ємною частиною дослідження об'єктів і виробничих процесів соціально-економічної діяльності гірничорудного підприємства та його розвитку [5–7]. Ці питання гарні для виявлення суті явищ, що відбуваються у складних економічних системах, але приховані від дослідника через велику кількість взаємопереплетених і взаємозалежних чинників, а також через неповноту інформації про систему.

Отже, метою даного дослідження є розробка теоретико-методологічних положень економіко-математичного моделювання рейтингового оцінювання розвитку гірничорудних підприємств з урахуванням невизначеності, конфліктності перебігу виробничо-економічних процесів і нестабільності ринку мінеральної продукції.

Основними завданнями дослідження є удосконалення теоретико-методологічних положень, методів і моделей комплексної відносної оцінки альтернативних варіантів диверсифікованого розвитку гірничорудного підприємства на підґрунті використання оцінки варіантів комплексного освоєння рудних родовищ (КОРР), що враховує динаміку попиту та пропозиції мінеральної продукції, прогнозування кон'юнктури ринку тощо; техніко-економічної оцінки варіанта КОРР; оцінок організаційно-технічного рівня виробництва (ОТРВ) стосовно здатності підприємства до гнучкого розвитку.

Узагальнивши результати аналізу проблеми дослідження та на основі класифікації ризиків і концептуальної схеми диверсифікованого розвитку сировинної бази та конверсії ГЗК [8], розроблено концептуальну схему моделювання інтегрованих рейтингових оцінок селективного вибору варіантів розвитку ГЗК (рис. 1), що відображає три основних етапи, обумовлені визначеною метою та завданнями цього наукового дослідження.

Розглянемо основні теоретико-методологічні підходи, моделі та прикладні аспекти, що дозволяють реалізувати запропоновану концептуальну схему дослідження.

Зміна структури ризику обумовлюється факторами невизначеності, до числа яких можна віднести коливання споживчого попиту на мінеральну продукцію, нестабільність потоків мінеральної сировини тощо.

З теорії випадкових процесів відомо: якщо число можливих станів системи є скінченним, то за умови довготривалості їх експлуатації при врахуванні тієї обставини, що вхідний потік є випадковим процесом, можна оцінити лише ймовірності перебування системи в кожному з допустимих станів S_i $(i=\overline{0,m})$. На підставі цього можна вважати, що згідно з методом аналогій щодо вагових коефіцієнтів селективного вибору та граничних імовірностей можливих станів техніко-економічної системи (ТЕС) ГЗК, які показують середній відносний час перебування в цих станах, існують так звані граничні ймовірності стійкої роботи системи (стійкість – здатність до тривалої підтримки основних параметрів ТЕС на раціональному для її функціонування рівні або близькому до нього, незалежно від збурюючих факторів).

Отже, в основу моделі рейтингової оцінки мінеральної продукції в задачі оцінювання і планування обсягів диверсифікованої продукції ГЗК як ТЕС доцільно покласти математичний опис марківського випадкового процесу з дискретними станами і неперервним часом (диференціальні рівняння Колмогорова).



Рис. 1. Концептуальна схема моделювання інтегрованих рейтингових оцінок варіантів диверсифікованого розвитку ГЗК

З точки зору КОРР ТЕС ГЗК (S) має m можливих станів: S_0 – аналітично-селективний стан керуючої системи, який передбачає пошукові роботи щодо генерування сукупності альтернативних стратегічних напрямів розвитку (стійких станів системи) ГЗК відносно можливостей випуску певної множини видів мінеральної продукції; $S_1, S_2, ..., S_m$ – можливі робочі стани системи; λ_{0i}, λ_{i0} – інтенсивності вхідних і вихідних потоків (попит на мінеральну продукцію та її пропозиція за одиницю часу: місяць, квартал, рік).

Оскільки значення граничних імовірностей не залежать від часу, то відповідні похідні дорівнюють нулю. Прирівнявши ліві частини в рівняннях Колмогорова до нуля, одержимо систему лінійних однорідних алгебраїчних рівнянь (1) для обчислення граничних імовірностей, де p_0 – гранична ймовірність аналітично-селективного стану системи; $p_1, p_2, ..., p_m$ – граничні ймовірності можливих робочих станів системи, $\sum_{i=0}^{m} p_i(t) = 1$:

$$\begin{cases} \lambda_{10} p_1 + \lambda_{20} p_2 + ... + \lambda_{m0} p_m - (\lambda_{01} + \lambda_{02} + ... + \lambda_{0m}) p_0 = 0 \\ \lambda_{01} p_0 - \lambda_{10} p_1 = 0 \\ \lambda_{02} p_0 - \lambda_{20} p_2 = 0 \\ ... \\ \lambda_{0m} p_0 - \lambda_{m0} p_m = 0 \end{cases} . \quad (1)$$

Розв'язок системи рівнянь (1) необхідно помножити на коефіцієнт, який враховує аналітично-селективний стан у вагових оцінках робочих станів ТЕС:

$$\alpha = \frac{1}{1 - p_0} . \quad (2)$$

У результаті отримаємо значення вагових коефіцієнтів у рейтингових оцінках стійкої роботи ТЕС ГЗК відносно можливостей випуску певної множини видів мінеральної продукції:

$$k_i^{(M)} = p_i \alpha = \frac{p_i}{1 - p_0}. \quad (3)$$

Властивість ТЕС переходити з одного стану стійкого функціонування в інший з мінімальними втратами і витратами вважається гнучкістю потенціалу підприємства (у цьому випадку гнучкість – можливість переорієнтації виробничої системи ГЗК, спрямованої на випуск диверсифікованої продукції без корінної зміни його матеріально-технічної бази). У зв'язку з цим доцільно здійснити оцінку ОТРВ ГЗК щодо забезпечення реалізації цих напрямів, який характеризує ступінь відповідності рівня техніки, технології й організації виробничо-економічних процесів вимогам розвитку гірничорудного підприємства та спроможність і здатність підприємства до оновлення виробництва.

Гіпотетично ОТРВ можна подати як комплексну оцінку показника гнучкості потенціалу підприємства щодо забезпечення можливостей випуску певної множини видів мінеральної продукції:

$$k_i^{(OT)} = c_1 k_i^{(op)} + c_2 k_i^{(mp)}, \quad (4)$$

де $k_i^{(OT)}$ – показник ОТРВ;

$k_i^{(op)}$ – узагальнювальний нормований показник організаційного рівня виробництва (частка від одиниці);

$k_i^{(mp)}$ – узагальнювальний нормований показник технічного рівня виробництва (частка від одиниці);

c_1 і c_2 – коефіцієнти вагомості відповідних узагальнювальних показників ОТРВ.

Інтегрована комплексна оцінка гнучкості варіанту здійснюється на базі розрахованих значень оцінок, отриманих з урахуванням ринкового попиту $(k_i^{(M)})$, оцінок ОТРВ $(k_i^{(OT)})$ та економічно обумовленої доцільності, першочерговості або інтенсивності виробництва мінеральної продукції $(k_i^{(TE)})$. Використовуючи мультиплікативну згортку, розраховують значення комплексних інтегрованих рейтингових оцінок:

$$R_i^{(K)} = \left(1 + k_i^{(M)}\right)\left(1 + k_i^{(OT)}\right)\left(1 + k_i^{(TE)}\right). \quad (5)$$

Комплексні інтегровані рейтингові оцінки (5) можна використовувати для ранжування варіантів розвитку гірничорудного підприємства.

Важливим в економіко-математичному моделюванні й оцінці вибору раціональної стратегії розвитку гірничорудного підприємства є удосконалення теоретичних основ та інструментарію вирішення завдання ранжування варіантів розвитку ГЗК в умовах диверсифікації виробництва з допустимим ступенем ризику шляхом пошуку розв'язку в змішаних стратегіях, де на відміну від існуючих раціональна змішана стратегія визначається як множина субоптимальних рішень, отриманих у результаті впорядкування розв'язків задачі багатоетапної оптимізації.

Формальна постановка задачі щодо визначення раціональних виробничо-економічних змішаних стратегій ґрунтується на принципі поетапної побудови оптимального управління з тієї причини, що розв'язок задачі оптимізації не завжди може мати всі ненульові компоненти розв'язку. Тоді прийняття управлінських рішень на

основі відповідної економіко-математичної моделі ризикової ситуації не буде мати під собою раціональної підстави. Так, наприклад, щодо гірничо-збагачувального підприємства такий розв'язок задачі оптимізації може помилково вказувати на неефективність певної виробничої ланки. Проте вилучення з технологічного ланцюга будь-якої ланки ГЗК може призвести до розладу всієї виробничої системи.

Розв'язок теоретико-ігрової багатоетапної задачі оптимізації у змішаних стратегіях набуває вигляду інтегрованих вагових коефіцієнтів оцінки стратегій розвитку:

$$S^* = \left(k^*_{i(1)};\ ...;\ k^*_{i(\tau)};\ ...;\ k^*_{i(N)}\right). \qquad (6)$$

Зазначимо, що інтегровані вагові коефіцієнти оцінки елементів економічної системи та її виходів, одержані в результаті багатоетапної оптимізації (6), дають оцінку ступеня ризику у відносному вираженні. Отже, значення комплексних оцінок $R_i^{(K)}$ і k_i^* мають однакову розмірність, що дає можливість і в цьому випадку застосувати мультиплікативну згортку та здійснити глобальну рейтингову оцінку альтернативних варіантів стратегій розвитку ГЗК:

$$R_i^{(Гл)} = \left(1 + R_i^{(K)}\right)^{\xi_{K_i}} \left(1 + k_i^*\right)^{\xi_{k_i^*}}, \qquad (7)$$

де $\xi_{K_i} = 1 - W_{K_i}$; $\xi_{k_i^*} = 1 - W_{k_i^*}$,

W_{K_i}; $W_{k_i^*}$ – коефіцієнти ризику, що характеризують можливі сподівані відхилення випадкових параметрів від середніх розрахункових значень, на підґрунті яких визначаються теоретико-ігрові та комплексні рейтингові оцінки.

Власне у відносному вираженні ризик можна оцінити як абсолютну величину можливих відхилень випадкового параметра від його середнього розрахункового значення (для інтервалу надійності (ймовірності) $p_{J\min} \le p_{Jnp} \le p_{J\max}$), поділену на суму середнього розрахункового значення випадкового параметра, плюс абсолютна величина можливих відхилень від цього середнього значення (значення коефіцієнта ризику W можуть знаходитися в межах від нуля до одиниці, тобто $0 \le W \le 1$):

$$W = \frac{\dfrac{1}{(p_{j_{\max}} - p_{j_{\min}})}\left| - \dfrac{2\sigma(X)}{\sqrt{n}}\left(\sqrt{1 - p_{j_{\max}}} - \sqrt{1 - p_{j_{\min}}}\right)\right|}{\dfrac{1}{(p_{j_{\max}} - p_{j_{\min}})}\left| - \dfrac{2\sigma(X)}{\sqrt{n}}\left(\sqrt{1 - p_{j_{\max}}} - \sqrt{1 - p_{j_{\min}}}\right)\right| + M(X)}, \qquad (8)$$

де $M(X)$ – математичне сподівання випадкової величини $X = (x_1, x_2, ..., x_n)$;

$\sigma(X)$ – середньоквадратичне відхилення випадкової величини X;

j_{np} – точки, що належать інтервалу надійності прогнозу;

$p_{J\min} \le p_{Jnp} \le p_{J\max}$; p_{np} – надійність (імовірність) прогнозу;

$p_{J\min}$, $p_{J\max}$ – відповідно мінімальне і максимальне значення інтервалу надійності прогнозу.

Таким чином, враховуючи, що концепція КОРР і стратегія розвитку ГЗК може реалізуватися в напрямі концентричної диверсифікації, що базується на пошуку та використанні додаткових можливостей виробництва нової продукції з мінеральної сировини, які існують у наявному процесі розробки рудних родовищ і збагачення залізної руди або ж оптимізації обсягів виробництва цієї продукції, було запропоновано впровадження низки заходів, зокрема для ПАТ «Інгулецький ГЗК»: розширити комплексне використання корисних копалин, розкривних порід і відходів збагачення на перспективу, реконструкцію щебеневого заводу, установок виробництва піску з відходів збагачення.

Висновки. Розроблена економіко-математична модель ранжування варіантів диверсифікованого розвитку ГЗК та його мінерально-сировинної бази, в основу якої покладено мультиплікативну функцію згортки, дозволяє здійснити дослідження характеристик вхідного потоку (попиту на мінеральну продукцію) та експлуатаційних можливостей підприємства (вихідного потоку), визначити, за якої комбінації альтернативних варіантів диверсифікації виробничо-економічної діяльності підприємство досягне найбільшої ефективності.

Запропонований теоретичний підхід щодо врахування стохастичної природи параметрів виробничо-економічних процесів розкривних і видобувних робіт та процесів збагачення на гірничорудних підприємствах, який ґрунтується на засадах використання ймовірнісних характеристик, дозволяє моделювати значення цих імовірнісних параметрів та надавати оцінку ризику в заданому інтервалі надійності прогнозу (при заданих граничних значеннях ризику).

Подальші дослідження проблем моделювання стратегії комплексного освоєння надр і розвитку ГЗК мають бути сконцентровані на напрямах уніфікації моделей і методів більш глибокого врахування особливостей стохастичного характеру параметрів виробничо-економічних процесів гірничорудних підприємств та причин виникнення конфліктних ситуацій при обґрунтуванні рішень щодо планування розвитку виробництва, які здебільшого безпосередньо пов'язані з конфліктною природою самих об'єктів управління (підсистем «Розкривної», «Видобувної», «Збагачення», «Переробної») та ринку мінеральної продукції.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Козловский Е. А. Минерально-сырьевые проблемы национальной безопасности России / Е. А. Козловский, М. И. Щадов. – М.: МГГУ, 1997. – 210 с.
2. Шибалкин О. Ю. Проблемы и методы построения сценариев социально-экономического развития / О. Ю. Шибалкин. – М.: Наука, 1992. – 176 с.
3. Афанасьєв Є. В. Економіко-математичне моделювання ризику великих промислових підприємств з монопродуктовим виробництвом: монографія / Є. Ф. Афанасьєв. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Д.: Наука і освіта, 2005. – 230 с.
4. Афанасьєв Є. В. Концептуальні положення та інструментарій моделювання альтернативних стратегій розвитку гірничорудних підприємств з урахуванням ризику / Є. В. Афанасьєв // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ: наук. зб. – 2007. – № 2(10). – С. 29–36.
5. Глухов В. В. Математические методы и модели для менеджмента / В. В. Глухов, М. Д. Мечников, С. Б. Коробко. – СПб.: Лань, 2000. – 480 с.
6. Голкин А. В. Влияние неопределенности и риска на формирование целевой функции экономико-математической модели горнорудного производства / А. В. Голкин, И. М. Лебедев, В. А. Макаренко // Разработка рудных месторождений. – 1995. – № 56. – С. 65–68.
7. Пономаренко О. І. Системні методи в економіці, менеджменті та бізнесі: навч. посіб. / О. І. Пономаренко, В. О. Пономаренко. – К.: Либідь, 1995. – 240 с.
8. Афанасьєв Є. В. Моделювання системи рейтингового управління стратегією розвитку гірничорудних підприємств з урахуванням ризику / Є. В. Афанасьєв // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ: наук. зб. – 2006. – № 8. – С. 3–40.

Надійшла до редакції 21.11.2011

УДК 330.115:338.95

М. Г. Афанасьєва
Криворізький технічний університет

В. Ю. Попов
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ТЕОРЕТИКО-ІГРОВИЙ ПІДХІД ДО ОПТИМІЗАЦІЇ ЗМІШАНОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ГІРНИЧОРУДНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Викладено прикладні аспекти моделювання економічного ризику гірничо-збагачувального підприємства в умовах стохастичного характеру його виробничо-господарської діяльності. Розроблено методологічні підходи щодо оптимізації фінансового ризику виробничих процесів залізовидобувних підприємств.
Ключові слова: невизначеність, конфліктність, ризик, змішана стратегія.

Изложены прикладные аспекты моделирования экономического риска горно-обогатительного предприятия в условиях стохастического характера его производственной деятельности. Разработаны методологические подходы по оптимизации финансового риска производственных процессов железодобывающих предприятий.
Ключевые слова: неопределенность, конфликтность, риск, смешанная стратегия.

The applied aspects of economic risk modeling of the ore-mining enterprise in conditions of the stochastic character of ifs production activity are introduced. The methodological approaches dealing with the financial risk optimization of the production processes at iron-extracting enterprises are developed.
Key words: uncertainty, conflict, risk, a mixed strategy.

Ураховуючи динамічний, нестаціонарний характер економічного середовища, можна однозначно стверджувати, що умовою ефективної стратегічної політики гірничорудного підприємства (далі – ГРП), а отже, і менеджменту підприємства, є адаптивність, стійкість, маневреність економічних рішень обраних стратегій. Це відображається в переході від оперативного, тактичного – до стратегічного планування та стратегічного менеджменту, який, власне, і включає в себе елементи маневреності, адаптивності, гнучкості обраної стратегії і завдяки цьому забезпечує зниження ступеня ризику.

Усі менеджери в будь-якій сфері фінансово-економічної діяльності ГРП зацікавлені у зведенні до мінімуму економічного ризику та пов'язаних із ним небажаних наслідків, а тим більше – значних збитків. За умов нестабільності та швидкої зміни виробничо-економічної ситуації гірничо-збагачувальні підприємства – суб'єкти фінансово-економічної діяльності – змушені враховувати всі можливі наслідки дій своїх конкурентів, а також інших змін у ринковому середовищі.

У практиці оцінювання фінансового стану підприємств розвинених країн рентабельність власного капіталу вважається найважливішим підсумковим показником, де фокусуються результати всіх напрямів діяльності підприємства [1–6]. При цьому використовуються багатофакторні моделі рентабельності. Кожна модель включає складові, які виступають впливовими чинниками на рентабельність власного капіталу, що дає можливість раціонально оцінити стійкість фінансово-економічної діяльності промислового підприємства в умовах ринкової економіки.

Отже, особливо актуальною на сьогодні є проблема економіко-математичного моделювання ризику в умовах ринкової конкуренції, яка потребує від промислових підприємств України врахування кон'юнктури ринку, наявності виробничих і фі-

нансових резервів. Таким чином, метою досліджень є економіко-математичне моделювання ризику фінансово-економічної діяльності ГРП та формування методологічних підходів щодо інтегральної оцінки його фінансового стану, що зосереджує у своїй структурі всі складові ресурсів підприємства, де центральне місце повинні займати методи і моделі стратегічного управління, прийняття багатоцільових рішень за умов невизначеності та конфлікту.

Усі етапи процесу управління знаходяться в тісному взаємозв'язку, тому етап ухвалення рішення потребує більш детального розгляду можливих засобів реалізації прийнятого рішення. Ми значною мірою недооцінили б складність вирішення цих завдань, якби не врахували тієї обставини, що процеси управління протікають, як правило, у складному оточенні.

На протікання процесів управління виробничо-господарською діяльністю ГРП впливають різноманітні зовнішні чинники, сукупність яких часто називають станом зовнішнього (економічного) середовища. Для того, щоб прийняти правильне рішення відносно тих чи інших умов, потрібно оцінити результати можливих альтернативних дій менеджменту організації, а для цього необхідно знати характер ситуації, у якій вони реалізуються.

Отже, в економічній діяльності великої монопродуктової виробничої системи, якою є ГРП, необхідно враховувати багатогранний вплив невизначеності, а отже, й конфліктність як внутрішнього, так і світового ринків, науково-технічного прогресу тощо та пов'язаний із цим економічний ризик [7; 8].

Типовим для задач управління за умов невизначеності й конфлікту є випадок, коли наявна інформація буває або недостатня для точної оцінки ситуації, або перекручена сторонніми чинниками. Проте недостатність інформації не знімає задачі обґрунтування й ухвалення рішення. Особливість задач управління полягає в тому, що рішення повинно бути обов'язково прийняте незалежно від того, чи можемо ми точно оцінити результати, до яких призведе прийняте рішення, чи ні. Більше того, у процесі управління великими організаціями виникає важливе завдання ухвалення рішення в умовах, коли інформації про сформовану ситуацію або недостатньо, або вона перекручена.

При проведенні фінансово-економічної оцінки великих монопродуктових підприємств та обґрунтуванні ефективності їх функціонування не має сенсу вживати спрощені класичні підходи дослідження операцій в економіці, в основі яких пошуки максимального чи мінімального кількісного значення обраного одиничного критерію. При цьому варто проводити комплексний аналіз результатів реалізації виробничо-економічної програми підприємства та динаміки якісних показників його товарної продукції, визначати ефективність окремих виробничих підрозділів підприємства та узагальнювати ці результати відносно його техніко-економічної системи в цілому.

Таким чином, важливим питанням є раціональне використання капіталу підприємства, що забезпечує максимізацію величини валової (товарної) продукції при одночасному максимальному значенні інтегрованого доходу і найменшій величині витрат на виробництво продукції. Разом з тим, бажано мати мінімальній ризик, пов'язаний із відхиленням прогнозованих показників виробничо-економічної діяльності підприємства від реальних.

Фінансова діяльність завжди ставить одержання доходів у залежність від ризику. Ризик і дохід – це взаємозалежні і взаємообумовлені фінансові категорії.

Отже, ефективність діяльності підприємства, як було зазначено вище, значною мірою характеризується показником ефективності використання капіталу. На нашу думку, рентабельність власного капіталу доцільно представити чотирьохфакторною моделлю [8; 9]:

$$R_{ВК} = \frac{ЧП}{ВК} = \frac{ОА}{ВК} \cdot \frac{КЗ}{ОА} \cdot \frac{ДР}{КЗ} \cdot \frac{ЧП}{ДР} = K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot K_4, \quad (1)$$

де $R_{ВК}$ – рентабельність власного капіталу;

$ЧП$ – чистий прибуток;

$ВК$ – власний капітал;

$ОА$ – величина оборотних активів підприємства;

$КЗ$ – величина кредиторської заборгованості підприємства;

$ДР$ – сума доходу від реалізації продукції;

K_1 – коефіцієнт забезпечення оборотних коштів власним капіталом;

K_2 – коефіцієнт покриття;

K_3 – коефіцієнт кредитовіддачі короткотермінової заборгованості;

K_4 – коефіцієнт прибутковості підприємства.

Запропоновану методику оцінки рентабельності власного капіталу, який є досить впливовим показником при визначенні фінансового стану підприємства, може бути використано всіма суб'єктами ринкової економіки.

Сформульовану задачу оцінки управлінського рішення щодо ефективності функціонування підприємства (1), яка базується на максимізації показника рентабельності власного капіталу, представимо у вигляді багатоцільової функції:

$$R_{ВК} = K_{1j} \cdot K_{2j} \cdot K_{3j} \cdot K_{4j} = \sum_{i=1}^{4} K_{ij} \to \max, \quad (2)$$

де $j = \overline{1,n}$ – номер термінового періоду.

Дослідження допустимих ризиків та можливих від них відхилень у заданій багатоцільовій задачі прийняття рішення можна звести до оцінки плану для заданої кількості термінових періодів і порівняння його із найкращим або бажаним результатом. Абсолютні або відносні відхилення від бажаних результатів укажуть ступінь ризику і напрямки його мінімізації.

Представлений концептуальний підхід щодо максимізації рентабельності власного капіталу підприємства ґрунтується на засадах критерія рівномірності та мінімізації ризику на компонентах багатоцільової функції:

$$\begin{cases} \chi_{R_{ВК}} = \max \prod_{i} k_{il}^{+};\ i = \overline{1,m}\ (m=4);\ l = \overline{1,h}; \\ \text{при}\quad k_{il}(s) > 0,\ s = \overline{1,m+1}; \\ r_l(k_i) = [(\max k_{il}^{+} + 1) - k_{il}^{+}] \to \min; \\ \left[R_{il}(p) - M(R_{il}) \to \min\right] \vee \left[\frac{R_{il}}{M(R_{il})} \to \min\right]. \end{cases} \quad (3)$$

Таким чином, особливістю сформованої ситуації прийняття рішень щодо підвищення прибутковості підприємства є проблема ухвалення багатоцільового рішення, що полягає у формуванні такого плану на множині компонент багатоцільової функції, який забезпечив би досягнення максимуму рентабельності власного капіталу за критерієм рівномірності.

Отже, у сучасних умовах ринкових перетворень для ГРП суттєвого значення набувають неординарні методи аналізу й оцінки виробництва, які повинні якнайкраще доповнювати практично випробувані класичні методи. У цьому зв'язку можна стверджувати, що найбільш ефективне управління монопродуктовою виробни-

чою системою буде досягнуто за рахунок використання в аналізі, оцінці і прогнозуванні її виробничо-господарської діяльності теоретико-ігрових економіко-математичних моделей, базисом яких є математичне програмування.

Зазначене вище дасть можливість підвищити рівень якості перетворення апріорної та апостеріорної інформації про економічний стан підприємства в кількісні складові інформації, притаманні різним його виробничим підрозділам і загальним результатам його виробничої діяльності.

Тому стосовно побудови економіко-математичних моделей для аналізу виробничо-господарської діяльності ГРП варто звернути увагу на те, що раціональна організація виробництва є комплексним завданням, яке ґрунтується, з одного боку, на системному підході до організації виробництва, з іншого – на залученні до його реалізації всього економічного потенціалу підприємства.

Перспективними засобами науково-практичного вирішення таких завдань можуть бути економіко-математичні методи, що базуються на теорії конфліктних ситуацій і дають можливість визначити оптимальну змішану стратегію управління економічним потенціалом підприємства за критерієм мінімізації витрат на виробництво товарної продукції, орієнтовану на гарантований позитивний результат від виробничо-господарської діяльності в умовах невизначеності ситуації на ринку.

У зв'язку з тим, що гірничі роботи здійснюються під впливом багатофакторних дискретних низькочастотних стохастичних збурень, що пояснюється особливістю гірничого виробництва, об'єктом якого виступає масив гірських порід, авторами запропоновано використовувати метод урахування стохастичності параметрів виробничо-економічних процесів гірничорудного підприємства при побудові економіко-математичної моделі багатоцільової ситуації прийняття рішення [8]. Таку модель доцільно формувати, зокрема, у вигляді матриці коефіцієнтів системи лінійних обмежень (матриці гри) задачі лінійного програмування, використавши показники, що характеризують виробничо-економічну діяльність (обсяги виробництва та реалізації продукції, собівартість, ціна реалізації тощо) за попередні, звітний та прогнозні періоди із заданою надійністю прогнозу.

При цьому ситуація прийняття рішення, що характеризує виробничо-економічну діяльність підприємства, задається у вигляді багатовимірних векторів-матриць, кількісних оцінок стохастичних параметрів процесів, отриманих з певною достовірністю прогнозу на основі показників $a_{ij}^{(q)}$, $q=\overline{1,Q}$; $j=\overline{1,n^{(a)}}$:

$$F^{\left(q;\Theta_{np}^{*}\right)}=\left(f_{ij_{np}}^{(q)}:\ i=\overline{1,m^{(S)}};\ j_{np}=\overline{1,n^{(f)}}\right). \tag{4}$$

Складові елементи, які сукупно характеризують локальні ситуації прийняття рішення, інтегруються в матрицю ефективності, що еквівалентна ситуації багатоцільового рішення:

$$\left\{f_{ij}^{(q)}\right\}_{q,i,j=1}^{Q,m^{(S)},\Theta^{(f)}} \equiv \underset{\{d,u,w\}}{\{f_{ij*}\}}, \tag{5}$$

де d – метод нормалізації;
u – співвідношення пріоритету;
w – критерій згортки;
$j^{*}=\overline{1,n^{*(f)}}$ – нові сценарії поведінки економічного середовища.

При виборі оптимального рішення (оптимальної змішаної стратегії $s^{*}=(p_1^{*},...,p_m^{*})$, $\sum_{i=1}^{m}p_i^{*}=1)$, $i=\overline{1,m^{(S)}}$) або множини еквівалентних оптимальних

рішень можуть використовуватися різні критерії прийняття рішень у полі основних інформаційних ситуацій.

Отже, побудову моделей аналізу й оцінки ефективності великого монопродуктового виробничого підприємства як об'єкта фінансово-економічної діяльності доцільно здійснювати на основі оптимізації змішаної стратегії змінних (чинників) даної виробничо-економічної системи. При цьому потрібно виходити з того, що моделювання такої задачі є досить складною процедурою і включає низку формалізованих та неформалізованих етапів, що обумовлюються елементами багатокритеріальної задачі, а послідовність етапів та види можливих ітерацій – взаємозв'язками елементів економічної системи.

Задача оптимізації інтегрованих вагових показників ефективності змішаних стратегій гірничорудного підприємства на основі багатокритеріальних оцінок повинна ґрунтуватися на постановці формалізованої гри (розробці теоретико-ігрової концепції та її моделі), що включає систему умов: варіанти дій організації та варіанти впливу зовнішнього середовища; обсяг інформації щодо поведінки досліджуваної системи та зовнішніх впливів; результат, до якого призводить кожна сукупність дій.

Оскільки в умовах великої економічної системи виробнича діяльність у цілому складається з окремих трудових процесів, то з точки зору проблем економічного аналізу та оцінки потенціалу таких підприємств доцільно виділити основні виробничі процеси, у ході яких безпосередньо виробляється готова продукція. Отже, у теоретико-ігровій ситуації, з одного боку, розглядається підприємство, яке має певний набір чистих стратегій, а з іншого, як зовнішнє середовище, так і фактори внутрішнього впливу.

Для деяких економічних систем, наприклад великих виробничих систем, у конкретних економічних ситуаціях досягти максимальної ефективності чистих стратегій неможливо. Це пояснюється тим, що всі окремі трудові процеси відіграють свою важливу роль у досягненні кінцевого інтегрованого результату функціонування економічної системи підприємства. Тобто головним питанням повинно бути визначення змішаної стратегії на основі рейтингової оцінки ефективності окремих елементів об'єктів економічної діяльності.

При цьому економічна оцінка управлінських рішень сучасної великої монопродуктової виробничої системи та обґрунтування їхньої ефективності повинні здійснюватися за двома напрямами:

– оцінка ефективності об'єкта виробничо-економічної діяльності відносно кінцевих результатів (оцінка та обґрунтування змішаної стратегії);

– оцінка та обґрунтування раціональності функціонування окремих складових елементів техніко-економічної системи ГРП.

Побудова моделей оптимізації змішаної стратегії змінних (чинників) об'єкта економічної діяльності є досить складною багатоетапною процедурою. Етапи цієї процедури можуть бути представлені концепцією багатоцільового управління виробничо-економічними ризиками на основі розв'язання багатокритеріальних задач, на основі раціоналізації послідовності можливих економіко-математичних процедур і взаємозв'язків між елементами економічної системи [8].

Отже, такий підхід до аналізу й оцінки альтернатив дозволяє враховувати певні складності, які полягають у тому, що стратегія сучасного великого виробничого підприємства є незмінною і вимагає періодичного коригування з урахуванням змін у зовнішньому середовищі і нових можливостей щодо економічного зростання підприємства. Ці змінні зручно враховувати в системі кількісних оцінок матриці ефективності.

Висновки. У результаті проведених досліджень авторами запропонованоа економіко-математичну модель оцінки фінансового стану підприємства, представлену інтегрованим показником оцінки, в основу якої покладено рентабельність власного капіталу. Локальні, структурні показники моделі передбачають використання показників прибутку, виручки від реалізації, оборотних активів та розміру кредиторської заборгованості. Отже, інтегральний показник оцінки фінансового стану, запропонований у роботі, зосереджує у своїй структурі всі складові ресурсів підприємства. Максимального рівня інтегрального показника можна досягнути на основі раціональної організації виробничо-фінансової діяльності підприємства. Він може стати основним критерієм її оцінки.

Разом з тим, засобами науково-практичного вирішення завдань менеджменту ГРП, пов'язаних з конверсією підприємства для заданих граничних значень ризику, можуть бути економіко-математичні методи, що базуються на теорії моделювання багатоцільових багатокритеріальних конфліктних ситуацій і дають можливість визначити оптимальну змішану стратегію управління економічним об'єктом чи процесом.

Реалізація багатоцільової багатокритеріальної теоретико-ігрової оцінки альтернатив у теорії конфліктних ситуацій дозволяє значно збільшити потужність практичного застосування теорії прийняття раціональних рішень за умов невизначеності, що дає можливість вдосконалювати методологічні основи формування багатоцільових багатокритеріальних моделей прийняття рішень задачі оптимізації стратегії і тактики виробничо-економічної діяльності ГРП. При цьому пропонується узагальнений двохетапний підхід розв'язку задачі економіко-математичного моделювання та оцінки ефективності функціонування і стратегії розвитку ГРП, розроблений на основі задач прийняття багатоцільових рішень:

I. Розв'язок багатокритеріальної задачі оцінки об'єкта фінансово-економічної діяльності за умов невизначеності.

II. Оцінка оптимальності параметрів складових елементів об'єкта економічної діяльності та їх ефективності з метою побудови змішаної стратегії системи менеджменту в цілому.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Баланов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И. Т. Баланов. – М.: Статистика и финансы, 2000. – 208 с.
2. Гаврилова В. А. Методика оценки финансового решения в условиях рынка / В. А. Гаврилова, В. Н. Беленькая. – М.; СПб.: СПГФИ, 1992. – 89 с.
3. Ковалев В. В. Финансовый анализ / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
4. Малич В. А. Анализ финансовой деятельности предприятия / В. А. Малич. – М.: СПб., ГСПбДНТП, 1998. – 60 с.
5. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / [Стоянова Е. С., Крылова Т. Б., Федотова Н. А., Быкова Е. В., Кукукина И. Г., Ващенко Т. В.]; под ред. Е. С. Стояновой. – М.: Перспектива, 1996. – 405 с.
6. Фролов В. П. Фінансовий стан промисловості України / В. П. Фролов // Економіка України. – 2001. – № 10. – С. 84–88.
7. Вітлінський В. В. Ризик у менеджменті / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний. – К.: ТОВ «Борисфен-М», 1996. – 336 с.
8. Афанасьєв Є. В. Теоретичні засади менеджменту конверсії гірничорудних підприємств: монографія / Є. В. Афанасьєв, С. О. Жуков. – Кривий Ріг: Видавничий дім, 2008. – 246 с.
9. Афанасьєв Є. В. Моделювання фінансового ризику багатоцільових рішень в управлінні прибутковістю промислового підприємства / Є. В. Афанасьєв // Фінанси України. – 2006. – № 3(124). – С. 46–55.

Надійшла до редакції 16.11.2011

УДК 657.338

Н. В. Васюк
Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»

УПРАВЛІННЯ, АНАЛІЗ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ: ТЕОРІЯ І МЕТОДОЛОГІЯ

Розглянуто методику аналізу та управління грошовими потоками підприємств України, виділено основні недоліки. Запропоновано теоретичні положення відносно оптимізації системи управління та аналізу грошових потоків.

Ключові слова: грошові кошти, грошовий потік, управління грошовими потоками, планування грошових потоків, ліквідність та платоспроможність підприємства, фінансовий стан підприємства.

Автором статьи рассмотрена методика анализа и управления денежными потоками предприятий Украины, выделены основные недостатки. Предложены теоретические положения относительно оптимизации системы управления и анализа денежных потоков.

Ключевые слова: денежные средства, денежный поток, управление денежными потоками, планирование денежных потоков, ликвидность и платежеспособность предприятия, финансовое состояние предприятия.

The author of the article considers the methodology of cash flow analysis and management on the enterprises of Ukraine, major failings are selected. Theoretical positions are offered in relation to optimization of control system and analysis of cash flow.

Key words: money, cash flow, management, cash flow management, cash flow planning, liquidity and solvency of enterprise, financial state of enterprise.

Відповідно до сучасних умов розвитку економіки України управління та аналіз грошових потоків суб'єктів господарювання – важлива складова фінансового планування.

Загальна система управління та аналізу грошових коштів підприємства включає низку принципів, методик, важелів та прийомів управління дебіторською і кредиторською заборгованістю, цінними паперами, матеріальними запасами, фінансовими ризиками. Але на українських підприємствах методика управління знаходиться на низькому рівні.

Основна мета аналізу та управління грошовими коштами – забезпечення збалансованості їх потоків, що в свою чергу дасть змогу підтримувати платоспроможність та фінансову стійкість підприємства на достатньому рівні.

Здійснення господарської діяльності потребує від підприємства обігових засобів у необхідному розмірі. В їх складі найважливіше місце посідають грошові активи. Грошові активи знаходяться в безперервному русі, забезпечуючи цим усі види діяльності підприємства: операційну, інвестиційну, фінансову.

Значущою для підприємства залишається проблема правильного управління грошовими коштами і планування фінансових ресурсів, адже їхня нестача відчувається постійно. Недостатня розробка теорії та методології аналізу грошових потоків викликає необхідність їх глибшого розкриття і удосконалення та спонукає до написання статті.

Аналіз, планування та управління грошовими коштами останнім часом набуває все більшої актуальності. Проаналізувавши наукові праці дослідників цієї теми, необхідно виділити праці І. А. Бланка, О. О. Орлова, А. М, Поддєрьогіна, Л. О. Лігоненка та Т. В. Ситник. Але необхідно підкреслити, що методику управління грошовими потоками як самостійним фінансовим об'єктом розроблено ще недостатньо. А саме відсутня система методик та заходів щодо їх оптимізації, яка б охоплювала всю сукупність грошових потоків підприємства та реально впливала на покращання його фінансового стану.

Мета наукового дослідження полягає в теоретичному обґрунтування сутності управління та способів аналізу грошових потоків підприємства, визначенні ролі системи управління та способів аналізу грошових потоків та напрямів поліпшення фінансового стану суб'єкта господарювання на основі існуючих концепцій.

Згідно з П(С)БО № 4 грошові кошти – це готівка (валюта України та іноземна валюта у вигляді грошових коштів), кошти на рахунках у банках та депозити до запитання.

У процесі кругообігу грошові кошти підприємства утворюють грошові потоки [1]. Серед економістів існують різні тлумачення визначення терміна «грошовий потік».

Так, за визначенням Л. О. Лігоненка та Г. В. Ситник грошові потоки підприємства – це система розподілених у часі надходжень та видатків грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю і супроводжують рух вартості, володіючи зовнішньою ознакою функціонування підприємства [2, с. 6].

І. А. Бланк визначає грошовий потік підприємства як сукупність розподілених надходжень і виплат грошових коштів за окремими інтервалами періоду часу, що розглядаються, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний із факторами часу, ризику і ліквідності [3, с. 17].

Підсумувавши всі визначення науковців, можна зробити висновок, що грошовий потік, по-перше, це сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів у ході фінансово-господарської діяльності. По-друге, це показник здатності підприємства покривати свої витрати, погашати зобов'язання своїми ресурсами та ефективно використовувати кошти для їхнього примноження.

З точки зору управління, грошові кошти – це мобільний актив, що швидко змінюється, тому планові показники навіть за невеликий період можуть зовсім не відповідати реальному стану справ.

Необхідність створення ефективної системи управління грошовими потоками підприємства заперечити неможливо, як і важливість розробки теоретичних методик їх функціонування для апарату фінансового менеджменту підприємства.

Система управління грошовими потоками для забезпечення свого ефективного функціонування повинна включати такі елементи: стратегічний, фінансовий аналіз; контроль; планування та прогнозування.

Досліджуючи це питання, необхідно виділити такі напрями аналізу грошових потоків: оцінка ліквідності і платоспроможності; визначення різниці між кредиторською і дебіторською заборгованістю; оцінка раціональності управління грошовими коштами та формування грошового потоку; розрахунок чистого оборотного капіталу; формування вихідної бази для прийняття управлінських рішень; прогнозний аналіз грошових потоків підприємства.

Мета аналізу грошових потоків полягає у виявленні рівня достатності формування грошових потоків та ефективності їх використання.

У досліджених наукових працях щодо основних завдань аналізу грошових потоків думки авторів збігаються. Учені виділяють такі завдання:

– виявлення тенденцій та закономірностей розвитку грошових потоків підприємства;

– оцінка раціональності використання грошових коштів;

– виявлення і запобігання можливості виникнення ситуації банкрутства;

– виявлення резервів підвищення ефективності використання грошових потоків у процесі діяльності підприємства та інші.

Об'єктами аналізу грошових потоків є їх різні види.

Визначення ефективності управління грошовими коштами на підприємстві являє собою вихідну інформацію для прийняття управлінських рішень, а саме для прогнозування майбутніх грошових потоків. А отже, аналіз грошових потоків для характеристики причин зміни ліквідності і фінансової стійкості підприємства необхідно проводити під час загального фінансового аналізу.

Оперативність, повнота і достовірність інформації про рух грошових коштів сприяє підвищенню якості управлінських рішень, які в подальшому впливають на фінансовий стан підприємства. Тому розробка комплексної методики аналізу грошових потоків, яка дала змогу охопити максимальний обсяг бухгалтерської та аналітичної інформації, є безперечно необхідною.

До принципів ведення аналізу грошових потоків належать: системність, комплексність, логічність, коректність, оперативність, систематизованість, ефективність.

Основними способами аналізу грошових потоків є:

– логічні способи обробки інформації;
– способи детермінованого факторного;
– способи стохастичного факторного аналізу (кореляційний аналіз).

За ознаками часу аналіз грошових потоків поділяється на ретроспективний, який здійснюється після завершення господарських операцій, та перспективний – здійснюється до проведення господарських операцій.

Глибина аналізу грошових потоків визначається на вимоу управлінського персоналу та поділяється на експрес-аналіз та поглиблений аналіз.

За ступенем охоплення об'єктів аналізу грошових потоків його поділяють на суцільний та вибірковий.

Багатьма вченими запропоновано розпочинати аналітичну роботу з проведенням горизонтального аналізу, який базуєтсья на вивченні динаміки загального обсягу та окремих видів грошових потоків у часі. Під час використання цієї системи аналізу розраховуються темпи росту, приросту обсягів грошових потоків за період.

Вертикальний аналіз передбачає вивчення структури за видами господарської діяльності, за центрами відповідальності, за окремими джерелами надходження і напрямами витрат коштів.

Для більш детального факторного аналізу використовуються дані, отримані на основі горизонтального і вертикального аналізу. Метою факторного аналізу є виявлення розміру впливу факторів на стан та рівень ефективності грошових потоків.

Процес факторного аналізу грошових потоків передбачає відбір факторів, які визначають досліджувані результативні показники грошових потоків, їх класифікацію та систематизацію з метою забезпечення системного підходу до аналізу грошових потоків, визначення форми залежності між факторами та результативним показником грошових потоків [2, с. 101].

Для проведення більш глибокого аналізу можна використати групування коефіцієнтів на такі групи: коефіцієнти ліквідності грошових потоків підприємства, коефіцієнти грошової місткості грошових потоків підприємства, коефіцієнти ефектив-

ності грошових потоків підприємства, коефіцієнти аналізу майбутніх грошових потоків, коефіцієнти маневреності грошових потоків підприємства.

До першої групи можна віднести коефіцієнт ліквідності грошових потоків, коефіцієнт відношення грошових надходжень до чистого грошового потоку, коефіцієнт покриття кредиторської заборгованості надходженням грошових засобів, а також коефіцієнт обертання оборотних активів на основі грошових надходжень.

До коефіцієнтів грошової місткості грошових потоків включають зокрема коефіцієнт окупності грошового потоку, коефіцієнт співвідношення грошових виплат та чистого грошового потоку, коефіцієнт співвідношення грошових виплат і суми дебіторської заборгованості, коефіцієнт погашення кредиторської заборгованості.

Коефіцієнти, які показують ефективність грошових потоків, – це коефіцієнт притоку грошових засобів, коефіцієнт ефективності грошового потоку, коефіцієнт покриття дебіторської заборгованості чистим грошовим потоком та, відповідно, коефіцієнт забезпечення кредиторської заборгованості чистим грошовим потоком, інші.

До групи коефіцієнтів маневреності відносять: коефіцієнт осідання позитивного грошового потоку, коефіцієнт достатності грошових засобів для здійснення грошових виплат, коефіцієнт осідання чистого грошового потоку, коефіцієнт абсолютної платоспроможності та інші.

До останньої групи показників відносяться показники, що характеризують грошові потоки, а також належать коефіцієнти, в основі яких знаходиться аналіз осідання поточних та майбутніх грошових потоків підприємства в грошових засобах.

Визначення стратегії і тактики управління грошовими потоками є передумовою нормального існування підприємства.

Перед керівництвом підприємства дуже часто постає проблема дефіциту грошових коштів, тому що необхідно забезпечити платоспроможність та ліквідність підприємства, а також гарантувати максимальний його прибуток.

Для забезпечення ефективного управління грошовими потоками та фінансовою діяльністю підприємства в цілому необхідно вводити в практику розрахунок системи показників грошових потоків як вимірників фінансової стійкості, платіжної стабільності та нормальної платоспроможності.

Важливим етапом управління фінансовою діяльністю підприємств є планування грошових потоків, метою якого є забезпечення ритмічності й синхронності грошових потоків, а в цілому досягнення фінансової рівноваги підприємства. Шляхом ефективного впровадження системи планування й прогнозування досягається раціональне використання грошових потоків: операційна, інвестиційна та фінансова діяльність забезпечуються необхідними грошовими ресурсами [4].

У процесі планування та управління грошовими потоками використовується достатньо велика система прийомів та методів, без яких досягнення позитивних результатів неможливе. До основних методів необхідно віднести техніко-економічні розрахунки, економіко-статистичні, порівняння, балансовий метод, факторний аналіз [5].

Керівники підприємства щодня вирішують питання прогнозування й управління грошовими потоками, тому управління рухом грошових коштів є одним із головних завдань. Керівники приймають рішення щодо збереження грошових коштів від інфляції, забезпечення нормальної поточної діяльності, підтримання репутації надійного фінансового партнера. Поряд з цим необхідно уникати надлишкових кош-

тів, адже їх можна використати для короткострокових укладень, що в подальшому призведе до отримання додаткового доходу.

Існуюча система принципів планування грошових потоків дозволяє підвищити точність прогнозів, спростити систему управління. Головними серед них можна вважати:

1. Принцип обґрунтованості мінімально необхідного обсягу грошових коштів, який повинен бути в підприємства для забезпечення його платоспроможності.

Цей принцип передбачає визначення мінімальної суми грошових коштів, необхідної для забезпечення безперервності операційної діяльності підприємства і вчасного вибору методів фінансування. Без надійної методики оцінювання фінансової потреби підприємству може загрожувати банкрутство, якщо воно не має можливості оплатити свої договірні зобов'язання.

2. Принцип пропорційності розподілу грошових коштів між складовими виробничого процесу.

Його суть – визначення оптимального розміру грошових коштів для обслуговування основного та оборотного капіталу, тому що необхідно знати не тільки величину очікуваних надходжень коштів, а й розподіл їх у процесі господарської діяльності підприємства. Від цього залежать платоспроможність підприємства та його репутація.

3. Принцип гнучкості планування грошових коштів.

Цей принцип виступає певним аналітичним орієнтиром, який повинен задавати необхідну суму грошових надходжень для збалансування їх із плановими витратами, що має оперативно коригуватися у випадку утворення резерву чи дефіциту коштів.

4. Принцип оцінювання ефективності використання грошових коштів.

Сутність цього принципу полягає в тому, щ: в умовах забезпечення достатнього рівня платоспроможності, з одного боку, та необхідного рівня прибутковості, з іншого, аналіз грошових потоків у процесі їх планування стає необхідним явищем, що унеможливлює загальну оцінку механізму планування грошових потоків підприємства.

5. Принцип адекватності часових інтервалів та способів планування.

Необхідно відзначити, що вибір методу обґрунтування плану грошових потоків підприємства повинен здійснюватися з урахуванням перш за все часового виміру, що сприяє адекватності способів та строковості плану і таким чином підвищує точність прогнозних розрахунків.

Відповідно до зазначених принципів можна виділити такі види планування грошових потоків:

- довгострокове планування (1–5 років);
- середньострокове планування (до 1 року);
- короткострокове планування (місяць, квартал).

Кожний із видів планування грошових потоків підприємства виступає складовим елементом комплексного плану розвитку підприємства і має специфічні особливості організації планового процесу [6].

Головна мета процесу управління грошовими потоками полягає в їх оптимізації.

Оптимізація грошових потоків передбачає вибір найкращих форм їх організації на підприємстві з врахуванням умов та особливостей здійснення його господарської діяльності [7, с. 67].

Оптимізація грошових потоків має на меті збалансування обсягів вхідних та вихідних потоків, забезпечення синхронності їх формування в часі, а також забезпечення приросту чистого грошового потоку підприємства.

Основними об'єктами процесу оптимізації є позитивний і негативний грошові потоки, залишки грошових активів та чистий грошовий потік.

Збалансування та оптимізація відбувається завдяки виявленню й реалізації резервів, що дають змогу зменшити залежність підприємства від зовнішніх джерел залучення грошових коштів, забезпеченню рівномірності витрачання грошових коштів у часі та за обсягами, збільшення суми та якості чистого грошового потоку, а також вплив на фінансовий цикл підприємства.

Науковці, які досліджують це питання, виділяють три групи методів оптимізації грошових потоків:

– методи оптимізації за обсягами: залучення стратегічних інвесторів з метою збільшення обсягу власного капіталу, проведення додаткової емісії акцій, продаж частини фінансових інвестиційних інструментів та здавання в оренду обладнання, будівель, які не використовується; залучення пільгових кредитів,

– методи оптимізації в часі: розроблення графіків закупівлі сировини, податкових платежів, матеріалів та врівноваження їх з термінами реалізації продукції, встановлення порядку здійснення розрахункових операцій;

– методи максимізації чистого грошового потоку: підвищення ефективності використання ресурсів та прискорення фінансового циклу підприємства.

На нашу думку, до вищезазначених методів варто додати метод оптимізації середнього залишку грошових активів, який вважаємо найрезультативнішим. Цей метод передбачає використання моделі Міллера-Орра.

Модель Міллера-Орра – алгоритм, що дозволяє оптимізувати величину середнього та максимального залишків грошових активів підприємства з урахуванням обсягу його платіжного обороту та вартості обслуговування короткотермінових фінансових вкладень.

Ця модель передбачає хаотичну зміну залишку грошових засобів до того часу, поки не досягне певної верхньої межі. Підприємство починає скуповувати грошову кількість ліквідних цінних паперів, щоб досягти нормального рівня грошових засобів. У випадку, коли підприємство досягає нижньої межі залишків грошових коштів, то воно продає накопичені цінні папери, що дає можливість поповнити запас грошових засобів до нормальної межі.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок. Проаналізувавши аспекти управління грошовими потоками, можна зробити висновок, що управління, як одна з найважливіших складових планування – це трудомістка та складна робота керівників підприємств, адже їм щодня необхідно приймати багато управлінських рішень щодо розподілу і використання грошових коштів, а також ефективно направляти грошові потоки.

Взявши до уваги всі методи та методики проаналізовані вище, з метою підвищення ефективності управління грошовими потоками та їх оптимізацією для вітчизняних підприємств, необхідно:

– досліджувати та враховувати галузеві закономірності грошових потоків і брати їх до уваги в процесі обліку та аналізу господарської діяльності підприємства;

– застосовувати на практиці розрахунок системи показників грошових потоків як показників фінансової стійкості, платіжної стабільності та нормальної платоспроможності;

– удосконалити методику аналізу грошових потоків, що повинна здійснюватися, виходячи з реального фінансового стану підприємства;

– планувати та визначати потоки в обліковій, у тому числі оперативній інформації, для формування своєчасного та повного інформаційного забезпечення аналізу руху грошових коштів підприємств;

– враховувати фактори руху коштів вітчизняних господарчих суб'єктів в умовах невизначеності та ризику.

Отже, об'єднуючи оперативне, поточне та стратегічне планування грошових потоків в єдиний процес, можна досягти узгодженості руху грошових коштів із тактичними і стратегічними завданнями підприємства в часі і просторі. Такий підхід до концепції планування грошових потоків дозволить спрямувати діяльність підприємства на досягнення фінансової стійкості та платоспроможності.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку № 4 «Грошові кошти», затверджені наказами Міністерства фінансів України.
2. Лігоненко Л. О. Управління грошовими потоками: навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 255 с.
3. Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2003. – 468 с.
4. Герасимов А. А. Усовершенствование классификации денежных потоков в целях оперативного управления платежеспособностью / А. А. Герасимов // Економіка промисловості. – 2005. – № 4 (30).
5. Губачова О. М. Деякі аспекти управління рухом грошових коштів та їх вплив на фінансовий стан підприємства / О. М. Губачова // Економіка і регіон. – ПолтНТУ, 2005. – № 2 (5).
6. Ігоніна К. А. Теоретичні аспекти планування грошових потоків підприємств / К. А. Ігоніна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 5 (35).
7. Семенов Г. А. Фінансове планування і управління на підприємствах: навч. посіб. / Г. А. Семенов, В. З. Бугай, А. Г. Семенов, А. В. Бугай. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 432 с.

Надійшла до редакції 29.09.2011

УДК 331.101.3

Л. С. Громко
Волинський національний університет імені Лесі Українки

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПЕРСОНАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ ЙОГО ПОВЕДІНКОВИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ

Розглядається порядок формування мотиваційної системи персоналу торговельних підприємств, вимоги до її побудови, а також типологія поведінки працівників на підприємстві.
Ключові слова: типологія поведінки, мотиваційна система, персонал, мотиваційні програми.

Рассматривается порядок формирования мотивационной системы персонала торговых предприятий, требования к ее построению, а также типология поведения работников на предприятии.
Ключевые слова: типология поведения, мотивационная система, персонал, мотивационные программы.

The order of forming of personnel motivational system at the trade enterprises, requirements to its construction, typology of enterprise workers' behavior are examined in the article.
Key words: typology of behavior, motivational system, personnel, motivational programs.

Мотивація персоналу торговельних підприємств – необхідний елемент системи управління персоналом, джерело інтенсифікації активності працівників. Вона повинна розглядатися як постійно здійснюваний і коригований процес, який може бути представлений у вигляді сукупності взаємозв'язаних елементів, що взаємообумовлюють один одного і в цілому характеризують мотиваційну систему діяльності працівників торговельної сфери. Побудова мотиваційної системи – достатньо складний процес, що включає в себе багато факторів, які обов'язково повинні бути враховані. Інакше система не буде ефективною, не впливатиме на мотивацію персоналу. Саме цим і зумовленоа актуальність дослідження.

Серед вчених, які вивчали питання формування мотиваційних систем варто виділити Л. О. Городецьку, Г. А. Дмитренка, Н. В. Ізюмцеву, М. Б. Лизуник, З. І. Осадцу, О. І. Сардак, М. В. Семикіну, О. І. Синицьку, М. О. Табахаранюка, О. В. Толстікову, О. Г. Чувардинського та ін. Разом з тим певні питання, що стосуються побудови мотиваційної системи, залишаються недостатньо опрацьованими. Зокрема, чітко не визначено всі складові системи мотивації персоналу.

Метою статті є визначення всіх складових мотиваційної системи і основних вимог до її формування.

Розуміння суті мотиваційної системи персоналу торговельних підприємств виступає важливим чинником для підвищення ефективності її реалізації. На нашу думку, система мотивації – це програма і практика вивчення потреб, зовнішніх і внутрішніх винагород, яким віддають перевагу працівники підприємства, розробка індивідуального комплексу цілеспрямованих заохочень.

Організаційні моделі побудови системи мотивації персоналу на торговельних підприємствах, що працюють в умовах постійного розвитку, відрізняються великою різноманітністю, залежать від конкретних умов роботи господарюючого суб'єкта, його стратегії, сталих традицій, характеру виконуваних робіт і особливостей кожного працівника та колективу в цілому [3, с. 336].

Формуючи систему мотивації персоналу, необхідно виділити основні вимоги до її реалізації в сучасних умовах. До таких можна віднести:

1) ясність і конкретність системи мотивації в цілому, особливо положень про заробітну плату і додаткові виплати;

2) чітке викладення прав, обов'язків і відповідальності працівника в його посадовій інструкції;

3) створення системи об'єктивної оцінки працівників;

4) залежність розміру заробітної плати від стажу (досвіду), складності, значущості й відповідальності роботи;

5) можливість росту заробітної плати із зростанням індивідуальних результатів роботи працівника;

6) створення рівних умов мотивації працівників у різних підрозділах підприємства;

7) взаємозв'язок зовнішньої і внутрішньої мотивації, методів морального і матеріального стимулювання;

8) створення конкурентних стосунків в колективі (шляхом організації змагальності);

9) урахування обмежень і вимог зовнішнього середовища, включаючи і державне регулювання розміру оплати праці;

10) відповідність загальній стратегії підприємства;

11) баланс між інтересами організації в цілому і окремих співробітників.

Фахівці вважають, що з системою мотивації повинні бути обізнані всі співробітники і вона повинна коригуватися з врахуванням впливу на їх поведінку. Від цього залежить, чи стане запропонована система мотивуючим або демотивуючим фактором [1, с. 153].

Для формування ефективної системи мотивації необхідно встановити типологію поведінки працівників і виробити рекомендації щодо створення оптимальних умов, при яких буде забезпечено максимальну віддачу (табл. 1).

Таблиця 1. Типологія поведінки працівників, що взаємодіють на підприємстві

Критерій типу поведінки на підприємстві	**Критерій професіоналізму**		
	Фанат своєї справи	Оптимальний професіонал	Слабкий професіонал
Приносить себе в жертву роботі	Герой	«Робоча конячка»	Слабка ланка
Пишається приналежністю до підприємства, але реалізує свої цілі	Лідер	Надійний партнер	Активіст-організатор
Байдужість у ставленні до цілей та ідей підприємства	Винахідник	Тимчасовий напарник	«Сіра мишка»
Приносить інтереси підприємства в жертву своїм	«Божевільний всезнайка»	Кар'єрист	«Старий кінь»

Одним із факторів, що ускладнює побудову системи мотивації персоналу, є різний рівень впливу однакових мотивів на різних людей, різний рівень залежності дії одних мотивів від інших. У зв'язку з цим, повинна будуватися модель поведінки працівника. Нами виділено два напрями вдосконалення, на які повинні бути направлені мотиваційні зусилля керівника: професійна підготовка працівника, тип поведінки працівника на підприємстві.

Запропоновано таку шкалу професійної готовності персоналу до виконання поставлених перед ним завдань:

1) фанат своєї справи – працівник високої кваліфікації, наділений великими професійними амбіціями;

2) оптимальний професіонал – працівник, який володіє високою або достатньою кваліфікацією для виконання завдання. Прагне виконувати свої обов'язки якісно, але при цьому не напружує себе;

3) слабкий професіонал – працівник, який через професійну некомпетентність не здатний якісно виконувати свою роботу.

Друге – це тип поведінки на підприємстві. Працівники по-різному проявляють ставлення до колективу, підприємства:

1) працівник повністю розділяє цілі та ідеї підприємства (приносить себе в жертву роботі), вважає, що цілі підприємства є важливішими, ніж його власні;

2) працівник пишається приналежністю до підприємства, але разом з тим реалізує і власні цілі. Він може високо цінувати свою приналежність до підприємства і пишатися його досягненнями;

3) працівник байдуже ставиться до цілей та ідей підприємства, просто працює і не більше того;

4) працівник, що приносить інтереси підприємства в жертву своїм. Такі працівники більше звертають увагу на власні інтереси, ніж на цілі підприємства і розглядають його як основу для зростання власного благополуччя.

На цій же основі можна визначити, наскільки існуючі умови є демотивуючими. Якщо розроблена на підприємстві система мотивації вступає у протиріччя з поведінковими характеристиками реальних співробітників, потрібно не нав'язувати нові установки і мотиви, а коригувати систему або змінювати співробітників. Залагодити мотиваційні протиріччя можуть обговорення їх із співробітниками, роз'яснення системи мотивації. При цьому необхідні роз'яснення не лише змін у вимогах до працівників, але й будь-яких інших змін, що відбуваються на підприємстві [5, с. 101].

Принципове значення для формування системи мотивації на підприємстві мають такі елементи: прийнята концепція мотивації учасників, вироблена система винагород, конкретні форми стимулювання праці й оцінки його результатів, а також моніторинг системи мотивації й розробка мотиваційних програм.

У роботі сформовано схему взаємозв'язку поданих елементів (рис. 1).

Концепцію мотивації персоналу ми трактуємо як систему наукових поглядів на сутнісно-змістове розуміння мотиваційної політики, а також окреслення її мети, завдань, принципів, критеріїв, методів формування та механізму реалізації [4, с.143].

Аналіз мотивів діяльності персоналу торговельних підприємств при виборі концепції мотивації дозволяє надати перевагу процесійному підходу, до якого належать теорія постановки цілей Едвіна Локка, «принцип морквини» Едріана Гостика і Честера Елтона, згідно з яким визнання досягнень сприяє швидшому прогресу на шляху до досягнення мети.

Система винагород залежать від типу стратегії, що обирається підприємством: це формальні системи винагороди (економічні) або визнання якості винагороди.

Занадто велике зосередження на матеріальному стимулюванні призводить до байдужості працівників стосовно виконуваної роботи.

Концентрація на матеріальній винагороді призводить до негативного впливу на внутрішню мотивацію, яка є рушійною силою успішного виконання роботи.

Окрім цього, в управлінні торговельним підприємством важливо пам'ятати, що не лише матеріальна винагорода мотивує працівників. Для деяких працівників сам факт виконання цікавої роботи є значною винагородою. Тому зовнішні винагороди можуть у таких випадках підривати внутрішню мотивацію, і на цей нюанс потрібно обов'язково звертати увагу при коригуванні системи винагород і формуванні мотиваційних програм [2, с. 238].

Винагороди й інші мотивуючі чинники можна розділити на зовнішні і внутрішні. Внутрішні чинники носять або позитивний, мотивуючий характер (відчуття

затребуваності), або негативний, демотивуючий (відчуття непотрібності). При цьому зовнішні чинники як позитивного, так і негативного характеру можуть носити мотивуючий характер. До позитивних, таких, що викликають позитивну реакцію і активізують діяльність суб'єкта в напрямі здійснення своєї діяльності, можна віднести визнання заслуг (вручення грамот, публічні заохочення, надання працівникові за активну і творчу роботу додаткових вихідних, відпустки тощо).



Рис 1. Послідовність мотивації персоналу торговельних підприємств

Необхідно звернути увагу на мотиви, що породжуються зовнішніми чинниками, але безпосередньо не пов'язані з характером діяльності. Вони називаються екстринсивними (мотив боргу і відповідальності перед суспільством; прагнення отримати схвалення інших, високий соціальний статус; мотиви уникнення покарання тощо). Самі собою ці чинники, поза сумнівом, важливі, але їхня дія значима, якщо підкріплена процесійно-змістовними (інтринсивними) мотивами, тобто процесом і змістом торговельної діяльності. Працівникові цікаве те, чим він займається, характер діяльності, подобається проявляти свою інтелектуальну і фізичну активність.

При формуванні системи мотивації персоналу торговельних підприємств необхідно створити такі умови, при яких провідним мотивом у мотиваційній структурі індивіда був би сам процес його діяльності, хоча роль екстринсивних чинників у посиленні загального рівня мотивації, звичайно, не заперечується [6, с. 63].

Таким чином, у результаті дії мотиваційної системи ефективно досягаються цілі підприємства, реалізується вибрана стратегія підприємства. Цілі підтримуються мотивами, які спонукають працівників докладати відповідних зусиль для їх досяг-

нення, при цьому сама мета, її постановка, роз'яснення, привабливість для персоналу грають мотивуючу роль.

Узгодження системи мотивації та цілей підприємства може бути здійснене у випадку дотримання певних правил управління мотивацією праці, урахування яких, поза сумнівом, допоможе поліпшити мотивацію підлеглих, керувати ними більше грамотно та ефективно. До таких правил на торговельних підприємствах відносять:

– заохочення завжди ефективніше за покарання;

– стимулююча дія виявляється тим енергійніше, чим краще представлені спосіб і форму підкріплення;

– підкріплення має бути конкретним і своєчасним;

– нестандартні заохочення стимулюють дієвіше;

– заохочення за проміжні результати активізує мотивацію працівників;

– самостійність, право приймати рішення, визначаючи відповідальність, зміцнюють почуття впевненості у власних силах;

– невиправдана велика винагорода, як правило, викликає заздрість персоналу й веде до напруженості в колективі;

– конкуренція усередині колективу ефективно мотивує працівників, сприяє прояву ініціативи;

– підвищувати трудову мотивацію можна на основі безперервного навчання та перепідготовки.

Відзначимо також, що важливим елементом системи мотивації персоналу торговельних підприємств, пов'язаним з безпосереднім здійсненням певних дій суб'єктом, який мотивується, для досягнення намічених цілей, є її моніторинг, перевірка задоволеності працею та росту рівня мотивації, який визначається тим, наскільки більше зусиль додає персонал, як збільшується продуктивність його праці. Мотиваційний моніторинг – це система постійного спостереження і контролю стану мотивації трудової діяльності з метою його оперативної діагностики й оцінки в динаміці, прийняття кваліфікаційних управлінських рішень в інтересах підвищення ефективності діяльності.

Важливою складовою системи мотивації, що реалізує вибрану стратегію підприємства, повинні стати мотиваційні програми трудової поведінки працівників. Мотиваційні програми – це система заходів, що збільшує зацікавленість працівників у діяльності, яку вони здійснюють. До мотиваційної програми трудової поведінки працівників нами були включені такі компоненти мотивації: організаційна культура, кадрова політика, принципи керівництва, інформування працівників, залучення персоналу до прийняття рішень, регулювання робочого часу, організація робочого місця, оцінка персоналу. Їх кількість може варіюватися залежно від розмірів господарюючого суб'єкта, сфери його діяльності тощо, але найголовніше вони повинні обговорюватися і підтримуватися самими працівниками. Це основна відмінність мотиваційних програм й основний фактор забезпечення їх ефективності. Ефективні мотиваційні програми працюють, тому що вони сприяють укладенню взаємовигідного договору між співробітником і підприємством. Вони ґрунтуються на властивому працівникам бажанні вплинути на діяльність підприємства, зіграти важливу роль у досягненні спільних цілей.

Отже, в основі мотиваційних програм – досягнення угоди із співробітниками, яким надається можливість стати невід'ємною частиною загальної справи.

Таким чином, нами розглянуто мотиваційну систему діяльності персоналу торговельного підприємства і характер взаємозв'язків між її складовими елементами. Проте існують деякі чинники, що істотно ускладнюють, роблять неясним і багато-

варіантним процес практичного функціонування мотиваційної системи. До цих чинників у першу чергу відносять:

– неочевидність рушійних мотивів діяльності, оскільки не завжди при анкетуванні люди адекватно відповідають на питання, і можна лише здогадуватися, які мотиви спонукають працівника. Потрібні тривалі трудомісткі спостереження за поведінкою суб'єкта, що не завжди дають потрібний результат, щоб достатньо впевнено стверджувати, які мотиви є домінуючими в мотиваційній структурі працівника в кожній конкретній ситуації;

– деяку непередбачуваність поведінки працівників підприємства, що пов'язано, з одного боку, із впливом невизначеності, з іншої – з непередбаченою реакцією людей на мотивуючу дію, що породжується змінами в потребах, інтересах, ціннісних орієнтаціях, їх складною динамікою взаємозв'язків;

– унікальний характер мотиваційної структури кожної людини, чинників його діяльності, різна міра впливу однакових мотивів на здійснювані людьми вчинки;

– неможливість може задовольнити виявлені потреби працівників.

Зазначені чинники роблять неможливим створення універсальної системи мотивації персоналу торговельного підприємства, адекватної для кожного конкретного випадку, але знання загальної структури мотиваційної системи, її інструментів дає переваги в управлінні підприємством.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Дмитренко Г. А. Мотивация и оценка персонала: учеб. пособ. / Г. А. Дмитренко, Е. А. Шарапатова, Т. М. Максименко. – К.: ИАУП, 2002. – 248 с.
2. Ізюмцева Н. В. Удосконалення системи мотивації в посткризовий період розвитку банківських установ / Н. В. Ізюмцева // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 31. – С. 235–244.
3. Сардак О. Редизайн системи мотивації персоналу в умовах маркетингової орієнтації підприємств / О. Сардак // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 7. – С. 336–338.
4. Семикіна М. В. Мотивація конкурентоспроможності праці: теорія і практика регулювання: монографія / М. В. Семикіна. – Кіровоград: ПІК, 2003. – С. 185.
5. Табахаранюк М. О. До оцінки стану і досвіду використання сучасних мотиваційних технологій керівниками українських підприємств та організацій / М. О. Табахаранюк, В. П. Петренко // Регіональна економіка. – 2001. – № 3. – С. 101–105.
6. Чувардинський О. Г. Системна модель мотивації персоналу організації / О. Г. Чувардинський // Ринок праці та зайнятість населення. – 2011. – № 1(26). – С. 62–64.

Надійшла до редакції 12.10.2011

УДК 330.341.1

А. В. Дзюбіна
Національний університет «Львівська політехніка»

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ

Розглядаються актуальні проблеми формування ефективного механізму управління інноваційною діяльністю підприємства. На основі останніх досліджень і публікацій дано власне визначення цієї категорії з детальним описом елементів, що її складають. Обґрунтовано доцільність застосування проектного підходу при формуванні механізму управління інноваційною діяльністю.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, проектний підхід, механізм управління інноваційною діяльністю.

Рассматриваются актуальные проблемы формирования эффективного механизма управления инновационной деятельностью предприятия. На основе последних исследований и публикаций дано собственное определение этой категории с детальным описанием элементов, что ее составляют. Обосновано целесообразность применения проектного подхода при формировании механизма управления инновационной деятельностью.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, проектный подход, механизм управления инновационной деятельностью.

The issues of the day of forming of effective mechanism of innovative activity management of enterprise are examined in the article. Own determination of this category with the detailed description of forming elements is given on the basis of the last researches and publications. Expedience of project approach application to form the mechanism of innovative activity management is grounded.

Key words: innovations, innovative activity, project approach, mechanism of innovative activity management.

Одним з найважливіших факторів економічного зростання є активна інноваційна діяльність підприємства.

Для створення дієвої системи управління процесами розробки і впровадження інновацій недостатньо класичного механізму господарської діяльності. Ці процеси потребують перебудови організаційної та виробничої структур, зміни стилю управління, перегляду функцій менеджменту в умовах активізування інноваційної діяльності.

В умовах вибору інноваційного шляху розвитку сучасними підприємствами, підвищення рівня їхньої інноваційної активності постає актуальна проблема формування ефективного механізму управління інноваційною діяльністю.

Дослідження актуальних проблем управління інноваційною діяльністю знайшло своє відображення у працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених: Л. Л. Антонюка, Ю. М. Бажала, С. М. Ілляшенка, І. Л. Калюжного, Т. В. Калюжної, Н. В. Краснокутської, П. П. Микитюка, Б. Г. Сеніва, Р. А. Фатхутдінова, П. С. Харіва, Й. Шумпетера.

Варто зазначити, що питанням формування та ефективного функціонування механізму управління інноваційною діяльністю приділено, на наш погляд, недостатньо уваги, що вимагає уточнення відповідного понятійно-категоріального апарату.

Сучасний тлумачний словник української мови розкриває зміст поняття «механізм» як внутрішню будову, систему чогось [1, с. 474].

Механізм управління можна розглядати як саму організацію, процес практичного здійснення управління. Ця організація є складною функціональною системою і включає три найважливіші елементи: суб'єкти управління; об'єкти управління; взаємодію суб'єктів та об'єктів управління [2, с. 50].

Як вважає Є. В. Новак, для успішного управління нововведеннями необхідною умовою є формування і використання цілісного організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю підприємства, який передбачав би чітку впорядкованість його елементів та ефективність їх взаємодії [5, с. 28–29].

На думку І. Л. Калюжного, Т. В. Калюжної, механізм управління інноваційною діяльністю підприємств спрямований на упорядкування процесів генерації нових ідей, пошуку й розробки технічних рішень, створення і впровадження інновацій, орієнтований на формування і своєчасну реорганізацію структур, що здійснюють інноваційні процеси, із урахуванням етапів еволюції продукту [3, с. 88].

Інша дослідниця Н. В. Краснокутська вважає, що механізм управління інноваційною діяльністю завжди конкретний, оскільки спрямований на досягнення конкретних інноваційних цілей шляхом впливу на конкретні чинники, що забезпечують досягнення намічених цілей, і цей вплив здійснюється за допомогою використання конкретних ресурсів або потенціалів підприємства [4, с. 169].

Метою статті є розкриття механізму управління інноваційною діяльністю підприємства, дослідження його компонентності та обґрунтування доцільності застосування проектного підходу для його формування.

На нашу думку, механізм управління інноваційною діяльністю підприємства – це сукупність елементів планового, організаційного, мотиваційного, контролюючого та регулюючого впливу на сфери інноваційної діяльності підприємства.

Структурну схему механізму управління інноваційною діяльністю підприємства подано на рис. 1.

Для функціонування механізму управління інноваційною діяльністю насамперед необхідно забезпечити достатність вхідних компонентів: згенерованих інноваційних ідей, що знаходять своє втілення через фундаментальні і прикладні дослідження в наукових розробках; ресурсів для здійснення інноваційної діяльності (кадрових, матеріальних, фінансових, інформаційних).

Указаний механізм повинен базуватися на застосуванні функцій управління інноваційною діяльністю, а саме на її плануванні, організації, мотивуванні, контролюванні та регулюванні.

На основі опрацювання літературних джерел з питань менеджменту [6–10] було запропоновано власні визначення функцій управління інноваційною діяльністю.

Під плануванням інноваційної діяльності ми розуміємо вид управлінської діяльності, спрямований на розробку конкретних дій та досягнення цілей інноваційної діяльності підприємства.

Організування інноваційної діяльності, на нашу думку, – це вид управлінської діяльності, спрямований на адаптування організаційної структури підприємства до потреб інноваційної діяльності.

Під мотивуванням інноваційної діяльності будемо розуміти вид управлінської діяльності, спрямований на спонукання персоналу, задіяного в інноваційному процесі підприємства, на досягнення цілей інноваційної діяльності.

Контролювання інноваційної діяльності – вид управлінської діяльності, спрямований на спостереження за досягненням цілей інноваційної діяльності, аналізування відхилень від плану, виявлення збоїв у виконанні завдань.

Регулювання інноваційної діяльності – це вид управлінської діяльності, метою якої є збереження стану впорядкованості інноваційного процесу на підприємстві шляхом усунення відхилень, недоліків, збоїв, виявлених у процесі контролю інноваційної діяльності.

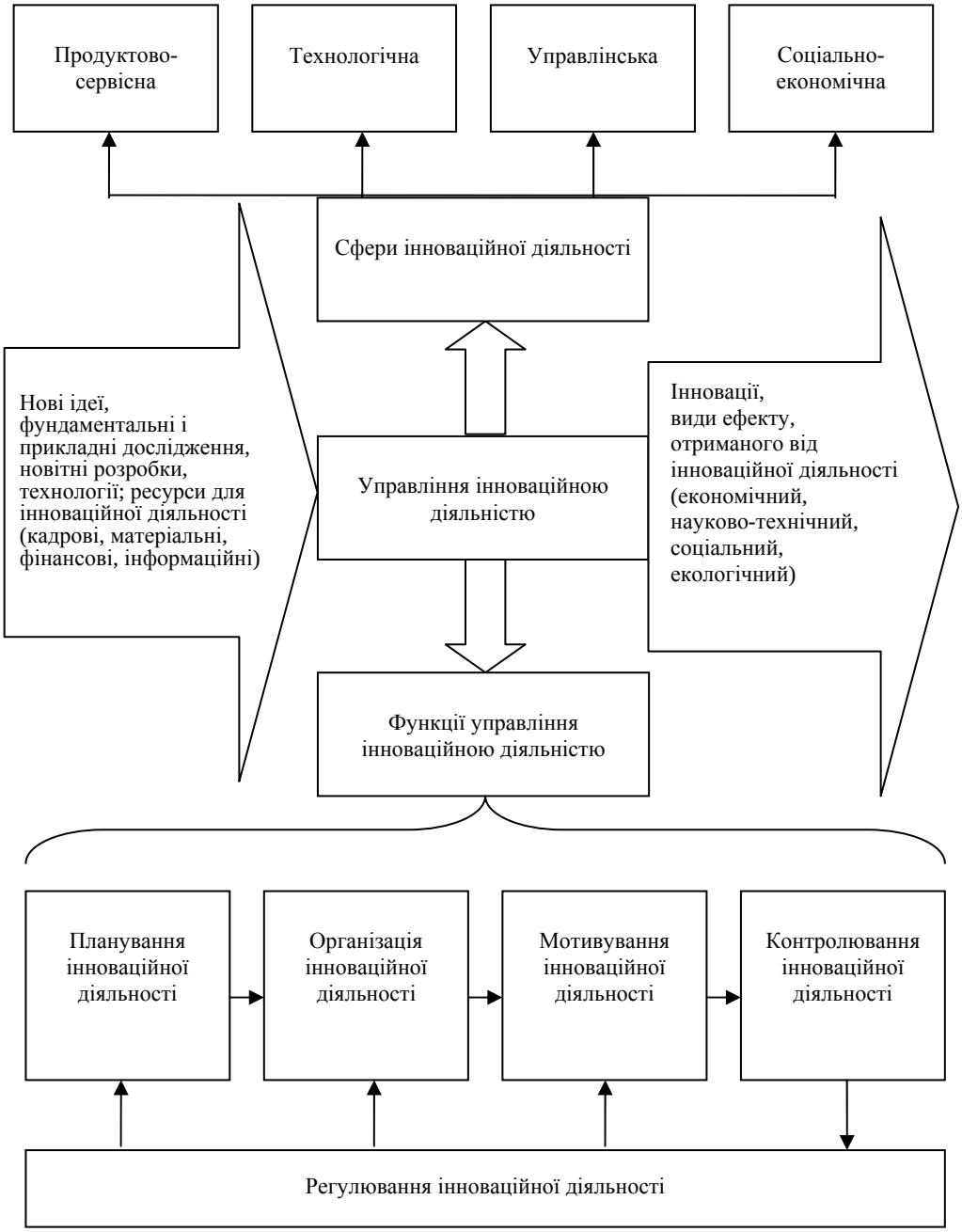


Рис. 1. Структурна схема механізму управління інноваційною діяльністю підприємства

Механізм управління інноваційною діяльністю реалізується шляхом застосування певних функцій в усіх сферах інноваційної діяльності: продуктово-сервісній, технологічній, управлінській, соціально-економічній.

Продуктово-сервісна сфера інноваційної діяльності включає в себе розробку і впровадження інноваційних продуктів і послуг.

Створення інноваційних технологій знаходить своє втілення в технологічній сфері інноваційної діяльності.

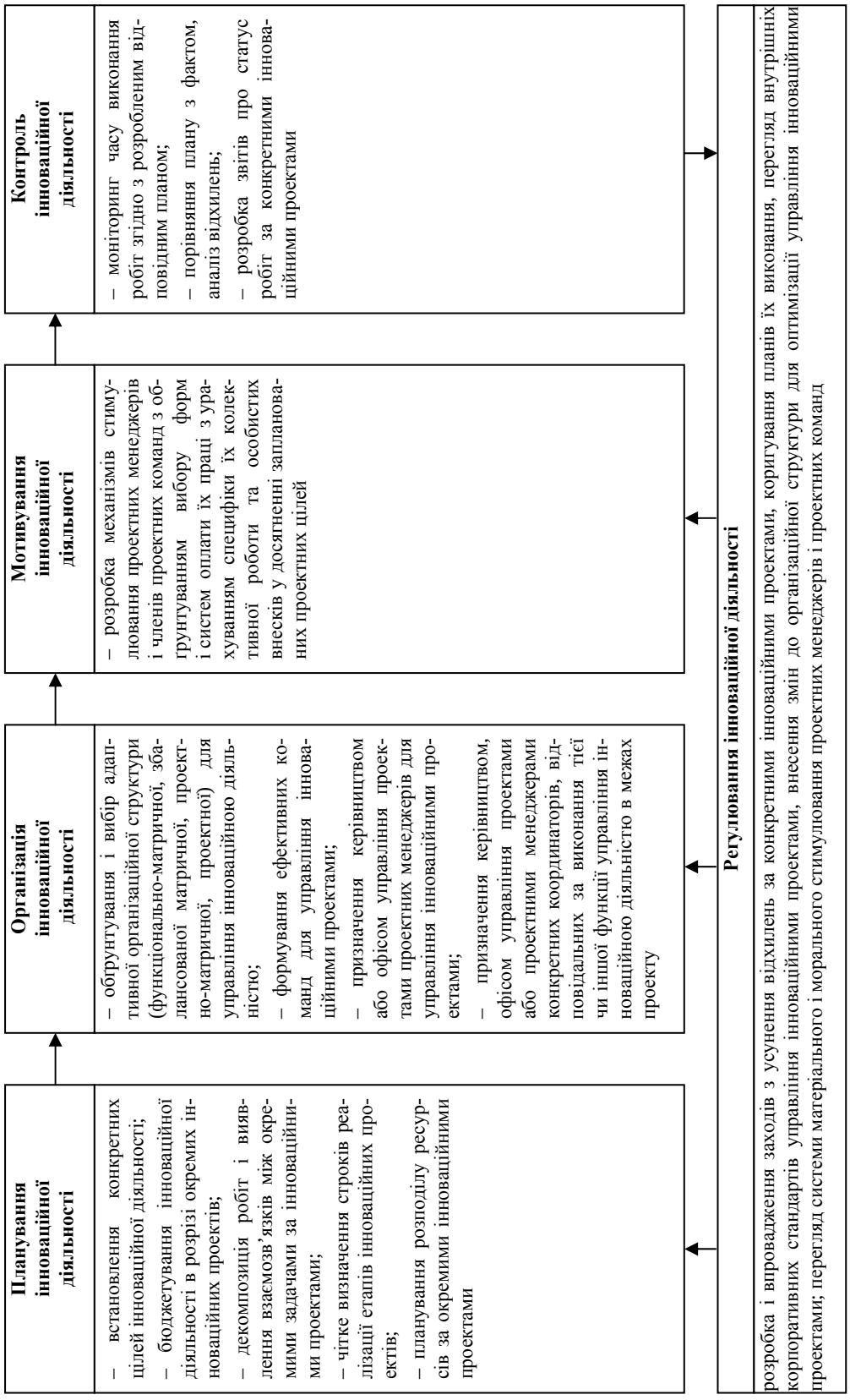


Рис. 2. Функції управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах проектного підходу

Управлінська сфера базується на пошуку і впровадженні нових управлінських технологій до інноваційної діяльності.

Соціально-економічна сфера інноваційної діяльності полягає у впровадженні нових підходів до процесу підвищення рівнів кваліфікації персоналу, корпоративної культури, роботи з постачальниками і споживачами, удосконаленні методів виходу на ринок з новостворюваними інноваціями.

Результатом функціонування механізму управління інноваційною діяльністю є інновації та ефекти, отримані від інноваційної діяльності (економічний, науково-технічний, соціальний та екологічний).

Під економічним ефектом від інноваційної діяльності розумітимемо отриманий прибуток від створених інновацій, зниження їх собівартості, зростання їх доходності.

Науково-технічний ефект від інноваційної діяльності полягає в накопиченні нових знань щодо створення інновацій, створення можливості глобального використання науково-технічних розробок підприємства і, як наслідок, внесення вкладу до розвитку науки і техніки.

Соціальний ефект від інноваційної діяльності означає підвищення рівня добробуту, умов праці персоналу, створення нових робочих місць тощо.

Екологічний ефект від інноваційної діяльності полягає в скороченні атмосферних викидів, упровадженні мало- або безвідходного виробництва, підвищенні термінів корисного використання інновацій.

У процесі виконання унікальних, неповторювальних та нетипових робіт, різновидом яких є розробка нових продуктів, в умовах мінливості зовнішнього середовища одним з найефективніших інструментів досягнення визначеної мети стає проектний підхід. Основними аргументами на користь проектного підходу є чітке визначення цілей і результату, необхідних ресурсів та термінів виконання, чітка обмеженість бюджету, прозорість грошових потоків, окресленість відповідальності за виконання в межах створених проектних груп.

З огляду на вищенаведене, до побудови механізму управління інноваційною діяльністю підприємства, на нашу думку, доцільно застосовувати проектний підхід.

Уточнення функцій управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах проектного підходу подано на рис. 2.

Наслідком застосування проектного підходу до формування механізму управління інноваційною діяльністю підприємства є отримання низки переваг:

1. Відбувається концентрування на проекті, а не на виконанні тієї чи іншої функції менеджменту.
2. Проектний менеджер має повну владу над інноваційним проектом.
3. Незалежні команди, як правило, швидше виконують роботи за проектом, приділяючи йому повну увагу і не відриваючись на виконання інших обов’язків.
4. Обмін інформацією проходить усередині проектної групи, а не каналами ієрархії.
5. Спостерігається явище крос-функціональної інтеграції, що пов’язане в корпоративному усвідомленні з оптимізуванням проекту в цілому, а не окремих його ділянок, у яких відповідні виконавці є фахівцями.

Висновки та перспективи подальших наукових досліджень. Формування механізму управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах проектного підходу дозволить суттєво підвищити її ефективність, оскільки значно скоротяться витрати часу на розробку та впровадження інновацій, будуть чітко окреслено цілі інноваційної діяльності і відповідальність виконавців у межах кожного інноваційного проекту.

Перспективність подальших наукових досліджень полягає в удосконаленні методів оптимізування механізму управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах проектного підходу.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Сучасний тлумачний словник української мови: 65 000 слів / за заг. ред. докт. філол. наук, проф. В. В. Дубічинського. – Х.: Школа, 2006. – 1008 с.
2. Теоретико-методологічні засади державного управління: формування понятійного апарату: метод. реком. / [авт. кол.: В. В. Корженко, В. В. Говоруха, О. Ю. Амосов та ін.]; за заг. ред. В. В. Корженка. – К.: НАДУ, 2009. – 56 с.
3. Калюжный И. Л. Особенности организационно-экономического механизма управления инновационною деятельностью предприятий / И. Л. Калюжный, Т. В. Калюжная // Вісник СевДТУ. Вип. 92: Економіка і фінанси: зб. наук. праць. – Севастополь: Вид-во СевНТУ, 2008. – С. 85–88.
4. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / Н. В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
5. Новак Е. В. Совершенствование механизма управления инновационной деятельности предприятия / Е. В. Новак // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 172. – С. 28–30.
6. Кузьмін О. Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навч. посіб. / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – Львів: НУ «Львівська політехніка»; «Інтелект-Захід», 2007. – 384 с.
7. Мескон М. Основы менеджмента: учебник: пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, М. Хедоури. – 3-е изд. – М.; СПб.; К.: Вильямс, 2009. – 672 с.
8. Глухов В. В. Менеджмент: учебник для вузов / В. В. Глухов. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 608 с.
9. Казначевская Г. Б. Менеджмент: учебник / Г. Б. Казначевская. – 4-е изд., доп. и перераб. – Ростов н/Д.: Феникс, 2005. – 352 с.
10. Веснин В. Р. Менеджмент: ученик / В. Р. Веснин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Велби; Проспект, 2005. – 504 с.

Надійшла до редакції 08.11.2011

УДК 658.7.8:005.4

К. О. Дзюбіна
Національний університет «Львівська політехніка»

МІСЦЕ ЗВОРОТНОГО МАТЕРІАЛЬНОГО ПОТОКУ В ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто питання сутності управління зворотним матеріальним потоком та з'ясовано його місце у виробничо-господарській діяльності підприємства. Окрему увагу приділено дослідженню сфер, дотичних до управління зворотним матеріальним потоком. Розглянуто місце зворотного матеріального потоку в ланцюзі постачань та в ланцюзі створення вартості підприємства.

Ключові слова: управління, зворотний матеріальний потік, суспільство споживання, відходи, реверсивна логістика, зворотна логістика, ретрологістика, управління поверненнями, зворотний маркетинговий канал, ланцюг постачань, ланцюг створення вартості.

Рассматриваются вопросы сущности управления обратным материальным потоком и уточняется его место в производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Отдельное внимание уделено исследованию сфер, близких к процессу управления материальным потоком. Рассмотрено роль обратного материального потока в цепочке поставок и создания стоимости предприятия.

Ключевые слова: управление, обратный материальный поток, общество потребления, отходы, реверсивная логистика, обратная логистика, ретрологистика, управление возвратами, обратный маркетинговый канал, цепочка поставок, цепочка создания стоимости.

The essence of reverse material flow management is reviewed in the article; its position in the production and economic activity of enterprise is specified. Special attention to the areas closed to the reverse material flow management is paid. The role of reverse material flow in the enterprise supply chain and value chain is examined.

Key words: management, reverse material flow, consumer society, waste, reverse logistics, retrologistics, returns management, reverse marketing channel, supply chain, value chain.

Розвиток свідомості споживачів, перехід від ринку продавця до ринку покупця, активізування соціальної відповідальності, все більший перехід до суспільства споживання [1], розуміння важливості еколого-орієнтованого виробництва та менеджменту обумовило необхідність виділення економічного поняття «зворотний матеріальний потік» (далі – ЗМП). Фактично ЗМП існували і до цього моменту, однак управління ними носило стихійний, несистематизований характер, об'єктом якого, передусім, були відходи. Незважаючи на те, що місією більшості підприємств не є вирішення глобальних екологічних проблем, керівництво підприємств поступово усвідомлює важливість цього процесу. Управління ЗМП може бути розглянуто як інструмент підвищення рівня обслуговування споживачів, як джерело скорочення витрат на пакування та отримання здешевленої вторинної сировини, а також у контексті розвитку еколого-орієнтованого управління та зменшення тиску державних органів влади. Одним з етапів розроблення концепції та механізму управління ЗМП є визначення місця вказаної категорії у виробничо-господарській діяльності підприємства загалом та ланцюзі постачань зокрема.

Дослідження, проведене нами з метою формулювання визначення поняття «ЗМП», дає можливість стверджувати, що автори не дійшли однозначної думки щодо тлумачення цієї категорії [2–4]. Розроблені моделі та системи управління потоковими процесами на основі концепцій логістики та маркетингу дозволяють менеджерам використовувати низку методів та інструментів з метою управління зворотними матеріальними потоками. Однак розроблені моделі управління ланцю-

гами постачань не приділяють достатньої уваги управлінню ЗМП. Система управління матеріальними потоками націлена в напрямі від виробника до споживача. Про це свідчить дослідження сутності тлумачення категорії «логістика», «логістичний менеджмент», «маркетинг», «промисловий маркетинг», «маркетингова політика розподілу» тощо. Роботи [5–10] розглядають рух матеріальних та інформаційних потоків від первинного джерела до кінцевого споживача. Більш узагальненими в контексті зведення напрямів руху матеріального потоку до напряму від виробника до споживача є концепції авторів, які розглядають сутність терміну «логістичний менеджмент» [11–13]. Однак вони також не приділяють достатньої уваги особливостям ЗМП та процесу управління ним. Фрагментарно процес управління ЗМП розглядається як частина маркетингової політики розподілу [14].

Розроблені моделі та системи моделювання дозволяють менеджерам та аналітикам все більше розуміти важливість методів та варіантів розроблення управлінських рішень для вдосконалення діяльності ланцюга постачань не лише в процесі руху від виробника до споживача, а й у зворотному напрямі. Це зумовлено передусім відмінностями в структурі прямого та зворотного ланцюгів постачання.

Метою статті є з'ясування місця ЗМП у виробничо-господарській діяльності підприємства. Для цього перед автором постали такі завдання: дослідити сфери, дотичні до ЗМП, та їх окремі елементи; сформувати критичні зауваження щодо можливості управління ЗМП з використанням інструментарію вищевказаних сфер; визначити місце ЗМП у ланцюзі постачань та ланцюзі створення вартості.

На підставі опрацьованих джерел, присвячених проблемам менеджменту, логістики, маркетингу тощо, було запропоновано власне визначення категорії «ЗМП» [2–4]. Зворотний матеріальний потік – це сукупність сировини, реалізованої готової продукції, товарів, засобів упаковки багаторазового використання або відходів, віднесена до визначеного часового інтервалу та направлена від джерела її споживання (виявлення) до джерела безпосереднього (потенційного[*]) утворення з метою відновлення цінності, повторного використання, трансформації, вилучення з обігу або поводження (з відходами). Під джерелом потенційного утворення розуміються об'єкти поводження з відходами, а саме: місця чи об'єкти, що використовуються для збирання, зберігання, оброблення, утилізації, видалення, знешкодження та захоронення відходів [16]. Під «поводженням з відходами» ми розуміємо дії, спрямовані на запобігання утворення відходів, на їх збирання, перевезення, зберігання, оброблення, утилізацію, видалення, знешкодження і захоронення [16].

Дослідження сфер, дотичних до поняття «зворотний матеріальний потік» (табл. 1), показало, що основною сферою, яка розглядає сировину, товари, готову продукцію, пакування та відходи як об'єкт управління, є різновид логістики, а саме зворотна логістика (Reverse logistics) [17–24]. Деякі автори схильні до вживання терміну «реверсивна логістика» [18], однак, за своєю суттю ці поняття є однаковими та означають узгоджений і координований комплекс заходів, який передбачає оптимізацію матеріального потоку, спрямованого зворотно до прямого. У [13] визначено сферу управління ЗМП як логістику утилізації та переробки (логістику рециклювання). Основним недоліком цього підходу є виділення як об'єкта управління виключно виробничих відходів. Німецькі та російські дослідники дають визначення поняттю «ретрологістика» – це процес планування, управління, організації, регулювання та контролю всіх залишкових потоків матеріалів (упаковка, старі продукти) та повернення товарів, а також супутніх потоків інформації [25].

[*] Потенційний (лат. potential – сила) – можливий, прихований [15].

Таблиця 1. Дослідження сфер, дотичних до поняття «зворотний матеріальний потік»

№ з/п	Сфери (системи, підсистеми)	Визначення	Критичні зауваження щодо застосування в управлінні ЗМП	Автори
1	2	3	4	5
1	Реверсивна (зворотна) логістика (Reverse logistics)	Широке поняття, яке охоплює логістичний менеджмент та діяльність, націлену на зниження та усунення небезпечних та безпечних втрат тари та продуктів	Узагальнене тлумачення	[17, с.91–93]
2		Процес планування, реалізації та контролю логістичних товаропотоків, які вертаються зі сфери обігу та споживання в результаті зворотного розподілу готової продукції, небезпечних, пошкоджених, протермінованих та використаних товарів або тари, а також пов'язаної з ними інформації з метою відновлення їх цінності або правильної утилізації	Не враховує особливості ЗМП під час здійснення підприємством закупівельної діяльності. Не враховує загальні функції менеджменту, а саме організування, мотивування та регулювання	[18, с.107–111]
3		Сучасна система управління рухом відходів, що виникають у процесі виробництва товарів та в процесі життєдіяльності людини	Звужене тлумачення об'єктів ЗМП, а саме у виглядів відходів	[19]
4		Процес планування, реалізації та контролю ефективного (відносно до витрат) потоку сировини, незавершеного виробництва, готової продукції та пов'язаної з ними інформації від місця споживання до місця походження з метою повторного використання або видалення	Звужене тлумачення об'єктів та мети функціонування ЗМП	[20]
5		Процес планування, реалізації та контролю продуктових потоків у напрямі, зворотному прямому потоковому процесу, що має на меті скорочення використання сировини, утилізацію використаної продукції, вилучення або заміну бракованої продукції	Не враховує особливості ЗМП під час здійснення підприємством закупівельної діяльності. Не враховує загальні функції менеджменту як організування, мотивування та регулювання	[21]
6		Процес планування, реалізації та контролю виробничих та ефективних (відносно витрат) потоків сировини, запасів незавершеного виробництва, готової продукції та пов'язаної з цим інформації, що переміщаються від місця споживання до місця їх походження з метою відновлення цінності або правильної їх утилізації	Не враховує загальні функції менеджменту як організування, мотивування та регулювання. Звужене тлумачення мети, а саме відсутня можливість повторного використання, трансформації, вилучення з обігу ЗМП або поводження з відходами	[22, с.74–75]

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
7	Реверсивна (зворотна) логістика (Reverse logistics)	Види діяльності, у процесі яких здійснюються повернення матеріалів до організації	Звужене тлумачення (об'єктів, мати)	[23]
8		Види діяльності, направленої на попередження повернення продукції, скорочення обсягів матеріалів у системі прямого переміщення з метою скорочення обсягів потоків повернення матеріалів, а також на забезпечення можливого повторного використання та повторної переробки матеріалів	Не враховує можливість застосування загальних функцій менеджменту. Не відокремлює види об'єктів ЗМП. Звужене тлумачення мети функціонування ЗМП	[24, с.267]
9	Ретрологістика	Охоплює процес планування, управління, організації, регулювання та контролю всіх залишкових потоків матеріалів (упаковка, старі продукти) та повернення товарів, а також супутніх потоків інформації	Не враховує можливість виникнення ЗМП на стадії закупівлі сировини. Зосереджує увагу на управління ЗМП готової продукції. Некоректно відображено послідовність використання загальних функцій менеджменту	[25]
10	Логістика утилізації та переробки (рециклювання)	Охоплює в комплексі планування, керування та фізичну обробку потоку виробничих відходів та утилю, тари та упаковки, відпрацьованої продукції від вхідних місць до прийнятних для довкілля місць захоронення (зберігання) чи повторного використання (утилізації та переробки), разом із необхідним для цього інформаційним потоком, щоб прискорити процес і зменшити загальні витрати на нього	Акцентує увагу на ЗМП лише у вигляді виробничих відходів	[13, с.141]
11	Логістична підсистема в сфері повернень товарів, упаковок і відходів	-	Акцентує увагу на виникненні ЗМП лише на етапі постачання	[26, с.33]
12	Управління поверненнями (Returns management)	Складова системи управління ланцюгом постачання, яка включає в себе повернення, зворотну логістику, скринінг неякісної та негарантійної продукції на «вході» у систему зворотної логістики	Узагальнене тлумачення	[27, с.38]

* Власне опрацювання автора.

Є. В. Крикавський та Н. В. Чорноиська у свою чергу виділяють підсистему у сфері повернень товарів, упаковок і відходів [26].

Основні недоліки використання інструментарію сфер (систем, підсистем) у процесі управління ЗМП (табл.1) полягають у:

– обмеженому колі об'єктів управління. Різні автори виділяють або продуктові потоки загалом, або відходи зокрема. Відсутнє комплексне розуміння видів об'єктів управління ЗМП, а саме сировини, реалізованої готової продукції, товарів, засобів упаковки багаторазового використання та відходів;

– відсутності комплексної мети управління зворотними потоковими процесами. З проаналізованих у табл. 1 джерел видно, що діяльність підприємств, пов'язану з рухом ЗМП, націлено на один з результатів (зниження витрат, відновлення цінності, утилізацію, вилучення або заміну). У той час як управління ЗМП, на мою думку, потребує досягнення комплексної мети, а саме відновлення цінності, повторного використання, трансформації, вилучення з обігу або поводження (з відходами);

– відсутності послідовності в застосуванні загальних функцій менеджменту (планування, організування, мотивування, контроль, регулювання) [28]. Більшість визначень категорії «зворотна логістика» використовують лише окремі з них, а саме: планування та контролювання. Автори концепції, що використовує термін «ретрологістика», пропонують змішану та не до кінця зрозумілу послідовність застосування загальних функцій менеджменту;

– зосередженні на ЗМП, які виникають лише в сфері збуту, розподілу та дистрибуції. Мається на увазі, що підприємство виступає в ролі виробника, а отже, ЗМП буде направлено «до нього» (від споживача). Ці концепції не враховують той факт, що ЗМП можуть виникати в підприємства на етапі здійснення ним закупівельної діяльності (виробниче підприємство) або в сфері постачання (торговельне підприємство). У цьому випадку зворотний матеріальний потік буде виникати завдяки вхідному контролю ресурсів або товарів, що не відповідають обумовленим договором та стандартами характеристикам (якісним, кількісним тощо). ЗМП можуть виникати також у випадку невчасного виконання договору-постачання. Тоді підприємство виступає у ролі споживача і ЗМП буде направлено «від нього». Отже, управління ЗМП підприємства як відкритої організаційно-виробничої системи доцільно розглядати під двома кутами: з точки зору підприємства як споживача та як виробника продукції, яка в подальшому може стати об'єктом ЗМП.

Найбільш дотичною до процесу управління ЗМП є американська концепція управління поверненнями (Returns management). Вона включає в себе повернення, зворотну логістику, скринінг («gatekeeping») неякісної та негарантійної продукції на «вході» до системи зворотної логістики [27].

Окремі автори виділяють також певні елементи (функції, етапи), ув яких здійснюється часткове управління ЗМП. У працях [17; 29, с. 3] подається визначення такого елемента як «зворотний розподіл». Р. Р. Ларіна визначає «зворотну логістичну операцію», як переміщення матеріального потоку та інформації в напрямку, протилежному до вхідного [30]. Окремі дослідники маркетингової політики розподілу виділяють такий різновид каналу розподілу як «зворотний канал» [31]. Він використовується для відправлення виробів на вторинну переробку, а також на заміну та ремонт. Одночасно вчені [31, с. 18; 32] визначають «канал розподілу» як сукупність незалежних організацій (посередників), які беруть участь у просуванні товару чи послуг від виробника до споживача, який використовує цей товар для безпосереднього споживання чи для виробництва інших товарів. Таким чином, існує неуз-

годженість між визначенням сутності прямого каналу розподілу та зворотного як одного з його різновидів. Це ще раз підтверджує необхідність виділення ЗМП в окремий об'єкт управління.

Місце ЗМП у виробничо-господарській діяльності підприємства можна відобразити, аналізуючи функціонування ланцюга постачань (рис. 1). Споживач може здійснювати повернення сировини (у випадку закупівлі підприємством неякісної сировини для подальшого виготовлення продукції), реалізованої готової продукції, товарів, засобів упаковки багаторазового використання або відходів безпосередньо виробнику або посереднику, у якого цей об'єкт ЗМП було придбано.

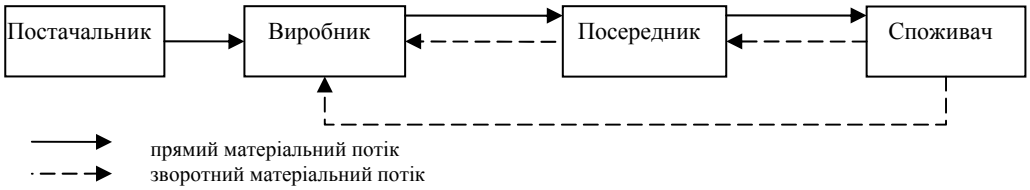


Рис. 1. Місце зворотного матеріального потоку в ланцюзі постачань підприємства
(власна розробка автора)

Управління ЗМП, на нашу думку, доцільно здійснювати в контексті управління ланцюгом постачань (Supply chain management). На думку дослідників [32], процес управління ланцюгом постачань (SCM) доцільно розглядати як додатковий вид діяльності в ланцюзі створення вартості підприємства М. Портера. Управління ланцюгом постачань розглядають також як окремий етап створення вартості в логістиці, якому притаманне зменшення інтенсивності капіталовкладень та збільшення інтенсивності управління. SCM націлено на управління всіма процесами в логістичному ланцюзі постачань, а також самим ланцюгом постачань. Саме управління ланцюгом процесів має сьогодні велике значення, оскільки внаслідок зростання поділу праці та зменшення частки участі у виробництві кінцевого продукту у підприємства скорочується спектр виробничих функцій [33].



Рис. 2. Місце управління ЗМП у ланцюзі створення вартості М. Портера
(розроблено автором на підставі [32; 34])

Мною пропонується розглядати процес управління ЗМП як складову ланцюга створення вартості М. Портера, за допомогою якою підприємство може створити додаткову вартість та отримати конкурентну перевагу (рис. 2).

Оскільки управління ЗМП є складовою ланцюга створення вартості та управління ланцюгом постачань, воно повинно бути націлене одночасно на збільшення цінності продукту (протягом усього ланцюга створення вартості) та на зниження витрат (протязі усього ланцюга постачань).

Необхідно також зауважити, що працівники, які беруть участь у здійсненні першочергових операцій, частково залучені до здійснення допоміжних операцій. Тому для ефективного управління ЗМП підприємство повинно застосовувати відповідні організаційні структури шляхом реалізації загальної функції менеджменту організування.

Висновки. Визначення місця ЗМП у діяльності підприємства є важливим кроком на шляху до формулювання механізму управління ЗМП. Оскільки вітчизняні науковці не дійшли однозначної думки щодо систематизації знань у сфері управління матеріальними потоками, направленими зворотно до класичного прямого, існує нагальна необхідність розроблення механізму управління ЗМП. При цьому потрібно враховувати основні концепції менеджменту, логістики, маркетингу тощо. Це дозволить підприємствам створити додаткові конкурентні переваги, частково зменшити вартість сировини та зменшити вплив на довкілля.

Перспектива подальших наукових досліджень полягає у визначенні місця ЗМП у діяльності підприємства як відкритої виробничо-організаційної системи; розробленні класифікації ЗМП, аналізуванні сучасного стану вітчизняного законодавства, що впливає на процес управління ЗМП; аналізуванні досвіду економічно розвинених країн в сфері управління ЗМП; формуванні принципів та системи показників оцінювання та ефективності управління ЗМП; розробці механізму управління ЗМП.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Кендюхов О. Суспільство споживання як національна трагедія України [Електронний ресурс] / О. Кендюхов // Дзеркало тижня. – 2011. – № 1. – Режим доступу: http://dt.ua/POLITICS/suspilstvo_spozhivannya_yak_natsionalna_tragediya_ukrayini-73290.html
2. Дзюбіна К. О. Обґрунтування необхідності управління зворотними матеріальними потоками промислового підприємства / К. О. Дзюбіна // «Modern trends in scientific thought development»: materials digest of the second International Scientific Conference. – All-Ukrainian Academic Union of specialists for professional assessment of scientific research and pedagogical activity. – О.: InPress. – С. 46–49.
3. Дзюбіна К. О. Теоретичні засади визначення сутності економічної категорії «зворотний матеріальний потік»: тези доп. Міжнар. наук.-практ. конф. «Сучасні проблеми економіки і менеджменту», присвяченої 45-річчю ІНЕМ НУ «Львівська політехніка» / К. О. Дзюбіна. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2011. – С. 101–103.
4. Дзюбіна К. О. Дослідження понятійно-категоріального апарату дефініції «зворотний матеріальний потік» [Електронний ресурс]: тези доп. Міжнар. наук.-практ. конф. «Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України» / К. О. Дзюбіна. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/20111019/1_ dzyubinaKO.htm
5. Логистика: учеб. пособ. / под. ред. Б. А. Аникина. – М.: Информ, 1997. – 328 с.
6. Миротин Л Б. Транспортная логистика: учеб. пособ. / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев. – М.: Брандес, 1996. – 212 с.
7. Крикавський Є. В. Логістичні системи: навч. посіб. / Є. В. Крикавський, Н. В. Чорнописька. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.
8. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії: підруч. для ВНЗ / Є. В. Крикавський. – Л.: Інтелект-Захід, 2004. – 414 с.
9. Кальченко А. Г. Логістика: підручник / А. Г. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2003. – 284 с.

10. Гаджинский А. М. Логистика: учеб. для высших и средних спец. учеб. завед. / А. М. Гаджинский. – 2-е изд. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. – 228 с.
11. Пономаренко В. С. Логістичний менеджмент: підручник / В. С. Пономаренко, К. М. Таньков, Т. І. Лепейко; за ред. докт. екон. наук, проф. В. С. Пономаренка. – Х.: ІНЖЕК, 2010. – 440 с.
12. Тридід О. М. Логістичний менеджмент: навч. посіб. / О. М. Тридід, К. М. Таньков. – Х.: ІНЖЕК, 2005. – 224 с.
13. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії: підручник / Є. В. Крикавський. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2004. – 416 с.
14. Крикавський Є. В. Маркетингова політика розподілу: навч. посіб. / Є. В. Крикавський, Н. С. Косар, А. Чубала. – Львів: Вид-во НУ «Львіська політехніка», 2009. – 232 с.
15. Сучасний тлумачний словник української мови: 65000 слів / за заг. ред. докт. філол. наук, проф. В. В. Дубічинського. – Х.: Школа, 2006. – 1008 с.
16. Закон України «Про відходи» № 187/98 від 05.03.1998.
17. Современная логистика: пер. с. англ. / Д. Джонсон, Д. Ф. Вуд, Д. Л. Вордлоу, П. Р. Мерфи. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – С. 91–93.
18. Зуева О.Н. Реверсивная логистика в управлении запасами / О.Н. Зуева // Журнал Байкальского государственного университета экономики и права. Известия ИГЭА. – 2009. – № 1 (63).
19. Д'якова О. О. Напрями використання принципів реверсивної логістики на підприємствах України [Електронний ресурс]: матеріали інтернет-конференції / О. О. Д'якова, Ю. М. Попова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2009/Economics/43961.doc.htm
20. Reverse Logistics Executive Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rlec.org/glossary.html
21. Fundamentals of Logistics Management / Douglas M. Lambert, James R. Stock, Lisa M. Ellram. – McGraw–Hil. – 1997. – 640 p.
22. Лайсон К. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок: пер. с 6-го англ. изд. / К. Лайсон, М. Джиплингем. – М., 2005. – 798 с.
23. Уотерс Д. Логистика: управление цепью поставок: пер. с англ. / Д. Уотерс. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.
24. John L. Gattorna. Gower Handbook of Supply Chain Management. – Gower Publishing Company, 5-th ed. – 2003. – 720p.
25. Левкин Г. Г. Экологические аспекты управления цепями поставок [Електронний ресурс] / Г. Г. Левкин // Логистика. – 2009. – № 2.– С. 24-25. – Режим доступу: http://scipeople.ru/publication/99215
26. Крикавський Є. В. Логістичні системи: навч. посіб. / Є. В. Крикавський, Н. В. Чорнописька. – Львів: Вид-во НУ «Львівська Політехніка», 2009. – 264 с.
27. Dale S. Rogers. Going Backwards: Reverse Logistics Trends and Practices. / Dale S. Rogers, Ronald S. Tibben-Lembke. – Reverse logistics executive council, 1998. – 275 p.
28. Кузьмін О. Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навч. посіб. / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2007. – 384 с.
29. Council of Logistic Management. Oak Brook, IL. Reuse and Recycling – Reverse Logistics Opportunities. – 1993. – P.3.
30. Ларіна Р. Р. Логістика: навч. посіб. / Р. Р. Ларіна. – Д.: ВІК, 2005. – 335 с.
31. Крикавський Є. В. Маркетингова політика розподілу: навч. посіб. / Є. В. Крикавський, Н. С. Косар, А. Чубала. – Львів: Вид-во НУ «Львіська політехніка», 2009. – 232 с.
32. Шапиро Дж. Моделирование цепи поставок: пер. с англ. / Дж. Шапиро; под ред. В. С. Лукинского. – Спб.: Питер, 2006. – 720 с.
33. Кох Иоахим. Тенденции в международной логистике [Електронний ресурс] / Кох Иоахим // Логинфо. – 2007. – № 6(103).– Режим доступу: http://loginfo.ru/issue/103
34. Porter M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / M. E. Porter. – N.-Y.: The Free Press, 1985.

Надійшла до редколегії 08.11.2011

УДК 330.131.7:334(477)

І. О. Доценко
Хмельницький національний університет

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто проблеми визначення підприємницьких ризиків як економічної категорії, проаналізовано кількісні та якісні методи визначення оцінювання ризиків, які дозволяють прогнозувати стан економічної безпеки підприємства, наведено їхні переваги та недоліки.
Ключові слова: поняття ризику, аналіз, економічна безпека підприємства, якісні методи оцінювання ризику, кількісні методи оцінювання ризику.

Рассмотрены проблемы определения предпринимательских рисков как экономической категории, проанализированы количественные и качественные методы определения оценивания рисков, позволяющие прогнозировать состояние экономической безопасности предприятия, приведены их преимущества и недостатки.
Ключевые слова: понятие риска, анализ, экономическая безопасность предприятия, качественные методы оценивания риска, количественные методы оценивания риска.

The problems of enterprise risks determination as an economic category are considered in the article, quantitative and qualitative methods of risk determination and evaluation that allow forecasting the state of economic security of enterprise are analyzed, their advantages and failings are resulted.
Key words: risk concept, analysis, economic security of enterprise, qualitative methods of risk evaluation, quantitative methods of risk evaluation.

Практичну діяльність різних організацій можуть супроводжувати різноманітні види ризиків: комерційні, фінансові, інформаційні, інвестиційні, екологічні та ін. Варіанти класифікації видів ризиків, або як їх ще називають, системи ризиків, які існують зараз, дозволяють вибрати відповідні стратегії управління ризиками, тим самим підвищивши безпеку організації як системи. Проте кожна з відомих стратегій управління ризиками, як правило, забезпечує максимальний ефект тільки за одним конкретним видом ризику, що викликає необхідність комплексного застосування всіх стратегій або їх використання різною мірою в поєднаннях, а також зміни управлінської поведінки в цій ситуації.

Такі основні напрями підвищення безпеки організації як системи вимагають від неї певних витрат на наукове і методичне забезпечення. У свою чергу, зміна управлінської поведінки передбачає оцінку «особистої прийнятності» ризикової ситуації для конкретного керівника і можливості визначення ним ступеня ризику.

Ризиками можна керувати, використовуючи різні заходи, що дають змогу до певної міри прогнозувати настання ризикової події та знижувати ступінь ризику.

У безпеці підприємств ризики мають теоретичне та практичне значення як складова системи управління. Розвиток ринкових відносин значно посилює невизначеність та невпевненість в отриманні очікуваного кінцевого результату, а отже, у такому випадку ризики зростають. Виникає необхідність застосування відповідних методів оцінки та мінімізації можливих втрат при різних видах діяльності підприємств.

Про потребу дослідження управління економічною безпекою підприємств наголошується у працях таких вчених як О. В. Арєф'єва, В. О.Василенко, А. М. Гаврилюк, О. Грунин, М. П. Войнаренко. Так, польський дослідник Т. Ханаусек, застосовуючи поняття «наука про управління безпекою», підкреслює, «якщо існує можливість (принаймні теоретична) мінімізації або елімінізації загрози за допомогою

цільових, регулярних людських впливів, то управління безпекою … можливе і потрібне». Отже, якщо таке управління можливе, то воно має свою теоретичну базу, тобто мусить існувати і розвиватися наука про управління безпекою підприємства [1, с. 81].

Усе вищевикладене свідчить про необхідність поглибленого вивчення теоретичних основ управління ризиками в системі економічної безпеки підприємства та можливості їх оцінки при різних видах ризиків.

Більшість сучасних вітчизняних і зарубіжних науковців розглядають дві групи методів оцінки підприємницького ризику: кількісні чи об'єктивні (математичні, статистичні та ймовірнісні, аналітичні) та якісні чи суб'єктивні (моделювання, оптимізація та теорія гри, методи стохастичного програмування, аналогів) [2–6].

Інші подають перелік методів лише в загальному вигляді і розглядають окремі з них: статистичний, експертний, розрахунково-аналітичний [3; 7; 8].

Якісний аналіз ризику є чи не найскладнішим в економічній ризикології. Він потребує ґрунтовних знань як теорії економіки, бізнесу, фінансів, так і низки спеціальних предметів, необхідних для підготовки конкурентоздатного на ринку праці фахівця певного напряму. Необхідна також наявність певного практичного досвіду в обраній сфері економічної діяльності. Під час якісного аналізу ризику виявляють джерела та причини виникнення ризику. Головним завданням якісної оцінки є визначення можливих видів ризиків, а також факторів, що впливають на рівень ризиків при здійснюванні визначеного виду діяльності. На цьому етапі важливе значення має виявлення всіх можливих обставин і детальний опис усіх можливих ризиків. Це означає, що в результаті необхідно отримати чітке уявлення про всі можливі ризики, виявлені потенційні зони ризику, а також негативні наслідки або додаткові вигоди, що можуть виникнути в результаті реалізації певного рішення. Цей аналіз здійснюється в кількох основних напрямах. Перший напрям передбачає порівняння очікуваних позитивних результатів (доходів) вибору конкретного напряму підприємницької діяльності з можливими наслідками (втратами, збитками), серед яких виокремлюють: фінансові, матеріальні, часові, соціальні, реалізаційні, екологічні і морально-психологічні. Їх порівнюють з імовірними результатами, які одержить підприємство при розвитку певного напряму діяльності.

За другого напряму визначають вплив рішень, прийнятих менеджерами підприємства на етапі розроблення стратегії, на інтереси й поведінку інших суб'єктів підприємницької діяльності, оскільки вони функціонують не відокремлено, а є елементами ринку. Протягом цього етапу аналізу також визначають тих суб'єктів, яким виникнення певного виду ризику буде вигідне.

Засобами якісного аналізу потрібно виявити негативні наслідки ризику в усіх сферах діяльності підприємства. Так, ризик пожежі може вплинути на сфери технологічного процесу, виробничо-господарської, фінансово-економічної та соціальної діяльності, це відбуватиметься в певній послідовності [9, с. 209].

Аналіз ризиків дає змогу простежити не лише їх розвиток та сфери поширення, а й негативні наслідки кумуляції ризиків, тобто взаємного їх впливу і нагромадження. Для цього необхідно залучати найрізноманітніші джерела інформації та використовувати найдосконаліші методи кваліфікаційного аналізу ризиків.

Важливу роль в аналізі ризику відіграє інформаційне забезпечення. Воно є не лише джерелом даних, а й засобом зниження ризику. Однак іноді доцільніше опе-

рувати неповною інформацією, ніж витрачати надто великі кошти на отримання повної і вичерпної. Обмеженість потужностей або відсутність засобів для оброблення інформації, неточність внаслідок застосування наближених методів оцінки даних негативно позначаються на визначенні ризиків.

Потрібно зазначити, що якісний аналіз ризиків припускає також кількісний його результат, тобто процес проведення якісного аналізу повинен включати не тільки опис конкретних видів ризиків даного проекту, виявлення можливих причин їх виникнення, аналізу передбачуваних наслідків їх реалізації і пропозицій щодо мінімізації виявлених ризиків, але й вартісну оцінку можливих збитків та всіх заходів, що будуть мінімізувати ризики даного проекту.

Ключовим моментом при якісному аналізі оцінки ризику є визначення його рівня, а саме допустимої межі для фірми. Рівень ризику – це оцінка співвідношення масштабу очікуваних втрат до обсягу майна підприємства, а також ймовірності настання цих втрат. При здійсненні оцінки рівня ризику будь-яким методом вихідним параметром є мінливість наслідків конкретного рішення. Мінливість – це кількість коливань, які трапляються в ряді значень при відхиленні їх від характерної середньої величини. Основний постулат рівня ризику: чим вища мінливість, тим більший рівень ризику. Якісна оцінка покликана визначити можливі види ризику, чинники, які впливають на його рівень при здійсненні певної підприємницької діяльності. Якісний аналіз включає також методологічний підхід до кількісної оцінки допустимого рівня ризику. Остаточне рішення може бути прийняте лише при комплексній його оцінці [10, с. 162].

Так, А. О. Старостіна, В. А. Кравченко [7, с. 46] пропонують при якісній оцінці рівня ризику оцінювати можливі наслідки подій та відповідну ймовірність того, що ці події відбудуться (табл. 1).

В економічній літературі з питань управління ризиком зазначається, що якісний аналіз передує кількісному, тобто результати, отримані на етапі виявлення ризику, є вихідною інформацією для здійснення кількісного аналізу. Водночас, як зазначає М. В. Хохлов [11], ці етапи не завжди можливо розділити на самостійні частини. Аналіз може здійснюватися у двох напрямах: якщо наявні втрати, то здійснюється з'ясування причин, в іншому випадку – на основі аналізу системи виявляються ризики й можливі наслідки.

Метою кількісного аналізу є отримання числового вираження окремих ризиків із визначенням характеристик імовірності та можливих втрат. Для цього формується набір сценаріїв і можуть бути побудовані для окремих ризиків функції розподілу ймовірності настання втрат залежно від їх розмірів.

У процесі визначення рівня ризику необхідно враховувати, що він може змінюватися залежно від обраного методу оцінки. Умовою застосування більшості з них є достатність ресурсів, зокрема грошових, інформації, часу тощо.

Кількісні методи передбачають оцінку ризику в абсолютному й відносному вираженні. В абсолютному вираженні ризик вимірюють іменованими величинами – частотою чи розмірами можливих збитків у грошовому еквіваленті. У відносному вираженні ризик вимірюють різними безрозмірними показниками, що є відношенням двох чи декількох іменованих величин.

Для практичного застосування рекомендують використовувати кілька видів оцінки ризикованої ситуації з вибором найбільш прийнятного варіанту.

Методи кількісної оцінки є до певної міри уніфікованими, проте за їх допомогою не завжди можна оцінити будь-який вид ризику в усіх можливих господарських ситуаціях (брак часу, інформації, кваліфікації). Існують види ризиків, які вимагають принципово індивідуального підходу до їх оцінки, також наявні комплексні ризики, опосередковані відразу кількома різновидами ризиків. Саме тому поряд із універсальними використовують специфічні методи оцінки економічного ризику.

Таблиця 1. Характеристика методів якісної оцінки рівня ризику

Методи якісної оцінки ризику	Ступінь рівня ризику	Сутність	Переваги методу	Недоліки методу
Аналіз наслідків	Високий, помірний, слабкий	Досліджується фінансовий стан організацій та вплив на її життєздатність загрозливих факторів	Простота розрахунку	Наслідки варіюються в широких межах чи сама подія відбувається кілька разів протягом певного проміжку часу
Аналіз імовірності (стосовно збитку)	Високий, помірний, низький	Аналізується ймовірність настання події у відсотковому значенні протягом певного періоду часу	Можливість виявлення головних ризиків, що впливають на функціонування підприємства	Значний фактор часу (від одного до десяти років), не враховуються заходи, які компанія може вжити для того, щоб знизити цю ймовірність
Аналіз імовірності (стосовно сприятливих можливостей)	Високий, помірний, низький	Досліджується ймовірність настання події у відсотковому значенні протягом певного періоду часу при врахуванні шляхів нейтралізації	Врахування можливих заходів для уникнення ризику чи зниження його ймовірності	Подію важко контролювати через низку зовнішніх факторів, що впливають на ризик
Експертний метод	Катастрофічний, критичний, допустимий, малий, мінімальний	Базуються на опитуванні кваліфікованих спеціалістів із наступною статистико-математичною обробкою результатів цього опитування	Простота розрахунків, можливість оцінки ризиків, що не піддаються аналізу іншими методами	Суб’єктивний характер

Найбільш розповсюдженими і універсальними є такі методи: експертних оцінок; статистичний; аналітичний; побудова дерева рішень; використання аналогій; нормативний та рейтинговий.

Для наочності подамо в табл. 2 характеристику основних методів якісної та кількісної оцінки ризиків підприємства.

Таким чином, розглянувши основні методи кількісної оцінки ризиків, можна відзначити, що використання кожного з них має свої переваги та недоліки. Одні методи (статистичний, метод аналогій) потребують використання значного масиву

інформації та разом з тим не враховують фактор часу; інші (аналітичний та метод доцільності витрат) – недостатньо розроблені для використання у вітчизняних умовах.

Таблиця 2. Характеристика методів кількісної оцінки ризиків

Методи кількісної оцінки ризику	Сутність	Переваги методу	Недоліки методу
Статистичний	Базується на теорії ймовірності розподілу випадкових величин	Найбільш повна та достовірна інформація про рівень ризиків	Складність розрахунку, наявність достатньо великого обсягу статистичної інформації
Аналітичний	Використовуються такі показники як період окупності, норма прибутковості, індекс рентабельності. Порівнюючи значення перерахованих показників альтернативних проектів, визначають їхній ступінь ризику	Можливість виявлення головних ризиків, що впливають на функціонування підприємства та пошук шляхів зниження їх впливу	Метод недостатньо розроблений для підприємницької діяльності, складність розрахунку
Метод доцільності витрат	Витрати за конкретним напрямом не мають однакового ступеня ризику. Стан із кожним напрямом витрат розподіляється на зони загальних втрат, де конкретні втрати не досягають меж установленого ступеня ризику	Пошук ризиків через порівняння витрат, простота в розрахунках	Не враховується вплив окремих ризиків
Метод аналогів	Базується на порівнянні з аналогічними багаторазово здійсненними операціями	Використання досвіду попередників	Неврахування фактору часу, необхідність повної та достовірної інформації
Рейтинговий метод	На основі звітності розраховуються основні фінансові показники та робиться їх ранжування за певною шкалою	Можливість обробки широкого масиву інформації, отриманий результат можна одразу порівняти з еталоном, простота розрахунків	Можливість неправильного вибору еталону
Метод дерева рішень	У процесі підготовки рішення виділяються різні його варіанти, що можуть бути прийняті, а також для кожного варіанту – ситуації, які можуть наступити	Пошук можливих сценаріїв розвитку подій, наочність	Можливість неправильного вибору сценарію розвитку подій, необхідність повної та достовірної інформації
Нормативний метод	Базується на використанні системи фінансових коефіцієнтів (ліквідності, автономії, покриття та ін.)	Легкість розрахунків, максимальна точність у розрахунках	Не дає можливості врахувати всю індивідуальність конкретної ситуації

Ефективність експертного методу залежить від досвіду експертів, а рейтингового – від правильного вибору бази для порівняння. Однак, це не означає, що потрібно відмовитися від кількісного аналізу ризику. Для підвищення його ефективності потрібне комплексне застосування методів кількісної оцінки. Це дасть змогу перевірити та доповнити дані, отримані за допомогою одного методу, результатами іншого.

Висновки. Отже, подолання несприятливих тенденцій можливе за умови застосування на підприємствах сучасних підходів до управління з обов'язковим урахуванням чинників, які спричиняють існування ризику в господарській діяльності. Це має здійснюватися шляхом упровадження на таких підприємствах систем ризик-менеджменту з обов'язковим виділенням окремого блоку щодо ризику окремих втрат, при цьому необхідно визначити функцію управління цим ризиком та механізм її реалізації.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Економічна безпека підприємства в конкурентному середовищі: монографія / за наук. ред. проф. М. П. Войнаренка. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 382 с.
2. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
3. Тэпман Л. Н. Риск в экономике: учеб. пособ. для студ. вузов / Л. Н. Тэпман; под ред. В. А. Швандара. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 379 с.
4. Вітлінський В. В. Економічні ризики: ігрові моделі: навч. посіб. / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко, А. В. Сігал, Я. С. Наконечний. – К.: КНЕУ, 2002. – 446 с.
5. Станиславчик Е. Н. Риск-менеджмент на предприятии. Теория и практика / Е. Н. Станиславчик. – М.: Ось–89, 2002. – 80 с.
6. Устенко О. Л. Теория экономического риска: монография / О. Л. Устенко. – К: Изд-во МАУП, 1997. – 164 с.
7. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент теорія і практика: навч. посіб. / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2009. – 200 с.
8. Уткин Э. А. Риск-менеджмент / Э. А. Уткин. – М.: ЭКМОС, 1998. – 288 с.
9. Лук'янова В. В. Економічний ризик: навч. посіб. / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
10. Макаренко І. О. Особливості управління господарським ризиком в умовах ринкової економіки / О. І. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6 (60). – С. 159–164.
11. Хохлов Н. В. Управление риском / Н. В. Хохлов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
12. Белокуров В. В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия [Електронний ресурс] / В. В. Белокуров. – Режим доступу: http:/www.safetyfactor.ru

Надійшла до редакції 04.11.2011

УДК 338.242.2

Н. А. Єфіменко
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕЗЕРВІВ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ

Розглядається методика впровадження механізму реалізації резервів якості продукції на підприємствах машинобудівного комплексу.
Ключові слова: машинобудування, якість, резерви, механізм, процес, планування, система менеджменту якості.

Рассматривается методика внедрения механизма реализации резервов качества продукции на предприятиях машиностроительного комплекса.
Ключевые слова: машиностроение, качество, резервы, механизм, процесс, планирование, система менеджмента качества.

The methodology of introducing the mechanism which realizes products' quality backlogs at the enterprises of machine-building complex is examined in the article.
Key words: engineering, quality, backlogs, mechanism, process, planning, quality management system.

Наближення економіки України до світових та європейських господарських процесів вимагає поглиблення ринкових реформ, здійснення масштабних структурних перетворень, прискорення інституційних змін, легалізації тіньового сектора економіки, проведення економічної політики, спрямованої на модернізацію та раціоналізацію господарських процесів. Це вимагає застосування нових, ефективніших методів підготовки кадрів і підвищення їх кваліфікації, виховання творчого ставлення до праці всіх без винятку учасників процесу проектування, виготовлення та експлуатації (споживання) продукції на підприємствах машинобудівного комплексу (далі – МБК), які є джерелом постачання своєї продукції іншим галузям національної економіки і від яких саме і залежить якість виготовлення продукції.

Накопичено значний науково-практичний досвід як вітчизняними, так і закордонними вченими щодо питань поліпшення якості в промисловості, а саме: Н. В. Білей, А. С. Зенкін, Л. С. Квасова, Г. В. Константінов, Мантур Жихад, О. І. Момот, Ю. М. Мотузка, С. В. Пустовойтенко, О. А. Сіора, Талал Махмуд Абед Рахман Аль-Кататбех, Ю. В. Телешев, О. І. Шаповал, С. С. Федіна та ін.

Мета роботи полягає в розробці організаційно-економічного механізму реалізації резервів якості продукції на підприємствах машинобудівного комплексу.

Потрібно посилити вимоги до машинобудівного виробництва, що обумовлює необхідність створення матеріально-технічних засобів на якісно новій основі з новими властивостями. Без урахування цих вимог неможливо успішно вирішувати проблему якості продукції та забезпечення її конкурентоспроможності. У сучасному виробництві матеріально-технічні засоби функціонують не ізольовано, а лише у складі модернізованих та взаємопов'язаних комплексів. У цих умовах ефективність і точність роботи технічних систем прямо і безпосередньо залежить від якості безлічі елементів та вузлів. Недоброякісне проектування і виготовлення будь-якого конструктивного елементу виводить з ладу складні комплекси, великі виробництва. Визначальними стають не окремі досягнення, а високий технічний рівень усього виробництва. Тому на сьогодні управління якістю продукції та її резервами вимагає комплексного системного підходу як ніколи раніше. На перший план повинні висуватися інтенсивні чинники виробництва та його відтворення. Інтенсивні чинники процесу суспільного виробництва вимагають випереджаючого розвитку науки

і техніки. Випереджаючий розвиток науки порівняно із суспільним виробництвом дозволяє постійно і на розширеній основі відтворювати резерви виробництва, зокрема якості продукції. Саме за цієї умови можливо забезпечити органічну ув'язку показників, що характеризують технічний рівень продукції, з ефективністю використання ресурсів. За відсутності такої ув'язки якість продукції та її поліпшення неминуче починає суперечити економіці її виробництва. Системне використання резервів якості продукції повинно передбачати: виявлення вимог ринку і прогнозування тенденцій зміни споживчих властивостей конкретних видів продукції; постійне вивчення досягнень науки і техніки, передового світового й вітчизняного досвіду; виявлення та аналіз резервів та визначення їх величини; планування використання резервів; забезпечення запланованого рівня якості з урахуванням використовуваних у даний період часу резервів; мотивацію відтворення резервів якості продукції та їх ефективного використання.

Оцінка відповідності якості продукції, що випускається, вимогам споживачів, тобто виявлення їхньої задоволеності, забезпечується за допомогою відповідної системи моніторингу. Організація моніторингу передбачає спостереження і вимірювання якості продукції в експлуатації через певні проміжки часу. Моніторинг повинен проводитися за певною системою показників, що відображають основоположні експлуатаційні властивості виробів і повинні охоплювати всіх споживачів. Організація моніторингу якості в процесі експлуатації, звичайно, повинна враховувати призначення продукції та її особливості. Організація моніторингу якості в процесі експлуатації, звичайно, повинна враховувати призначення продукції та її особливості. Відповідальність за моніторинг і оцінювання задоволеності зовнішніх споживачів несе начальник управління з маркетингу – господар корпоративного процесу. Оцінці та моніторингу підлягає задоволеність кожного зовнішнього споживача. Задоволеність зовнішніх споживачів постійно відстежується на основі контрольних показників виробничо-господарської діяльності (кількісних та економічних показників); техніко-економічних показників якості автомобілів (за даними гарантійного ремонту та обслуговування, передпродажної підготовки, оціночного огляду автомобілів).

Підвищення якості продукції відповідно до виявленої (визначеної) величини резервів забезпечує випуск продукції оптимального, для конкретних соціально-економічних умов, рівня якості. Значна кількість науковців підкреслює, що під час вибору базового виробу для порівняння потрібно враховувати вимоги конкретного ринку, етап життєвого циклу, а також характер вирішуваних на підприємстві завдань у сфері якості продукції. Один підхід до вибору базового зразка повинен бути, наприклад, на стадії проектування нового виробу, інший – на стадії виготовлення та реалізації продукції.

На стадії проектування базою для порівняння повинні бути:

1. Перспективна модель виробу, якісні показники якої відповідають найсучаснішим передовим науково-технічним досягненням і найповніше відповідатимуть конкретним потребам у реальному майбутньому. Рівень якості такої моделі слугує обґрунтуванням доцільності проведення відповідних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт над принципово новою моделлю технологічного виробу.

2. Виріб, що поставляється на світовий ринок, який має найбільш високі технічні параметри і має тенденцію до зниження економічних показників на перспективу. Досягнення рівня якості базового виробу в цьому випадку є необхідним для позитивного вирішення питання про сертифікацію продукції, що випускається.

На стадії виготовлення і реалізації продукції базою для порівняння є:

1. Виріб, що поставляється на конкретний ринок і відповідає за рівнем якості найвищим вимогам споживачів. Витрати споживача, пов'язані з його придбанням та експлуатацією, повинні бути нижчими порівняно з іншими аналогічними виробами. Зіставлення з таким базовим зразком дозволяє виявити величину резервів, реалізація яких забезпечить конкурентоспроможність порівнюваного виробу на конкретному ринкові.

2. Виріб, що має найбільший попит у певному регіоні, на певному територіальному ринку. Він не обов'язково повинен мати найвищі показники якості. Рівень якості такого базового зразка відповідає соціально-економічному розвиткові і платоспроможному попиту споживача певної країни або регіону. Порівняння з таким базовим зразком дозволяє виявити величину резервів якості, використання яких забезпечить конкурентоспроможність виробу, що випускається, на внутрішньому ринку або на певному закордонному регіональному ринку. Але цей виріб може бути неконкурентоздатним на інших регіональних ринках. Як відомо, досягнення необхідного рівня якості продукції можна забезпечити за рахунок різних нововведень технічного, організаційного та іншого характеру. Тому ефективне використання резервів якості продукції передбачає вибір з можливих варіантів найбільш економічного. Для вирішення такого завдання необхідно визначити сукупні витрати, пов'язані з реалізацією резервів якості продукції; економію від реалізації резервів, яка може бути отримана на всіх стадіях (фазах) відтворювального процесу.

Ефективне використання резервів пов'язане із зіставленням економії від поліпшення якості продукції з необхідними для цього витратами. Для цілей системного і ефективного використання резервів якості продукції необхідно визначати і враховувати витрати на стабільне забезпечення рівня якості, передбаченої чинними нормативно-технічними документами; витрати, пов'язані із поліпшенням якості продукції. У першій групі витрат переважають витрати на контроль якості і витрати, обумовлені дефектами продукції. Сюди входять витрати на контроль і випробування; на зміст служб якості; збитки від остаточного браку продукції, виявленого в процесі виробництва; збитки за рекламаціями споживачів; витрати на виправлення дефектів, зокрема в період гарантійної експлуатації. Витрати другої групи виникають тоді, коли відбувається модернізація продукції, що випускається, або проектування та освоєння виробництва нових моделей продукції. Ці витрати, перш за все, пов'язані з реалізацією функцій системи управління якістю на стадії конструювання виробів і підготовки виробництва до їх випуску. До таких функцій належить аналіз кращих зразків вітчизняної та закордонної техніки; вивчення і використання патентного фонду; розробка конструкторської і технологічної документації; виготовлення і випробування дослідних зразків виробів кращого рівня якості; проектування та виготовлення (або придбання) необхідного технологічного оснащення тощо.

Використання резервів якості продукції повинне призводити до зростання корисного ефекту на кожну одиницю сукупних витрат. Необхідною і визначальною складовою механізму реалізації резервів якості продукції є планування їх використання, тобто практичне залучення їх до виробничого обігу. Початковий момент планування використання резервів ґрунтується на аналізі техніко-економічного рівня виробів, що випускаються. Такий аналіз проводиться для того, щоб виявити

відповідність споживчих властивостей продукції, що випускається згідно з вимогами ринку, конкретних груп споживачів; характер дефектів продукції, що випускається, та причини їх виникнення; відповідність виробничого потенціалу підприємства випускові продукції того рівня якості, яка потрібна конкретним ринкам та споживачам. Враховуючи тотальний характер якості продукції, варто орієнтуватися на проведення комплексного аналізу за розгорнутою системою показників. Така система повинна включати не тільки показники якості продукції, що випускається, але й показники, що відображають стан складових виробничого та соціально-економічного потенціалу підприємства. Саме при такому підході результати аналізу можуть слугувати базою для розроблення обґрунтованої політики в галузі якості продукції, що випускається. Така система включає показники якості продукції, що випускається; технічного рівня виробництва; організаційного рівня виробництва; організації управління; соціального розвитку підприємства; економічного розвитку підприємства.

Звичайно, склад показників повинен диференціюватися залежно від характеру продукції, що випускається, галузевих та організаційних особливостей підприємства. Після проведення аналізу розробляються відповідні показники якості продукції, що враховують можливе використання резервів у плановану (або прогнозованому) періоді. При цьому повинно бути передбачено освоєння виробництва нових виробів із показниками якості, що відповідають прогнозованим тенденціям зміни ринкових вимог; збільшення об'ємів виробництва перспективних та найбільш ефективних видів продукції; підготовка продукції та виробництва до сертифікації та її проведення; поліпшення показників якості виробів, що випускаються; зняття з виробництва або поліпшення якості застарілих виробів, що не користуються попитом. Як відомо, для характеристики якості застосовуються різні показники. Кожен із них виражає певну властивість продукції або однорідну сукупність властивостей. Під час планування, особливо стратегічного, потрібно використовувати мінімум показників, які відображають основні параметри якості. Реалізація резервів поліпшення якості продукції передбачає включення до бізнес-плану відповідних технологічних і організаційних нововведень, а також заходів щодо забезпечення соціально-економічних умов для їх здійснення.

Комплекс заходів з реалізації резервів якості продукції, враховуючи розвиток матеріально-технічної і соціально-економічної бази виробництва, повинен бути зорієнтований саме на високоякісне виготовлення всіх запланованих виробів при ефективному використанні ресурсів. Вимоги, пов'язані з реалізацією резервів якості продукції, повинні бути повною мірою враховані в усіх розділах перспективних та поточних бізнес-планів. Зі сказаного вище випливає, що реалізація резервів якості продукції вимагає застосування системи цілеспрямованих внутрішньовиробничих дій, покликаних забезпечити випуск продукції запланованої (відповідно до вимог ринку) якості при ефективному використанні ресурсів. Основні внутрішні зв'язки машинобудівного підприємства, пов'язані з управлінням резервами якості продукції, повинні включати:

1. Завдання і показники з високоякісного та ефективного забезпечення потреб виробництва (основного й обслуговуючого) у нестандартних засобах технічного оснащення:

1.1. Завдання і показники за обсягом та якістю нестандартних засобів.

1.2. Забезпечення відповідності виробничого потенціалу інноваційно-технічного центру потребам підприємства.

1.3. Забезпечення матеріально-технічними ресурсами.

1.4. Підвищення кваліфікації персоналу та ефективність використання праці.

1.5. Економічні показники діяльності інноваційно-технічного центру.

2. Завдання і показники з високоякісного та ефективного виготовлення продукції цехами основного виробництва:

2.1. Завдання і показники за кількістю та якістю продукції, що виготовляється (деталі, вузли тощо).

2.2. Забезпечення відповідності потенціалу цехів основного виробництва кількості та якості продукції, що виготовляється.

2.3. Забезпечення цехів основного виробництва матеріально-технічними ресурсами.

2.4. Підвищення кваліфікації персоналу та ефективність використання праці.

2.5. Економічні показники діяльності цехів основного виробництва.

3. Завдання і показники з високоякісного та ефективного забезпечення процесів виготовлення продукції послугами обслуговуючого виробництва:

3.1. Завдання і показники за кількістю та якістю послуг.

3.2. Забезпечення відповідності потенціалу цехів обслуговуючого виробництва кількості та якості послуг, що надаються.

3.3. Забезпечення цехів обслуговуючого виробництва матеріально-технічними ресурсами;

3.4. Підвищення кваліфікації персоналу та ефективність використання праці;

3.5. Економічні показники цехів обслуговуючого виробництва.

4. Звіти про виконання планових завдань і показників.

5. Пропозиції щодо поліпшення якості (продукції, робіт, послуг).

6. Пропозиції щодо вдосконалення організаційно-технічного рівня з метою забезпечення необхідної якості та ефективного виробництва.

7. Забезпечення виробництва (основного й обслуговуючого) нестандартними засобами технічного оснащення.

8. Вимоги до якості нестандартних засобів технічного оснащення.

9. Претензії на порушення термінів та якості виготовлення нестандартних.

10. Вимоги до якості й рівномірності послуг обслуговуючого виробництва.

11. Претензії на порушення термінів та якості, що надаються обслуговуючим виробництвом послуг.

12. Забезпечення виробництва послугами необхідної якості.

13. Претензії про неправильне та неефективне використання послуг.

Необхідною умовою цього є розробка та застосування системи науково обґрунтованих норм і нормативів, що повною мірою відображають зміни споживчих властивостей продукції, обумовлених використанням резервів поліпшення її якості. Норми використання устаткування та матеріалів, витрат живої праці потрібно встановлювати з урахуванням планованих до реалізації резервів. Їх дотримання також повинно забезпечувати досягнення передбаченого (у бізнес-планах) рівня якості продукції. В організації внутрішніх зв’язків підприємства, пов’язаних з управлінням резервами якості продукції, важливе значення має чітке визначення функцій-завдань, що виконуються кожною структурною ланкою. Аналіз показує, що ця вимога не завжди може бути виконана. Відсутність чіткого розмежування функцій-завдань між структурними ланками системи управління, безумовно, знижує оперативність та дієвість, відповідальність за своєчасне та якісне виконання ухвалених рішень. Механізм реалізації резервів якості продукції обумовлює також чисельні й різноманітні зв’язки підприємства із зовнішнім середовищем. Процес

виробництва високоякісної продукції на основі використання наявних резервів обумовлює також розвиток та зміну горизонтальних зовнішніх зв'язків підприємства. Це зв'язки з науково-дослідними та проектно-конструкторськими організаціями, підприємствами-постачальниками матеріально-технічних ресурсів та підприємствами-споживачами продукції підприємства. Підприємство погоджує із замовниками особливі вимоги до якості продукції, укладає договори з інноваційними організаціями на розробку необхідних нововведень, погоджує з постачальниками вимоги щодо якості матеріалів і комплектуючих виробів тощо. Завершальним елементом організаційного механізму реалізації резервів є контроль за виконанням запланованих організаційно-технічних та інших нововведень у сфері якості продукції. Мета такого контролю ґрунтується на забезпеченні виконання передбачених у бізнес-планах інновацій у встановлені терміни. Для досягнення цієї мети за результатами контролю за необхідності повинні вживатися відповідні заходи з коригування та застереження.

Висновки та перспективи подальших розробок. У процесі управління потрібно враховувати органічний взаємозв'язок резервів якості продукції з резервами ефективності виробництва, а також їх специфічні особливості. Особливості резервів якості продукції, перш за все, полягають у тому, що між реалізацією того або іншого резерву й отриманням ефекту, зазвичай, має місце значний розрив у часі. Системне вирішення проблеми якості вимагає відповідних змін в організаційній структурі управління. Це виразилося у створенні й розвитку на підприємствах єдиних служб якості. Такі служби покликані вирішувати корінні питання, визначати і цілеспрямовано проводити політику підприємства в галузі якості й конкурентоспроможності. Зрозуміло, що завдання управління якістю вирішуються цією службою спільно зі всіма структурними ланками підприємства. Спеціалізована служба якості покликана організовувати та координувати всі види діяльності щодо забезпечення якості та відповідно до потреб ринку.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Амиров Ю. Д. Методологические аспекты обеспечения и оценки конкурентоспособности продукции. Приложение / Ю. Д. Амиров, Г. В. Панкина // Справочник. Инженерный журнал. – 2004. – № 5. – С. 34–38.
2. Павленко А. Ф. Маркетингові комунікації: сучасна теорія і практика: монографія / А. Ф. Павленко, А. В. Вовчак, Т. О. Примак. – К.: КНТЕУ, 2005. – 408 с.
3. Стандартизация и управление качеством продукции / [Швандар В. А., Панов В. П., Капряков Е. М. и др.]; под ред. В. А. Швандар. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 1999. – 487 с.
4. Телина М. В. Интегрированная система менеджмента – инструмент достижения целей / М. В. Телина // Стандарты и качество. – 2006. – № 9. – С. 84–86.
5. Хімічева Г. І. Економічні аспекти впровадження інтегрованих систем управління / Г. І. Хімічева // Вісник КНУТД. – 2005. – № 2 (22). – С. 25–32.

Надійшла до редакції 06.10.2011

УДК 339.138:338.48

Г. А. Заячковська
Тернопільський національний економічний університет

STP–МАРКЕТИНГ НА РИНКУ МІЖНАРОДНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Розглянуто теоретичні аспекти сегментування, вибіру цільового ринку та позиціонування на ринку міжнародних туристичних послуг.
Ключові слова: STP-маркетинг, сегментування, вибір цільового ринку, позиціонування.

Рассмотрены теоретические аспекты сегментирования, выбора целевого рынка и позиционирования на рынке международных туристических услуг.
Ключевые слова: STP-маркетинг, сегментирование, выбор целевого рынка, позиционирование.

The article deals with the theoretical aspects of segmentation, targeting and positioning at the market of international tourist services.
Key words: STP-marketing, segmentation, targeting, positioning.

STP-маркетинг є центральною ланкою стратегічного маркетингового управління цільовим ринком, оскільки визначає спрямованість маркетингового управління збутом.

Найважливішою передумовою функціонування туристичних підприємств на світовому туристичному ринку є їх цільова орієнтація та конкурентоспроможне позиціонування. Успіх їхньої маркетингової діяльності залежить від визначення індивідуальних бажань і потреб різних категорій споживачів, які купують туристичний продукт, маючи на те різні мотивації. Забезпеченню адресності туристичного продукту і посиленню конкурентних переваг туристичних підприємств сприяє використання STP-маркетингу. У зв'язку з цим видається актуальним розгляд теоретичних засад STP-маркетингу у збутовій діяльності підприємств на ринку міжнародних туристичних послуг.

Теоретико-методологічні та практичні аспекти STP-маркетингу, зокрема світового туристичного ринку, досліджувалися в роботах як іноземних, так і вітчизняних вчених (О. Азаряна, Є. Альткорна, О. Виноградова, Х. Детмера, О. Зозульова, Ф. Котлера, Т. Кляйна, Х. Мефферта, В. Пепельса, В. Руделіуса, А. Старостіної, Р. Фатхутдінова, В. Фрайєра та ін.). Незважаючи на значну кількість робіт, присвячених проблемним питанням сегментування, вибору цільового ринку та позиціонування, поняття STP-маркетингу по-різному трактується авторами.

Метою статті є розгляд теоретичних аспектів STP-маркетингу на ринку міжнародних туристичних послуг.

У сучасній парадигмі маркетингу міжнародного туризму використання STP-маркетингу є головною передумовою успішної діяльності підприємств в умовах загострення конкуренції. Процес STP-маркетингу включає:

- сегментування ринку – етап виділення окремих груп споживачів у межах загального ринку, що дозволяє визначити базовий ринок підприємства та основні характеристики покупців;
- вибір цільових ринків – серед виділених сегментів ринку вибираються цільові сегменти, тобто ті, на які фірма орієнтуватиме свою діяльність, що у свою чергу дозволяє оптимізувати і зосередити маркетингові зусилля на пріоритетних сегментах ринку для підприємства;
- позиціонування – визначення місця туристичної послуги певної фірми серед аналогічних послуг конкурентів, спрямоване на підвищення споживчого рейтингу підприємства, забезпечує йому бажану позицію на цільовому ринку (рис. 1) [1].

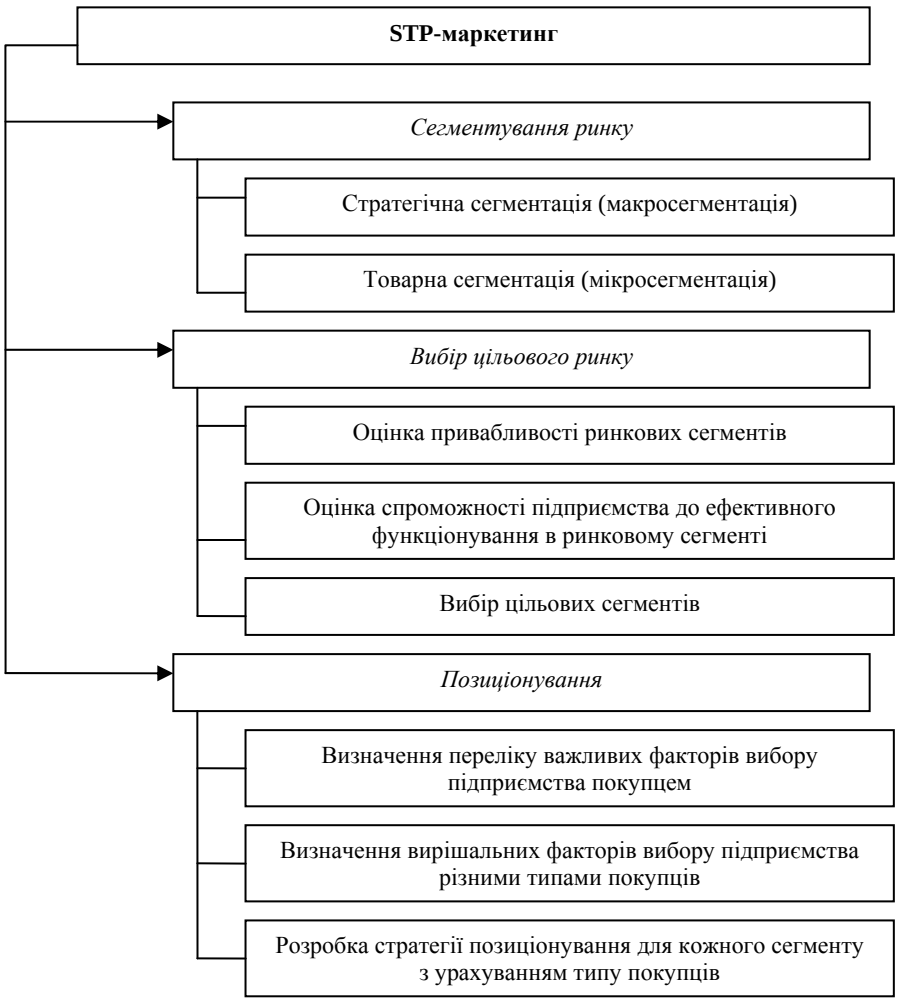


Рис. 1. Процес STP-маркетингу

Провідний німецький учений у сфері туризму В. Фрайєр указує, що сегментування ринку означає поділ (гетерогенного) ринку на чітко розмежовані (гомогенні) сегменти ринку чи субринки (також: сегменти споживачів, цільові ринки, кластери) [2].

Сегментація дозволяє вивчити існуючі та визначити потенційні потреби споживачів, поділити їх на групи та обрати цільові сегменти. Об'єктивною умовою сегментації є існування різноманітних потреб споживачів туристичних послуг. Необхідність проведення сегментації ринку міжнародних туристичних послуг викликана збільшенням кількості споживачів, зростанням їхніх доходів, розвитком індивідуальних преференцій, а також можливістю вибору туристичних продуктів.

Значення сегментації як ефективного інструментарію маркетингової діяльності пояснюється такими її особливостями: вона є високоефективним засобом конкурентної боротьби, оскільки орієнтує на виявлення й задоволення специфічних потреб споживачів; орієнтує діяльність туристичного підприємства на певну ринкову нішу; допомагає більш обґрунтовано визначити напрями маркетингової діяльності; дає можливість установити реальні маркетингові цілі; впливає на ефективність маркетингу загалом від дослідження ринку та споживачів до формування відповідної системи збуту та просування.

Сегментацію ринку здійснюють з метою подальшого виділення цільових сегментів, що потребують різного підходу до стратегії розробки нового виду турпродуктів, організації просування, реклами та її спрямовано на просування та продаж туристичного продукту.

Міжнародний туристичний ринок є гетерогенною структурою, тому туристичним підприємствам необхідно зосередити свої зусилля на обслуговуванні певних сегментів ринку.

У процесі сегментування ринку міжнародних туристичних послуг виникає питання щодо вибору підходу до сегментування, який залежить від масштабів дослідження і визначається ступенем деталізації вимог. Підходи до сегментування ринку визначають, які критерії і змінні сегментування обумовлюють відмінності в попиті споживачів і є достатніми для того, щоб мати можливість повністю та адекватно визначити цільові ринки. Виділяють описовий (географічний та демографічний критерії сегментування), психографічний і поведінковий підходи до сегментування туристичного ринку.

Найпоширенішими критеріями сегментації ринку міжнародних туристичних послуг за групами споживачів виступають географічні, демографічні, соціально-економічні, психографічні та поведінкові. Поєднання кількох традиційних ознак утворюють специфічні критерії сегментації, використовувані виключно тільки в туризмі. Сегмент туристичного ринку за групами споживачів визначається за збігом декількох ознак у певних груп споживачів. Основними ознаками сегментації туристичного ринку за групами турпродуктів є їх функціональні та технічні параметри, ціна тощо. Основними ознаками сегментації туристичного ринку за конкурентами є якісні показники турпродукту, ціна, канали просування та продажу турпродукту.

Сегментації туристичного ринку окремо за споживачами, турпродуктами і конкурентами взаємно доповнюють одна одну. Отримані результати розглядаються в комплексі, що дає можливість правильно вибрати найефективніший сегмент ринку, де підприємство зможе найкраще використовувати свої порівняльні переваги.

Важливим етапом у процесі STP-маркетингу ринку міжнародних туристичних послуг є вибір цільових сегментів, що включає оцінку ступеня привабливості сегментів для їх освоєння, обґрунтування вибору цільового ринку і стратегії діяльності на ньому.

Необхідність вибору цільового ринку передбачає проведення оцінки привабливості потенційних ринків. Маркетингова оцінка привабливості ринку часто ґрунтується на оцінці показників попиту, не беручи до уваги достатньою мірою таких чинників, як фінансові можливості підприємства, матеріальна база та кваліфікація працівників. Туристичні підприємства можуть обслуговувати різне число сегментів. Їх вибір залежить від ємності та диверсифікації ринку, числа й потенціалу конкурентів, а також ресурсів, які підприємство може заангажувати.

Оцінка привабливості окремих сегментів ринку в першу чергу передбачає формування переліку факторів, які впливають на величину виручки і рівень прибутку (табл. 1) [3].

Сегменти, які отримали найвищі рейтинги, можна визнати привабливими для діяльності туристичного підприємства.

У вітчизняній та зарубіжній фаховій літературі існує багато методик вибору цільового ринку, сутність яких схожа. Кожне туристичне підприємство залежно від

особливостей турпродукту обирає механізм вибору цільового ринку. Російський учений Є. П. Голубков рекомендує дотримуватися проходження трьох етапів (табл. 2) [4].

Таблия 1. Схема оцінки привабливості сегменту міжнародного туристичного ринку

Фактори привабливості	Ваговий коефіцієнт, %	Оцінка 1–10	Сума
1	2	3	4=2x3
Кількість конкурентів			
Поточний прибуток, який отримують підприємства, що діють у цьому сегменті ринку			
Вартість входу на ринок			
Величина сегменту, вимірювана у % до чисельності населення			
Ступінь розвитку сегменту			
Легкість комунікації із сегментом			
Негнучкість попиту			
Вплив загрози безробіття на продажу			
Вплив загрози коливання курсу валют на ціни			
Легкість розробки турпродукту			

Таблиця 2. Процес вибору цільового ринку

Етап	Суть етапу
I	Розрахунок місткості сегмента, темпів його зростання, потенційного прибутку, частки туристичного підприємства в сегменті
II	Дослідження п'яти сил конкуренції, за М. Портером: галузеві конкуренти, товари-замінники, потенційні конкуренти, споживачі, постачальники. Розрахунок потенційної частки ринку туристичного підприємства в цьому сегменті
III	Аналіз відповідності сегмента довгостроковій меті фірми, наявності у фірми відповідних ресурсів для обслуговування сегмента. Визначення конкурентної переваги туристичного підприємства в цьому сегменті

На основі проведених заходів робиться остаточний висновок про вибір того або іншого сегменту як цільового. Процес визначення цільового ринку найтіснішим чином пов'язаний з вибором маркетингової стратегії туристичного підприємства.

Залежно від кількості відібраних сегментів і підходів, використовуваних для задоволення потреб споживачів, вибирають стратегію охоплення ринку з використанням недиференційованого, диференційованого, концентрованого, нішевого та мікромаркетингу.

Стратегія охоплення ринку визначає товарну політику підприємств туристичної індустрії. Як показує практика, при виборі стратегії охоплення зарубіжного ринку необхідно враховувати наступні фактори:

– ресурси туристичного підприємства: при їх обмеженості використовують стратегію концентрованого маркетингу;

– ступінь однорідності туристичних продуктів: для однорідних продуктів використовують стратегію недиференційованого маркетингу, а для неоднорідних – диференційованого, концентрованого або індивідуального маркетингу;

– етап життєвого циклу туристичного продукту: при виході на міжнародний туристичний ринок доцільно використовувати стратегію недиференційованого або концентрованого маркетингу;

– ступінь однорідності туристичного ринку: якщо споживачі туристичного продукту мають схожі потреби та однаково реагують на маркетингові заходи, то використовують стратегію недиференційованого маркетингу;

– маркетингові стратегії конкурентів: залежно від того, чи проводять конкуренти сегментацію ринку, використовують стратегію недиференційованого чи диференційованого маркетингу.

Отже, для того, щоб сегмент, сформований у процесі сегментації, було обрано як цільовий, він повинен відповідати таким вимогам: мати достатню ємність та бути привабливим для туристичного підприємства, характеризуватися сприятливою конкурентною структурою, відповідати меті та ресурсам підприємства.

Характер сприйняття туристичних продуктів і підприємств цільовими покупцями визначає позиціонування. Зокрема, Ф. Котлер одним із перших дав трактування позиціонування у сфері туризму як процесу створення компанією турпродукту та іміджу, який базується на сприйнятті споживачами конкурентних турпродуктів [5].

Оскільки позиціонування базується на одержуваній вигоді, то його головне завдання, на нашу думку, полягає у виборі переваг турпродукту, які б забезпечили його конкурентоспроможність на цільовому ринку.

Основною проблемою позиціонування є вибір чинників, що визначають положення турпродукту та виділяють його серед конкурентів. В економічній літературі називають такі підходи до позиціонування турпродукту на цільовому сегменті:

– позиціонування, що базується на особливих властивостях турпродукту;

– позиціонування, засноване на вигодах від придбання турпродукту або на розв’язанні конкретної проблеми;

– позиціонування, що ґрунтується на специфічних обставинах використання турпродукту;

– позиціонування, орієнтоване на певну категорію споживачів;

– позиціонування відносно конкуруючого турпродукту.

Таким чином, позиціонування туристичного продукту в цільовому сегменті пов’язане з виділенням його переваг, задоволенням специфічних потреб чи певної категорії споживачів, формуванням певного іміджу.

Проведений аналіз публікацій [6–9] у сфері позиціонування турпродукту на ринку міжнародних туристичних послуг дав змогу виявити найтиповіші етапи плану позиціонування:

1. Визначення поточної позиції (реальної або експертно-прогнозної) у свідомості реальних та потенційних споживачів, чинниками якої виступають ціна, якість, сервіс, імідж та їх співвідношення. Позиція певного турпродукту може по-різному сприйматися споживачами різних сегментів. Існує велика кількість підходів для визначення поточної позиції порівняно з конкурентами, але в основному вчені і практики виділяють такі її етапи:

– конкуренція на рівні турпродуктів з аналогічними властивостями, наприклад, Крим конкурує з Туреччиною на туристичному ринку країн СНД;

– конкуренція на рівні категорії турпродукту;

– конкуренція на рівні турпродуктів, що задовольняють ту саму потребу, на-

приклад, конкуренція вітчизняних курортів Трускавець і Моршин з такими курортами, як Карлові Вари (Чехія), Баден-Баден (Німеччина), Спа (Бельгія), Віші (Франція) та ін.;

– конкуренція на рівні потреб, тобто конкуренція з турпродуктами, що задовольняють інші потреби.

2. Визначення характеристик відповідних турпродуктів у результаті проведення якісних досліджень і встановлення найважливіших для покупців вигод, які найімовірніше залежать від контексту ситуації.

3. Оцінка відповідної значущості ознак шляхом встановлення того, що є важливим для покупців і з якої причини.

4. Визначення основними сегментами покупців позицій конкуруючих турпродуктів за найважливішими ознаками в результаті проведення кількісних досліджень.

5. Ідентифікація потреб покупців на основі відмінності в потребах, що може здійснюватися шляхом опитування покупців.

6. Об'єднання інформації, отриманої на попередніх етапах шляхом використання карт позиціонування туристичних послуг, що формує основу для визначення стратегії позиціонування. Більшість туристичних підприємств для визначення позиції турпродукту на ринку в основному використовують метод побудови карти позиціонування за параметрами «ціна-якість», що характеризують найкращі комбінації споживчих переваг для туристичного продукту певного підприємства та схеми позиціонування.

7. Вибір цільового сегмента (ринку) для позиціонування турпродуктів з урахуванням етапу розвитку, який проходить той або інший сегмент індустрії туризму. Тому правильний вибір цільових туристичних ринків і позиціонування на них туристичних підприємств гарантує їм отримання прибутків як на зрілому ринку, так і на тому, що розвивається. Рішення щодо вибору цільового сегмента приймаються на основі привабливості ринкових сегментів і сильних сторін туристичної компанії у сфері обслуговування ринкового сегмента.

8. Знаходження бажаної позиції турпродукту у свідомості потенційних споживачів. Такі конкурентні переваги, як низькі витрати або висока якість, можуть впливати на позицію турпродукту, але в багатьох випадках вони не є визначальними чинниками.

9. Позиціонування турпродукту у свідомості споживача. Позиція, відведена певному турпродукту, є складним набором сприйняттів, вражень і відчуттів, що складаються в уяві потенційного споживача при порівнянні характеристик конкретного турпродукту з конкуруючими. Споживачі розподіляють турпродукти за певними категоріями, тобто позиціонують у своїй свідомості певні дестинації, визначні пам'ятки тощо.

10. Доведення і подання вибраної позиції споживачам шляхом донесення її до відома цільових споживачів і надання в їх розпорядження. Усі заходи комплексу маркетингу туристичного підприємства повинні бути спрямовані на підтримку стратегії позиціонування.

Для успішного позиціонування туристичному підприємству необхідно усвідомлювати реальні позиції турпродукту на ринку; знати позиції основних конкурентів; оцінювати сильні і слабкі місця своєї ринкової позиції; узгоджувати позицію товару з іншими елементами комплексу маркетингу.

Отже, можна зробити висновок, що використання STP-маркетингу на ринку міжнародних туристичних послуг, результатом якого є виділення однорідних груп споживачів зі схожими потребами і звичками при купівлі відносно певного турпродукту дає можливість туристичному підприємству концентрувати засоби на одному або кількох напрямах діяльності та розроблювати і здійснювати оптимальну стратегію і тактику маркетингу.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Митрохіна Ю. П. Підсистема стратегічного маркетингового управління цільовим ринком як складова комплексної системи стратегічного маркетингового управління збутом / Ю. П. Митрохіна // Економіка України. – 2008. – № 7.– С. 99-103.
2. Freyer W. Tourismus-Marketing. Marktorientiertes Management im Mikro- und Makrobereich der Tourismuswirtschaft / W. Freyer. – 4., Auflage. – München, Wien, 2004.
3. Altkorn J. Marketing w turystyce / J. Altkorn. – Warszawa: Wydawnictwo Naykowe PWN, 1999. – 203 s.
4. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: Теория, практика и методология / Е. П. Голубков. – М.: Финпресс, 1998.
5. Тимошенко З. І. Маркетинг готельно-ресторанного бізнесу: навч. посіб. / З. І. Тимошенко, Г. Б. Мунін, В. П. Дишлевий. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2007. – 246 с.
6. Positioning of Tourist Destinations (Advances in Tourism Application) / Reich A. Z., Fesenmair D. R., Uysal M. S., O'Leary J. T. – Sagamore Publishing, 1999. – 160 p.
7. Marketing in Travel and Tourism / Middleton V. T.C., Fyall A., Morgan M., Ranchhod A. – 4th ed. – Butterworth-Heinemann, 2009. – 528 p.
8. Heath E. Marketing Tourism Destinations: A Strategic Planning Approach / E. Heath, G. Wall. – Wiley, 1992. – 240 p.
9. Vellas F., Becherel L. The International Marketing of Travel and Tourism: A Strategic Approach / F. Vellas, L. Becherel. – Palgrave Macmillan, 1999. – 352 p.

Надійшла до редакції 04.11.2011

УДК 339.138

В. Й. Куценко
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ДУХОВНА СУТНІСТЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Гроші вміють багато, а любов – усе
Українська народна мудрість

Конкурентоспроможність – це спроможність підприємства до конкуренції, тобто до суперництва, боротьби між підприємцями за більш вигідні умови їхньої діяльності з метою отримання найбільшого прибутку. Але є ще й позитивне тлумачення конкуренції: «об'єднання й допомога». Тому конкурентоспроможність залежить від стратегій «мирного співіснування» та «мирної співпраці».
Ключові слова: духовність, економіка, природний обмін досвідом, товарами.

Конкурентоспособность – это способность предприятия к конкуренции, то есть к соперничеству, борьбе между предпринимателями за более выгодные условия их деятельности с целью получения наибольшей прибыли. Но есть еще и позитивное толкование конкуренции: «объединение и помощь». Поэтому конкурентоспособность в основном зависит от стратегий «мирного сосуществования» и «мирного сотрудничества».
Ключевые слова: духовность, экономика, естественный обмен опытом, товарами.

Competitiveness is the enterprise's ability to compete, to rivalry, to struggle between businessmen for more favorable conditions of their activity with the purpose of achieving the greatest profit. But there is also another positive interpretation of competition: «association and help». Therefore, competitiveness might be based on the strategy of «peaceful co-existence» and «peaceful cooperation».
Key words: spirituality, the economy, a natural exchange of experience, the goods.

Більшість вчених та підприємців справедливо вважає, що конкурентоспроможність підприємства є одним із основних актуальних питань щодо виживання та подальшого розвитку господарювання. Так, за Ф. Котлером, *«конкурентна перевага – це перевага компанії над конкурентами через пропозицію споживачам більшої цінності або через пропозицію товарів за більш низькими, ніж у конкурентів, цінами…»* [2]. Шлях до глобальної конкурентоспроможності розкривають Г. Н. Фідельман, С. В. Дедіков, Ю. П. Адлер [4; 5]. Вони пропонують використовувати нову – гуманну філософію бізнесу доктора Е. Демінга, *«справедливо наголошуючи, що «усі проблеми пов'язані з роїною в головах». **Метою бізнесу є суспільне благо**, **при досягненні якої побіжно (!) задовольняються власники, відбувається саморозвиток співробітників, залучення до перебудови*** (місії та способів її досягнення) *постачальників*, інших **учасників середовища**. *Новий соціум, який виникає на базі такої трансформації, **долає класовий антагонізм**, хоча* (спочатку) *в межах окремої компанії. Для цього потрібно спонукати перших осіб компаній стати на шлях нового менеджменту в ім'я виховання в країні* (загальнолюдської й) *корпоративної **культури, яка гарантує конкурентоспроможність компаній** на світових ринках. Якщо традиційний менеджмент передбачає управління персоналом за допомогою кнута і пряника, то **новий стиль менеджменту розглядає працівника як товариша** в боротьбі за виживання і процвітання, **яким не треба керувати,** а якому необхідно **допомагати,** якого треба **навчати*** **(виховувати духовно-моральну культуру господарювання)** *і якого необхідно **залучати до спільного удосконалення*** (гармонічного розвитку трудового колективу) *усіх процесів в організації* (культурно-виховних та професійних). *Альтернативний менеджмент **відмовляється від** застосування **покарань і звільнень** як інструментів керування*

людьми, від принципу «Я – начальник, ти – дурень», відмовляється від ***плану-директиви*** *(план як очікування організації)* (мають бути благі наміри, а не наказ щодо виконання фінансово-економічних показників, які рідко досягаються в заданих обсягах та вчасно), *відмовляється від* ***пошуку винних*** (шукати треба істинні вічні цінності життя й господарювання: любов до Бога й ближнього; покаранням не викорениш зла й недобросовісності праці, тільки через любов людина змінюється на краще) *і пропагує спільний* (вільний творчий) *труд, пошук системних причин проблем, горизонтальну структуру компаній, взаємну повагу всіх до всіх,* ***відкритість інформаційних потоків*** (комерційні таємниці не дозволяють розповсюджувати набутий передовий досвід, не служать народу, сприяють замкнутості, егоїзму, відокремленості від влади, споживачів і суспільства та призводять до економічної злочинності – беззаконня, а тому – до всіляких негараздів та проблем, які згодом закінчуються кризами та банкрутством*)*».

Метою дослідження є з'ясування духовної сутності конкурентоспроможності господарювання. До основних показників конкурентоспроможності підприємства належить рівень духовно-моральної, корпоративної культури, стиль управління керівників, стан гармонійних відносин у трудовому колективі, що забезпечують правильну місію, мету підприємства, методи її досягнення та належний рівень його конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність – це спроможність підприємства до конкуренції. Конкуренція з лат. con-curro *зіштовхуватися, збивати один одного, суперничати; напад, наліт, атака, битва* [1]. Тобто в традиційному сенсі – це суперництво, боротьба між підприємцями за більш вигідні умови їхньої діяльності з метою отримання найбільшого прибутку. Тільки-но керівник підприємства поставив таку мету діяльності трудового колективу, він вступає на шлях торгових війн. Боротися з конкурентами – однаково, що боротися зі своєю тінню, ніччю чи зимою. У нашому житті мають і негативні явища, щоб показувати нам вади, над чим ще треба трудитися, щоб ми їх прийняли спокійно, такими, якими вони є. Полюбивши їх, із ворогів вони стануть для нас друзями, помічниками й партнерами. Битися з цим матеріальним світом не можна, бо неможливо всіх конкурентів перемогти силою: на будь-яку силу є протидія. Якщо ти поборов когось сьогодні, чекай завтра подібного з тобою: кара не забариться, обов'язково й не очікувано з'явиться більш сильний і агресивний. Це лише справа часу, і багато фірм у світі вже отримало цей урок. Тому найкращими стратегіями щодо конкурентів мають бути способи «мирного співіснування» та «мирної співпраці». Не дарма ж термін «***конкуренція***» має ще й позитивне тлумачення: «*збігатись, сходитись, сумісно рухатися, зустрічатися, об'єднуватися, співпадати, узгоджуватися;* ***сприяння, допомога, спільний пошук***». Тобто пізнавши, що таке зло, почнемо творити добро, доброякісну продукцію і мир у суспільстві. Продукція буде конкурентоспроможною лише за однієї умови: якщо вона є доброякісною (корисною, безпечною для життєдіяльності на довгострокову перспективу, на добро, а не на зло) і доступною за ціною. Крім того, щоб така продукція користувалася попитом, треба, щоб люди з любов'ю її виготовляли, як для себе. Але сама собою людина дати любов ближньому чи творінню своєї праці не в змозі. Для цього людина має дотримуватися виконання духовних та світських законів. Тобто, вона має бути культурною (духовною). Для того, щоб виробляти доброякісну продукцію, їй самій належить бути доброякісною, тобто знати, що є зло й добро, і творити добро. Тож, доброякісності треба відповідати. Можна взяти елементарні складові, прості речі, що під руками, що виросли на

нашій рідній землі і створити смачні й корисні для споживання харчі, безпечні натуральні ліки, одяг, житло тощо. Але для цього треба мати благословення – поміч Зверху. Тому керівник підприємства має бути перш за все культурною (духовною) людиною, щоб з вірою і надією на отримання просити в Бога необхідного для будь-якого корисного труда благословення. Виступаючи прикладом сумлінного виконання духовних та світських законів для трудового колективу, він, таким чином, сприяє створенню гармонійних стосунків у колективі, коли люди з радістю й легкістю, за совістю виконують свою роботу. Тоді ця любов передається від людини до людини навіть через її продукцію, зроблену з любов'ю за Божим благословенням. І Сам буде приводити покупців до цієї доброякісної продукції на їхнє благо. Так Сам Господь забезпечує необхідний попит на продукцію, стабільно робить її конкурентоспроможною на довгострокову перспективу, наслідком чого є належний прибуток, що йде виключно на благополуччя й процвітання як трудового колективу, так суспільства в цілому.

Щодо доброякісності та смакових властивостей простої продукції можна навести слушний приклад. Колись князь Київської Русі Ярослав Мудрий, будучи на прощі, був запрошений залишитися на скромний обід. Після трапези князь щиро й здивовано наголосив: «*У мене, у княжих палатах готують страви з найліпших заморських продуктів, але я ніколи не їв таких простих і смачних страв, як у вас*». На це вірні йому відповіли приблизно так: «*Ваші кухарі підчас приготування страв пліткують, ремствують* (проявляють невдоволеність), *засуджують, звинувачують один одного, сквернословлять тощо, а у нас, перш ніж приступити до справ, просять Божого благословення у свого духовного наставника* (настоятеля обителі)». У ті ж часи, коли одного разу в подвижників благочестя скінчилося борошно, пекар, сумлінно помоливши, узяв насіння лободи, випік хліб, який за смаковими якостями нічим не відрізнявся від пшеничного.

Йдеться про те, щоб доброякісна (життєдайна) продукція виготовлялася в нашій країні нашими духовними людьми з наших продуктів, які вирощені на нашій землі, покровителькою якої є сама Матір Божа. У процесі труда як духовного, так і фізичного, працівник вкладає душу (любов) у своє творіння – цінності, які він сповідує. Наука, що вивчає життєві цінності людей, називається аксіологія (з грець. axios *цінний, теорія цінностей, які мають значення для людини, які вона бажає і яких шукає*. Основні цінності більшості американців – це: 1. Визнання таланту, професіоналізму, майстерності; оцінка. 2. Гідність, повага оточуючих. 3. Свобода; самі приймають рішення. 4. Активність на роботі (також у Японії). 5. Гордість за свою роботу. 6. Якість життя. 7. Фінансова забезпеченість. 8. Особистий розвиток. У поляків на першому місці заробітна платня і на другому – якість життя, сім'я. У наших же пращурів-трипільців та слов'ян були такі цінності життя, які в багатьох залишаються і до тепер: 1. Духовність як основа життєдіяльності (любов до Бога-Отця, Матері Божої, молитва – пісня радості заради вічного блаженного життя). Ця любов здійснює всі наступні доброчинності. 2. Сім'я (любов до ближнього: жінки – берегині домашнього вогнища, яка приводить усе, що забезпечив чоловік, до ладу; любов дітей; роду, щоб привести їх до Істини-Творця). Один із західноєвропейських гостей, відвідавши наші землі, сказав, що *у світі немає такої країни, де б чоловіки так любили своїх дружин*. 3. Щирість, чесність, простота, скромність, терпеливість, трудолюбство, не стягування багатства (золото не було в пошані, більшість жила скромно, але жадності не мала). 4. Гостинність, щедрість до тих, хто потребує, навіть стосовно чужих.

Українську продукцію, зроблену на вище означених духовних засадах, історич-

но адаптовано до генотипу нашого організму, адаптовано на вирішення завдань саме нашого народу. Тому продукти землеробства чи інші товари зарубіжних країн з різною культурою властиві й корисні саме для їхнього середовища, для виконання місії тих людей, бо в кожного народу своє завдання в цьому житті. Досягненню високої конкурентоспроможності підприємства сприяє правильно вибрана місія (служіння, призначення, філософія, ідеологія, цінності) трудового колективу. Це має бути гуманна (людяна) місія, спрямована на служіння суспільству. Вона досягається вихованням у членів колективу високих етично-морально-духовних цінностей (загальнолюдської корпоративної культури), залученням працівників до вирішення актуальних питань підприємства, творчої праці, моральною та матеріальною його мотивацією. І такі приклади все частіше почали з'являтися в усьому світі. Так, головною метою і завданнями ВАТ «Камаз-Дизель» є [3]:

– *збереження життя* (любові – єдності, гармонії) *і здоров'я працівників;*
– *створення здорових та безпечних умов;*
– *лідерство з охорони здоров'я і безпеки персоналу;*
– *доведення політики безпеки до всіх працівників;*
– *залучення працівників до роботи, пов'язаної із забезпеченням життєдіяльності трудового колективу;*
– *стимулювання працівників до підвищення своєї компетентності і кваліфікації.*

Як зазначалося, основою конкурентоспроможності підприємства є духовна культура його керманича, яка досягається набуттям нових – морально-духовних знань. Сучасний етап постіндустріального розвитку суспільства передбачає всебічне використання кожною людиною, особливо керівником, нових знань, вчень, науки і впровадження перш за все гуманних управлінських новацій. З'являється нова економіка – **економіка знань – організація та управління господарською діяльністю на засадах об'єктивних законів розвитку людства.** Як стверджує С. В. Тютюнникова, «*…основними ресурсами стають особисті здібності і* (морально-духовні) *характеристики індивідуумів; …починають активно функціонувати нові форми капіталу – людський, інтелектуальний, соціальний, культурний.* Для цього *розвиток освіти, …культури* відбувається *на якісно новій* (морально-духовній) *…основі»* [8].

Тобто конкурентоспроможним на тривалий час підприємству важко бути, якщо воно функціонує на засадах суперництва і війн з його оточенням. Істинна **конкурентоспроможність підприємства досягається на основі онтології** (дослідження людського буття з духовної точки зору: за об'єктивними законами розвитку людства) **за методом парадигми** (створення трудового колективу як сім'ї за образом Божим з використанням історичного духовного розвитку людства). *Онтологія* (грець. *on, ontos суще + логія) – філософське вчення про буття* (життя), *його творіння, на засадах світобудови, принципах і закономірностях,* висвітлених за єдино вірною – Божественною істиною в головній книзі – Святому писанні Буття. Новий метод дослідження – парадигма – метод використання повчальної історії людського буття. *Парадигма* з грець. *paradeigma повчальний приклад з історії людського буття, взятий для порівняння і обґрунтування* належних дій сьогодення, *образ, взірець для наслідування* – сім'я, яка відповідає образу Божому (зразкова пара, сім'я в єдності з Творцем і між собою). Бо парадигму створюють дві складові «*пара*» + «*дигма*»: *пара (par, paris) пара, двоє, сім'я, рівні, однакові* перед Богом; *відповідний, належний* чоловік подружжя + *дигма (deigma) – образ, зразок.*

Коренем слова парадигма є *paradeisos* (грець.), *paradīsus, paradis – райський сад, Едем*, у якому жило в гармонії з Богом перше подружжя Адама і Єви [1]. За суттю це духовний єдино істинний метод дослідження людського буття, бо істину в такому випадку відкриває сам Творець нашого буття – єдина Істина-Бог. Таким чином, *парадигма – це зразок вирішення дослідницьких задач* [9]. *Парад – урочистий хід трудових колективів* (рух людей святковий, радісний), *свято, торжество перемоги над* беззаконням, блудом і злом, *святкове убрання* (шлюбне вбрання для возз'єднання з Творцем). Але *пара* (грець.) ще означає *поза*, а також *при, біля, знаходження поруч, взявшись за руки.* Тобто, розв'язавши роз'єднання людини з Творцем (за незнання, ігнорування чи порушення духовного закону: життя й господарювання *поза*, без Бога), повернутися знову до Нього і завжди бути *біля* Нього, бо *парад* також – *урочистий огляд військ, початок вистави у цирку й театрі, парад популярності* – людської слави, що огидно Богу. Тобто, **парадигма – це** теорія (наука, вчення, слово, **духовний метод**) **прийняття зразкового (істинного) рішення дослідницьких задач** за Божим промислом, бо зразковим рішенням є Божа істина.

Академік М. Н. Мойсеєв з цього приводу слушно наголошує: «*...І виникне* ***необхідність нових*** **(морально-духовних)** ***знань, щоб збудувати систему нового виховання і сформулювати нову цивілізаційну*** **(миролюбну – Істинну)** ***парадигму****. Щоб не було катастрофи,* а була забезпечена конкурентоспроможність підприємства, у ньому **мають домінувати теоцентризм і** ***антропоцентризм*** (уся увага до волі Творця і *долі людини). Але антропоцентризм не повинен ставити людину в центр всесвіту* (обожнювати її), *а потрібно прагнути змінити себе* (викоренити свої егоїзм, срібло- і владолюбство), *свою поведінку так, щоб зберегти себе на планеті. Примітивний антропоцентризм, заснований на уявленні про абсолютну могутність людини, «рівної богам», зовсім не нешкідливий.* Тому *…людям необхідні найрізноманітніші* (першочергово, духовні) *знання.*

Керівник приймає рішення раціонально (за розумом) чи ірраціонально – за промислом Божим. Ірраціональний спосіб − *це інтуїція, інстинкти, непередбачуваність або нелогічність поведінки. Духовний світ людини, її ірраціональна суть, мабуть, принципово нез'ясовна («Шляхи Господні не відомі»,*− сказано в Писанні*). Духовний світ не меншою мірою потрібний людині, …і не меншою мірою впливає на вчинки людини. Найбільшу радість, відчуття повноти і краси життя дає людині якраз ірраціональна складова її світогляду, її життя. І ця найважливіша* (духовна) *компонента буття людини не може не бути в центрі уваги освітньої і виховної діяльності суспільства. …Багато хто не здогадується, яким багатством він потенційно володіє і скільки дійсного щастя проходить повз. Показати їм ці* (духовні) *можливості − одне з найважливіших завдань виховання і освіти. І дорога в цей світ ірраціонального лежить поза логікою і розсудливістю. Потрібно безпосередньо торкнутися найглибинніших відчуттів людини* (її душі, щоб викоренити будь-яке зло з неї). *І* ***тоді до людини приходить ДОБРО*** **(Господь)**, *те глибинне, що лежить за межами* (розумового) *пізнання, але що не меншою мірою впливає на пізнаване і пізнане,* ***без якого людина не зможе жити на Землі.*** *І разом з ним у людини виникає те відчуття повноти і краси життя, яке, можливо, і складає її справжній зміст* (сенс життя). *І тоді виникає синтез* (єдність людини з Богом), який *стає життєвою необхідністю,* яка *була геніально передбачена нашою вітчизняною* (православною) *культурою…*» [6]. *Синтез (грець. synthesis об'єднання) – метод пізнання* Бога *як єдиного (триєдиного) цілого, у єдності й взаємному зв'язку Його частин* (творіння – людей). За філософією Гегеля, *синтез – вищий ступінь*

розвитку (людства, підприємства), *який вирішує протиріччя попередніх ступенів;* це *тріада – триєдина особа* (Отець, Син у плоті й Дух Святий; символи, відповідно, душі, плоті й Бога-Духа), *три стадії діалектичного розвитку: теза* (ірраціональне − істинне Слово), *антитеза* (раціональне – лукаве слово), *синтез* (Творець переможе лукаве слово, будь-яке беззаконня, вселиться в людину, просвітить її розум і об'єднає її чисті душу й плоть з Духом Істини) [9]. Про це ж і говорить російський академік М. Н. Мойсеєв: «*Питання безпеки, у т.ч. економічної* (конкурентоспроможності), *вимагають затвердження нового планетарного* (ірраціонального − Божественного) *мислення, виходячи з уявлення про те, що нині наша планета поступово перетворюється на єдиний економічний і політичний організм* (духовний синтез підприємців і влади), *бо економічний і політичний* (людський) ***егоїзм страшніший за термоядерну бомбу.*** *А ядерна* чи торгова *війна − не засіб вирішення протиріч, а спосіб самогубства людства* чи підприємства» [7].

Так що немає відсутні жодні щодо підвищення рівня конкурентоспроможності продукції та підприємства. Варто лише зберігати віру у Творця наших благ, людяність і дбати про благо народу.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Дворецкий И. Х. Латино-русский словарь / И. Х. Дворецкий. – 3-е изд., испр. – М.: Рус. яз., 1986. – 840 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер, Г. Армстронг. – 9-е изд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 1200 с.
3. Охрана здоровья и безопасность персонала [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://kamaz.net/ru/company/plants/kamazdiesel/safe
4. Фидельман Г. Н. Альтернативный менеджмент. Путь к глобальной конкурентоспособности / Г. Н. Фидельман, С. В. Дедиков, Ю. П. Адлер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
5. Шпер В. Л. Философия доктора Деминга на практике: первая российская книга [Електронний ресурс] / В. Л. Шпер / Информационная служба МИСиС, 2004. — Режим доступу: http://www.mc.misis.ru/papers/deming
6. Моисеев Н. Н. О необходимых чертах цивилизации будущего (Философические заметки) [Електронний ресурс] / Н. Н. Моисеев. — Режим доступу: http://www.mnepu.ru/university/doctors/moiseev/?id=1478&for_print=1
7. Моисеев Н. Н. Политический эгоизм страшнее термоядерной бомбы. Академик Моисеев просчитал Апокалипсис [Електронний ресурс] / Н. Н. Моисеев. — Режим доступу: http://www.segodnya.ru/w3s.nsf/Contents/2000_48_polit_text_odnokolenko1.html
8. Тютюнникова С. В. Институциональные предпосылки становления среднего класса в трансформационной экономике / С. В. Тютюнникова, О. В. Задоренко // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2007. – Вип. 31–3. – С. 22-27.
9. Большой иллюстрированный словарь иностранных слов. – М.: ООО «Русские словари»; ООО «Издательство Астрель»; ООО «Издательство АСТ», 2003. – 957 с.

Надійшла до редакції 14.09.2011

УДК 336.012.23:513.866

Е. В. Лысенко
Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры, г. Днепропетровск

ФИНАНСОВАЯ ГИБКОСТЬ И ФИНАНСОВЫЙ ЗАПАС В СИСТЕМЕ ОЦЕНОЧНЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена совершенствованию методов оценки финансового состояния определенного предприятия в конкретный момент времени. Разработаны и предложены коэффициенты финансовой гибкости и финансового запаса, дополняющие существующий блок финансово-аналитических расчетных коэффициентов.

Ключевые слова: баланс, валовая прибыль, выручка, затраты, ликвидность, оборотные активы, расходы, чистая прибыль, финансовая гибкость, финансовый запас.

Стаття присвячується вдосконаленню методів оцінювання стану певного підприємства у визначений проміжок часу. Розроблено і запропоновано коефіцієнти фінансової гнучкості та фінансового запасу, що доповнюють існуючий блок фінансово-аналітичних розрахункових коефіцієнтів.

Ключові слова: баланс, валовий прибуток, виручка, витрати, ліквідність, оборотні активи, чистий прибуток, фінансова гнучкість, фінансовий запас.

This article is devoted to improving of evaluation methods of a certain company's financial state at a defined time period. Ratio of financial flexibility and ratio of financial stock are worked out and suggested in order to supplement existing group of financial analysis indices.

Key words: balance sheet, gross revenue, costs, liquidity, current assets, expenses, net profit, financial flexibility, financial stock.

В мировой финансово-аналитической практике все большее признание получают процедуры финансового анализа состояния предприятия в конкретный момент времени. Возникает необходимость, опираясь на балансовую отчетность, своевременно и быстро получить информацию об имущественном и финансовом положении любого предприятия, о результатах его работы за прошедшие периоды и перспективности успешной деятельности в ближайших производственных периодах. Требуют ответа вопросы прибыльности или убыточности деятельности предприятия, динамики изменения рентабельности и прибыли, изменений в собственном капитале. Необходимо знать коридор финансирования следующего периода работы, ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость и финансовый запас предприятия. Существующий анализ финансовой деятельности предприятия предполагает расчет системы аналитических коэффициентов, которые позволяют получить представление об основных аспектах деятельности предприятия, в частности о его финансовом состоянии и финансовой устойчивости. В данной работе предложено и разработано несколько новых коэффициентов, позволяющих уточнить существующие финансовые оценки.

Оценке деятельности предприятия, вопросам прибыльности, рентабельности, анализу финансового состояния посвящены работы многих выдающихся авторов: И. Ансофа, Ч. Т. Хонгрена, Э. Хелферта, Дж. Фостера, Э. Альтмана, В. М. Гальперина, В.В. Ковалева, В. Вит. Ковалева. Система расчетно-аналитических оценочных коэффициентов обширна и хорошо проработана. Но почти не исследован вопрос коридора финансирования деятельности предприятия и финансового запаса для обеспечения работы в следующем или нескольких следующих производствен-

ных периодах. Коэффициенты финансовой гибкости и финансового запаса предложены для конкретизации финансового положения предприятия и для использования в общем блоке расчетно-аналитических оценочных коэффициентов.

Цель работы – разработка коэффициентов финансовой гибкости и финансового запаса и использование их в системе расчетно-аналитических коэффициентов, оценивающих деятельность предприятия в конкретный момент времени.

Современная экономическая ситуация часто требует ответа на вопрос: каково финансовое и имущественное положение той или иной фирмы на рынке. Каков ее имущественный потенциал? Чаще всего анализ финансового состояния субъекта хозяйствования проводится при помощи группы аналитических коэффициентов. Основа такого анализа – публичная бухгалтерская информация [6, с. 51]. Этот анализ хорошо систематизирован, его процедуры имеют унифицированный характер, а аналитические коэффициенты распределяются на шесть групп [3, с. 370]: оценка имущественного потенциала фирмы; оценка ликвидности и платежеспособности; оценка финансовой устойчивости; оценка внутрифирменной эффективности; оценка прибыльности и рентабельности; оценка рыночной привлекательности.

Рассчитать аналитические коэффициенты, как правило, мало. Гораздо важнее правильно читать и трактовать данные финансовой отчетности и те же расчетные показатели.

Очень часто анализ финансового положения предприятия требует ответа на вопрос: а какова гибкость, каков диапазон наличных финансов предприятия? В состоянии ли фирма самостоятельно, без прихода средств от продаж произведенной продукции, обеспечить финансирование производства на один или несколько периодов. Каков финансовый потенциал фирмы? Для ответа на эти вопросы вернемся к базовым экономическим понятиям: денежный поток, доход, затраты, прибыль. Сформулируем, логически обоснуем расчет коэффициентов финансовой гибкости и финансового запаса.

Денежный поток, циркулирующий через расчетные счета фирмы, в основном, состоит из двух частей – притоков денежных средств как результата продажи произведенной фирмой продукции, и денежных оттоков как результата оплаты потраченных ресурсов [3, с. 453]. Кроме того, денежные потоки можно определить как величину, равную изменению остатка на банковском счете компании, если не учитывать все долговые и прочие финансовые денежные потоки. Если при анализе учитываются какие-либо потоки заемного капитала, то необходимо учитывать все финансовые потоки, и в результате получится величина чистых денежных потоков, отражающая изменение положения акционеров [1, с. 162]. В других источниках денежный поток определяется как положительное (поступления) и (или) отрицательное (расходы) движение средств [5, с. 475]. Денежный поток, образовавшийся в результате производственной деятельности предприятия за период, рассчитывается как прибыль от обычной деятельности за вычетом налогов к уплате, уточненная на присутствующие в бухгалтерском учете элементы затрат, не затрагивающие денежных потоков, например, на сумму амортизации [5, с. 475]. С точки зрения стратегического развития фирмы, превышение притоков над оттоками есть условие успешности компании. И выражается оно в росте капитала собственников фирмы.

Управление денежными потоками основано на расчете чистого денежного потока как разнице между всеми притоками и оттоками [3, с. 456]. Основу всех притоков составляет выручка от продаж произведенной продукции. Вообще, говорят о совокупных доходах, т.е. доходах от обычной деятельности плюс операционные и внереализационные доходы. В данной работе под доходами будем понимать выручку от продажи продукции фирмы. Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств и другого имущества) и возникновение обязательств, приводящих к уменьшению капитала этой организации за исключением уменьшения вклада по решению участников. Расходы некапитализируемые и декапитализируемые и выраженные в денежной оценке называют затратами [3, с. 470]. Затраты возникают только тогда, когда проводится сопоставление соответственных доходов с расходами и они всегда привязаны к тому периоду, за который исчисляется финансовый результат. Затраты в широком смысле именуют издержками, т. к. они после сопоставимой оценки затрат включают субъективную оценку, которую нельзя выразить финансово.

Конечный финансовый результат работы предприятия – прибыль. У этого понятия много трактовок как денежных, так и философских. Прибыль – это расчетный и потому условный показатель [3, с. 474]. В данной работе под прибылью будем понимать разницу между доходами и расходами (затратами). В основном рассматриваться будет чистая прибыль после уплаты налогов и процентов. Как правило, из чистой прибыли выплачиваются дивиденды, и часть чистой прибыли отчисляется в резервный и страховой фонды. Резервный фонд является гарантией кредиторов фирмы, и отчисления в резервный фонд не уменьшают собственный капитал фирмы.

Если компания или фирма намерена сохранить уровень производства или увеличить его [5, с. 78], то необходимо запланировать такую схему расходования денежных средств на длительный период, которая поддерживала бы необходимый уровень оборотного капитала. Это значит, что уровень денежных средств должен быть достаточным для сохранения минимальных запасов сырья и продолжения производства, а так же для поддержания определенного уровня готовой продукции. Такая схема обеспечит ритмичность и непрерывность поставок и продаж с сохранением обычного срока кредита покупателям. Должен быть предусмотрен минимальный остаток средств для своевременного выполнения платежей по обязательствам, срок исполнения которых наступил. Кроме того, дополнительные денежные средства необходимы для закупки основных средств и других активов с целью наращивания объема производства. Надо так же выплачивать дивиденды и соблюдать график обслуживания долгов и рефинансирование долгосрочных обязательств. Все это требует резервирования наличности. Источником соответствующих ресурсов финансирования может служить кредиторская задолженность поставщиков, которая позволит сохранить уровень запасов сырья, комплектующих и нести коммерческие и управленческие расходы. Чаще всего разница между величиной оборотных активов и суммой краткосрочных обязательств покрывается за счет долгосрочных кредитов и собственного капитала. При этом собственный капитал увеличивается на величину чистой нераспределенной прибыли (или уменьшается на чистый убыток).

Оценивая состояние любой фирмы в конкретный момент времени, важно получить информацию о финансовом состоянии, структуре и размере ее активов. Для оценки данного аспекта деятельности фирмы введем следующие понятия: финансовая гибкость и финансовый запас предприятия. В научной литературе под финансовой гибкостью понимают диапазон, коридор финансирования, т. е. должна присутствовать координация запланированных расходов и инвестиций с поддерживающими их финансовыми поступлениями. И здесь большую роль будет играть то, насколько обременены финансовыми обязательствами активы фирмы.

Финансовая гибкость (*FG*) должна отражать основные направления деятельности предприятия:

1. Средства для поддержания уровня производства.

2. Средства для стратегического развития предприятия (например, для приобретения оборудования).

3. Средства для покрытия рисков (средства, направляемые в резервный фонд).

Логично предположить, что финансовая гибкость должна быть ограничена доходами и расходами фирмы (рис. 1). Разница *(D – Z)* характеризует чистую прибыль предприятия и должна определять диапазон финансирования следующего производственного периода в части стратегического развития предприятия и покрытия рисков. Средства для поддержания уровня производства должны определяться величиной, не меньшей оборотных активов фирмы в данном периоде. Тогда нижний предел диапазона финансирования может быть определен величиной оборотных активов (A_0), а верхний – величиной оборотных активов плюс нераспределенная прибыль данного периода (PN – прибыль после выплаты дивидендов и отчислений в резервный фонд и другие обязательные фонды).

Где: $PN = D - Z$ (1), $FG \in \left[A_0; A_0 + PN \right]$.

Можно предположить, что финансирование будущего производственного периода будет не меньшим, чем в данном периоде. Тогда расчет коэффициента финансовой гибкости KFG будет следующим:

$$KFG = \frac{A_0 + PN}{A_0} \times 100\% ; \; KFG = \left(1 + \frac{PN}{A_0} \right) \times 100\% .$$

Рассмотрим расчет коэффициента финансовой гибкости на конкретном примере [5, с. 78]. Исходные данные и рассчитанный по периодам коэффициент приведены в табл. 1.

Выручка, затраты и чистая прибыль представлены графически (рис. 1). На рассчитанном примере видно, что фирма, удерживая финансовую гибкость лишь немного больше «1» (100 %), успешно развивает производство и получает стабильно возрастающую прибыль.

Возможны три варианта поведения коэффициента финансовой гибкости KFG:

1. $KFG < 1$. Финансирование фирмы недостаточно для стабильного развития производства (Если $KFG \to 0$, то можно говорить об угрозе банкротства). Необходим приток средств на предприятие. Можно рассмотреть вопрос взятия долгосрочного кредита.

2. $KFG = 1$, или $KFG \to 1$. Финансирование фирмы определяется в размере прошлого производственного периода. Необходим анализ состояния предприятия

с целью определения угрозы снижения финансирования и принятия необходимых для стабильного развития фирмы управленческих решений.

Таблица 1. Расчет коэффициентов финансовой гибкости

Период	1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка (тыс. грн.)	9,0	9,5	10,2	11,2	12,0	13,0	14,0	15,5
Оборотные активы	4,0	4,2	4,5	5,0	5,5	6,0	7,5	8,0
Затраты	8,7	9,1	9,7	10,6	11,3	12,2	13,1	14,6
Чистая прибыль	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1,0
KFG (%)	**107**	**109**	**111**	**112**	**112**	**113**	**112**	**112**

3. $KFG > 1$. Для успешной производственной деятельности фирме достаточно собственного финансирования.

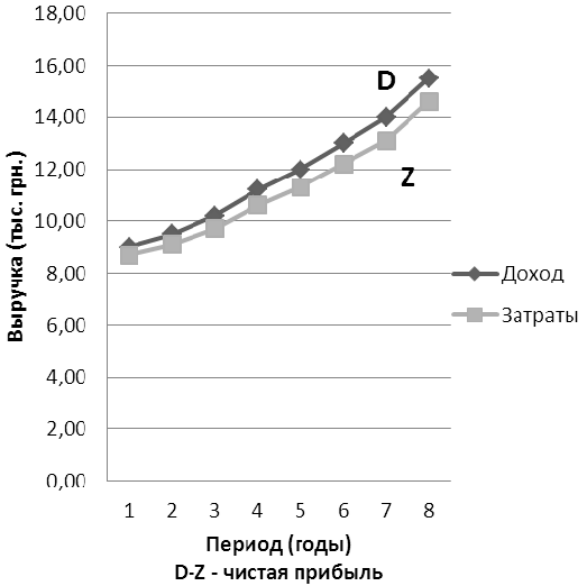


Рис. 1. Графики функций доходов и затрат

Проведем математический анализ формулы (2), считая величину нераспределенной прибыли положительной ($PN > 0$).

Величина KFG зависит от величины отношения $\frac{PN}{A_0}$; $KFG = \left(1 + \frac{PN}{A_0}\right) \times 100\% \cdot$

1. Темпы прироста n (изменения) нераспределенной прибыли PN такие же, как оборотных активов A_0: $KFG = \left(1 + \frac{PN \times n}{A_0 \times n}\right) \times 100\%$. Коэффициент финансовой гибкости данного периода совпадает с таким же коэффициентом предыдущего периода. Финансы фирмы и их источники сохраняют свою структуру. Можно говорить, что фирма сохраняет эффективность своей работы.

2. Темпы прироста n нераспределенной прибыли PN ниже темпов прироста k оборотных активов A_0:

$$KFG = \left(1 + \frac{PN \times n}{A_0 \times k}\right) \times 100\%;\ k > n;\ \left(\frac{PN \times n}{A_0 \times k}\right)_i < \left(\frac{PN \times n}{A_0 \times k}\right)_{i-1},$$

следовательно $KFG_i < KFG_{i-1}$. Эффективность работы фирмы снижается, т. к. коэффициент финансовой гибкости данного производственного периода ниже, чем коэффициент финансовой гибкости предыдущего.

3. Темпы прироста n нераспределенной прибыли PN выше темпов прироста k оборотных активов A_0:

$$KFG = \left(1 + \frac{PN \times n}{A_0 \times k}\right) \times 100\%;\ k < n;\ \left(\frac{PN \times n}{A_0 \times k}\right)_i > \left(\frac{PN \times n}{A_0 \times k}\right)_{i-1},$$

следовательно $KFG_i > KFG_{i-1}$. Эффективность работы фирмы растет.

Коэффициент финансовой гибкости характеризует наличный коридор финансирования следующего производственного периода по сравнению с предыдущим, а так же характеризует взаимосвязь оборотных средств предприятия с эффективностью продаж, выраженную нераспределенной чистой прибылью. Вышеприведенные формулы еще раз показывают, что рост доходов и минимизация затрат есть важнейшая стратегическая задача любого предприятия.

Теперь можно задать вопрос: на какой период времени хватит финансовых средств предприятия. Сколько таких периодов предприятие сможет выпускать продукцию при отсутствии, допустим, реализации продукции и финансирования извне. Очевидно, что совокупные затраты данного периода есть тот необходимый минимум средств, который необходим для продолжения работы на следующий период (на рис. 1 это – прибыль за определенный период плюс затраты за период). Денежный поток за определенный период можно оценить отношением объема выручки D к объему совокупных затрат Z. Тогда финансовый запас FZ' можно выразить следующим образом:

$$FZ' = \frac{D}{Z} \times 100\%. \quad (3)$$

Но такая оценка является слишком обобщенной. Поэтому, конкретизируя ситуацию, введем понятие коэффициента финансового запаса KFZ.

$$KFZ = \frac{A_0 + PN}{KR + D_0} \times 100\%, \quad (4)$$

где KR – краткосрочные обязательства;

D_0 – платежи по долгосрочным обязательствам.

Коэффициент финансового запаса характеризует количество будущих производственных периодов, на которое хватит собственных финансов предприятия без притоков финансирования извне. При характеристике коэффициента финансового запаса очевидным является следующее: если $KFZ \geq 1$ – предприятие само в состоянии финансировать следующий или несколько следующих производственных периодов, если $KFZ < 1$ – предприятию не хватит собственных средств для финансирования следующего производственного периода.

Данные коэффициенты финансовой гибкости и финансового запаса анализируют финансовое положение фирмы частично. При их расчете необходимо дополнительно считать операционный и финансовый рычаги, т. е. рассматривать соотношение постоянных и переменных затрат в себестоимости продукции и соотношение собственных и заемных средств. Представляется целесообразным рассматривать коэффициенты финансовой гибкости и финансового запаса в общем объеме аналитических коэффициентов, характеризующих деятельность предприятия в разделе «Финансовая устойчивость», добавляя расчет операционного и финансового левериджей [2, с. 320, 324]. Самостоятельный расчет коэффициентов финансовой гибкости и финансового запаса вместе с расчетом операционного и финансового левериджей также даст достаточную характеристику состояния предприятия в конкретный момент времени.

Рассмотрим пример. В табл. 2 приведены сводные данные, собранные по финансовым документам «Баланс» и «Отчет о прибылях и убытках» [5, с. 109].

Таблица 2. Сводные данные о финансовой деятельности предприятия

Статья финансовой документации	(I-1)-й период (тыс. $)	I-й период (тыс. $.)
Выручка	1333400	1147700
Себестоимость продукции	740500	813300
Оборотные активы (всего)	303500	363200
Чистая прибыль	66400	(-2000)
Краткосрочные обязательства	154600	259300
Долгосрочные заемные средства	106000	90800
Собственный капитал	613400	601400
% по долгосрочным обязательствам	9700	14300
Амортизационные отчисления	31500	32200
Дивиденды	30000	15000

Рассчитаем коэффициенты финансовой гибкости и финансового запаса вместе с уровнем операционного и финансового левериджей, которые характеризуют финансовую устойчивость предприятия (табл. 3).

На основании проведенных исследований о положении дел в компании можно сказать следующее: финансовая гибкость предприятия снижается со 113 % до 95 %), следовательно сужается коридор финансирования следующего производственного периода по сравнению с предыдущим. Предприятию не хватает собственных финансовых средств, возможны сокращения уровня производства. Коэффициент финансового запаса так же снижается. Предприятие сможет самостоятельно профинансировать не более одного производственного периода. Уровень финансового рычага падает, что еще раз подчеркивает необходимость увеличения доли заемных средств. Величина операционного рычага свидетельствует о росте переменных расходов внутри себестоимости продукции. Эту негативную тенденцию подтверждают данные «Баланса» и «Отчета о прибылях и убытках», в которых отмечен неоправданный рост коммерческих и административных расходов. Фирме необходимо срочно пересмотреть структуру источников финансирования и оценить необходимость применения стратегии сокращения производства [4, с. 87]. Можно рассмотреть вопрос о взятии долгосрочного кредита, т. к. доля заемных средств предприятия далека от критической.

Таблица 3. Финансовая устойчивость предприятия, представленная коэффициентами финансовой гибкости и финансового запаса

Оценка финансовой устойчивости			
Коэффициент	**Расчет коэффициента**	**(I-1)-й период**	**I-й период**
1. Коэффициент финансовой гибкости. Характеризует наличный коридор финансирования следующего производственного периода по сравнению с предыдущим	Оборотные активы + нераспред. прибыль / Оборотные активы Комментарии: Коридор финансирования: (I-1)-й период. – [303500;339900] (тыс. $) I-й период. – [336200;353200] (тыс. $) Нераспределенная прибыль=Чистая прибыль – –(дивиденды + платежи в обязательные фонды)	1,13 (113 %)	0,95 (95 %)
2. Коэффициент финансового запаса. Характеризует количество будущих производственных периодов, на финансирование которых хватит собственных средств	Оборотные активы + нераспред. прибыль / Краткосроч. обяз.+ % по долгосрочным обяз.	2,09	1,3
3. Уровень финансового левериджа (балансовый). Характеризует соотношение собственного капитала и величины долгосрочных займов	Долгосрочные заемные средства / Собственный капитал	0,17 (17 %)	0,15 (15 %)
4. Уровень операционного левериджа. Характеризует уровень переменных и постоянных расходов с себестоимости продукции	Маржинальный доход / Выручка Комментарий: Маржинальный доход=Выручка– – (себестоимость – (постоянные и переменные расходы внутри себестоимости)) [6 с. 51]. Снижение операционного левериджа говорит об увеличении переменных расходов внутри себестоимости продукции. Это негативная тенденция	0,32 (32 %)	0,23 (23 %)

Выводы и перспективы дальнейших научных разработок. Для эффективной оценки финансового состояния любого предприятия разработан и предложен коэффициент финансовой гибкости KFG, который характеризует наличный коридор финансирования следующего производственного периода по сравнению с предыдущим и характеризует взаимосвязь оборотных средств предприятия с эффективностью продаж, выраженной нераспределенной чистой прибылью. Коэффициент финансовой гибкости отражает финансирование основных направлений деятельности предприятия: средства для поддержания уровня производства, средства для стратегического развития, средства для покрытия рисков. Коэффициент финансовой гибкости при успешной работе предприятия должен превышать единицу. Если $KFG < 1$, существует риск банкротства. В таком случае собственных средств предприятия не хватает для успешной работы. $KFG \geq 1$: предприятие не только сможет финансировать следующий производственный период, но и будет иметь возможность расширить производство или часть свободных денежных средств вложить в какой-либо эффективный проект.

Коэффициент финансовой гибкости зависит от темпов прироста чистой нерас-

пределенной прибыли и оборотных активов предприятия. Если темпы прироста чистой нераспределенной прибыли ниже темпов прироста оборотных активов, то эффективность работы фирмы снижается, $KFG_i < KFG_{i-1}$, т. е. коридор финансирования сужается. Если темпы прироста чистой нераспределенной прибыли равны или превосходят темпы прироста оборотных активов предприятия, то эффективность работы предприятия растет и $KFG_i \geq KFG_{i-1}$, т. к. растет коридор финансирования направлений деятельности предприятия.

Для эффективной оценки финансового состояния любого предприятия разработан и предложен коэффициент финансового запаса KFZ, который характеризует количество будущих производственных периодов, на финансирование которых хватит собственных средств предприятия без притока денежной массы извне. Если $KFZ \geq 1$, то предприятие само в состоянии финансировать следующий или несколько следующих производственных периодов. Если $KFZ < 1$, предприятию не хватает средств для финансирования следующего производственного периода. В таком случае возникает риск неплатежеспособности фирмы.

Коэффициенты финансовой гибкости и финансового запаса целесообразно считать в общем блоке аналитических коэффициентов, оценивающих состояние предприятия в данный конкретный момент времени, в разделе «Оценка финансовой устойчивости». Предлагается одновременно с данными коэффициентами рассматривать величину операционного и финансового рычагов, что существенно дополнит финансовую информацию.

Библиографические ссылки и примечания

1. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов: пер. с англ. / Г. Бирман, С. Шмидт; под ред. Л. П. Белых. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 631 с.
2. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 768 с.
3. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент. Теория и практика / В. В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Проспект, 2007. – 1024 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент: пер. с англ. / Ф. Котлер; под ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуровского. – СПб.: Питер, 2001. – 752 с.
5. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 640 с.
6. Хонгрен Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: пер. с англ. / Ч. Т. Хонгрен, Дж. Фостер; под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 413 с.

Надійшла до редакції 20.10.2011

УДК 338.242.2:65.015.6

Е. А. Мелих
Одесская национальная академия пищевых технологий

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УКРАИНЕ

Рассмотрены вопросы классификации инструментария стратегического управления, выделен технический инструментарий как наиболее распространенный в отечественной практике, показано на примере пищевых предприятий эффективность его использования.
Ключевые слова: управленческий инструментарий, матрица управления, диаграмма управления, технический инструмент менеджмента, стратегия управления.

Розглянуто питання класифікації інструментарію стратегічного управління, виокремлено технічний інструментарій як найбільш розповсюджений у вітчизняній практиці, показано на прикладі харчових підприємств ефективність його застосування.
Ключові слова: управлінський інструментарій, матриця управління, діаграма управління, технічний інструмент менеджменту, стратегія управління.

The classification issues of tools for strategic management are analyzed in the article, the technical tools as the most common in the Ukrainian practice are determined; the efficiency of technical tools usage is shown on the example of food and beverage industry enterprises.
Key words: management toolkit, management matrix, management chart, management technical tools, management strategy.

Описанные А. Файолем в работе «Общее и промышленное управление» в 1916 году элементы управления (предвидение, организация, распорядительство, координация и контроль) позволили соответствующим образом характеризовать деятельность управляющего, способного реализовывать эти действия – предвидеть, организовывать, распоряжаться, координировать, контролировать. В течение почти столетия после появления файолизма теоретики и практики в области менеджмента дискутировали о базовых элементах управления, например, соединяя организацию и распорядительство, заменяя их мотивацией или напротив добавляя такие элементы как планирование, программирование, мониторинг.

Для современного эффективного управления социально-экономическими системами (коллективом бригады, предприятием, корпорацией, государством и т. п.) ключевым понятием является стратегия. Стратегическим управление становится в результате выполнения менеджером (группой менеджеров) действий, разделенных на три этапа: информационная подготовка к разработке стратегии; непосредственно разработка стратегии; реализация стратегии, при необходимости ее корректировка. Указанные этапы требуют навыков работы субъекта управления, безусловно расширяя сферу действий управляющих в теории файолизма. Детерминация и дифференциация этих навыков и необходимых инструментов в эффективной работе менеджера – цель данной статьи.

Профессиональные навыки менеджеров являются объектом изучения в таких отраслях науки, как социология, психология, медицина, экономика. Например, голландский психоаналитик, психиатр и ученый в области менеджмента М. Кетс де Врис считает, что «наиболее эффективные руководители обладают набором навыков в следующих трех областях: личные навыки, такие как мотивация, уверенность в себе, энергия и личная эффективность; социальные навыки, такие как влияние, политическая осведомленность и сочувствие; познавательные навыки,

такие как концептуальное мышление и масштабное видение» [1, с. 220]. Автор определил взаимосвязь между стратегией и навыками менеджеров, реализующих ее: в зависимости от конечных целей и методов, моделей их достижения, необходимо подбирать профессиональных менеджеров. Такой подход реализуется на предприятиях, где менеджеры – это наемные работники.

Ученые М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, анализируя работы Г. Минцберга (1973), П. Друкера (1987), Л. Якокка (1990), пришли к выводу, что все предприниматели активно участвуют в формировании целей предприятия или организации, управляют этой организацией, во всяком случае, в начале ее деятельности [2, с. 16]. Авторы показали, что в зависимости от уровней управления формируются и используются определенные навыки менеджеров. На высшем уровне принимаются ключевые решения реорганизации, изменения стратегии, устанавливаются цели действия и развития, разрабатывается и осуществляется политика предприятия, проводятся встречи с различного рода представителями государственных, политических и коммерческих организаций. Соответственно требуются навыки межличностные, политические. На среднем уровне выполняются контрольные и координирующие действия, следовательно, требуются навыки межличностные и технические. Было определено, что "на каждом последующем уровне управления находится меньше людей, чем на предыдущем" [2, с. 12], что позволило авторам построить пирамиду управленческих навыков, где в основе лежат технические навыки с большим количеством занятых менеджеров.

Пирамидальные фигуры в представлении совокупности навыков профессиональной деятельности менеджеров использовались также в работах Т. Парсонса (1974), И. Герчиковой (1995), Д. Ригби (2000), А. Чернева и Ф. Котлера (2010) и других. Авторами было показано, что приобретая новые навыки, менеджеры могут продвигаться к высшему уровню иерархии системы менеджмента.

Еще в 1954 году Р. Кац показал, что менеджер любого звена должен обладать навыками техническими – знать и уметь пользоваться определенными техническими средствами, разбираться в технических процессах; человеческими – уметь общаться с подчиненными и вышестоящими менеджерами; концептуальными – уметь выдвигать идеи и концепции. Его работа о повышении эффективности управления, о навыках эффективного администрирования, созданная в 1955 году, перерабатывалась в 1970, 2006, 2009 годах [3]. В какой-то степени являясь продолжателем теории Р. Каца, У. Эккерсон конструктивно определил технические и концептуальные группы навыков современного менеджера [4, с. 116–124]. Автор показал необходимость повышения эффективности труда менеджера с помощью методов оптимизации процесса использования его профессиональных навыков и времени; доказал необходимость отделения процессов измерения и мониторинга от непосредственного управления.

Представители Американской ассоциации менеджмента (American Management Association – AMA), организованной в 1913 году как школа корпоративного управления, в 1923 году переименованной в AMA, а в 1973 году, объединившись с другими американскими образовательными организациями менеджмента, стала Национальной образовательной ассоциацией, Т. Гиллен, К. Эллис, К. Мортенсен в последние годы достаточно активно обсуждали преобладание тех или иных качеств эффективного менеджера в своих работах [5, с. 12; 6, с. 6, 23-26; 7, с. 12, 181–183], но не пришли к единой точке зрения насчет доминирования отдельной группы навыков.

Автор статьи считает, что формирование и использование каждой группы навыков характеризуется использованием соответствующих инструментов. Обобщая изложенный выше материал, предлагается рассмотреть техническую группу инструментария менеджера и эффективность ее использования в Украине на примере менеджмента предприятий пищевой промышленности. Эта группа наиболее применима менеджерами всех уровней и основной ее задачей является визуализация процесса управления для скорейшего понимания/объяснения/ликвидации той или иной проблематичности управления.

Посредством списков и расписаний, таблиц и матриц, графиков и диаграмм, схем и чертежей, карт и атласов, программ, планов, проектов выполняются указанные выше элементы управления. Списки как последовательность элементов данных встречаются в работе всех видов управляющих: менеджеров по персоналу (например, при расчете среднесписочной численности персонала), менеджеров по маркетингу (например, при утверждении ассортимента и номенклатуры реализуемой продукции), менеджеров по хозяйственно-технической работе (например, при утверждении или разработке титульных списков на строительство или реконструкцию). Расписание как упорядоченный во времени вид списка является техническим инструментом, например, менеджеров по кадрам (штатное расписание), менеджеров по логистике (расписание погрузо-разгрузочных работ) и т. д. Чаще списки оформляются в виде таблиц. Таблицы представляют собой отдельные элементы списка, помещенные в ячейки, которым в противоположных ячейках противопоставляется иной набор данных. Размещение по столбцам и строкам этих данных имеет строго определенную смысловую связь. Частный вид прямоугольной таблицы – матрица.

В современном менеджменте популярно использование следующих матриц:

— матрица BCG (англ. Boston Consulting Group – Бостонская консультативная группа), разработанная Б. Хендерсоном в 1968 году (а также ее разновидности: матрица GE–McKinsey, созданная в результате совместной работы корпорации Дженерал Электрик и консалтинговой фирмы Мак–Кинси (англ. General Electric – McKinsey & Co) и конкурирующей консалтинговой компанией Артура Д. Литтла в 1970 году – матрица ADL (англ. Arthur D. Little); матрица Shell (или DPM), которая в 1975 году была создана Британско-Голландской химической организацией Шелл и получила название матрицы направленной политики (англ. Direct Policy Matrix), матрица HS (англ. Hofer–Schendel), создання Ч. Хофером и Д. Шенделом в 1977 году; матрица MCC (англ. Mission and Core Competencies – предназначение и основные возможности), созданная Дж. Найчеллсом в 1995 году);

— матрица «Дом качества», продемонстрированная С. Мезумо и Й. Акао в 1978 году в Японии в работе о методе принятия решения, связанного с качеством продукции и требованиями покупателей, переведенной на английский язык в 1994 году, ставшей с того момента основой в управлении качеством и в англоязычных странах;

— матрица приоритетов в управлении качеством, принятая в 1979 году Японским союзом ученых и инженеров (англ. Union of Japanese Scientists and Engineers – далее JUSE) как один из основных инструментов управления;

— матрица TS (англ. Thompson–Strickland), созданная в 2001 году А. Томпсоном и А. Стриклендом и др.

Матрица BCG. Цель использования – детерминация конкурентоспособности выпускаемых и новых продуктов, услуг, сфер бизнеса в настоящем и будущем времени в зависимости от доли рынка, которую занимает данное предприятие и пред-

приятие-конкурент, от темпа роста рынка по определенному продукту, услуге, сфере бизнеса. Полученная квадратная матрица позволяет ранжировать продукты/услуги по сочетанию высокой/низкой доли на рынке и высокого/низкого темпа роста рынка, что представлено четырьмя квадрантами: высокая доля на рынке и большой рост; малый рост и высокая доля на рынке; низкая доля на рынке и большой рост рынка; низкая доля на рынке и низкий рост рынка. Попадание в первый из указанных квадрантов требует от производителя удержания позиций лидера и аккумулирование большой прибыли от продаж этого вида продукции или услуги. Попадание во второй квадрант предполагает тщательный контроль издержек и сохранение занятых позиций. Третий квадрант наиболее сложный, так как попадание в него имеет две альтернативные стратегии: значительное инвестирование в развитие и перевод продукции/услуги в первый квадрант или ликвидация продукции/услуги/сферы бизнеса. Четвертый квадрант позволяет принять решение о ликвидации продукции/услуги/сферы бизнеса.

Матрица GE–McKinsey. Цель использования – позиционирование предприятия на рынке относительно его привлекательности и конкурентных преимуществ продукции. Матрица позволяет ранжировать предприятия по сочетанию высокой/средней/низкой доли рынка и высоким/средним/низким конкурентным преимуществам предприятия, что представлено девятью квадрантами: три лидера (безусловные лидеры; ведущие предприятия; предприятия с очевидными сильными преимуществами), три аутсайдера (аутсайдеры с низким уровнем риска нахождения на рынке; аутсайдеры, которых в перспективе можно рассматривать как серьезных конкурентов; аутсайдеры без возможности развития), три квадранта предприятий с сомнительным потенциалом развития бизнеса, которые имеют равные шансы попадания в квадрант лидеров и аутсайдеров в перспективе.

Матрица ADL. Цель – ранжирование предприятий по степени зрелости и конкурентоспособности на рынке. Построение: строится на двух переменных, отражающих зрелость сектора (жизненный цикл отрасли) и положение по отношению к конкурентам. Экспертные оценки, показывающие зрелость сектора и положение по отношению к конкурентам, определяют направленность деятельности предприятия, форм его экономической деятельности. Концепция жизненного цикла основана на существовании у всех технологий и товаров нескольких фаз в процессе их присутствия на рынке: оживление – период становления отрасли, когда несколько компаний, стремясь к лидерству конкурируют между собой; ускорение роста – период, когда спрос обычно растет, опережая предложение товаров/услуг; замедление роста – период, когда появляются первые признаки насыщенности спроса и предложение начинает опережать спрос на товары/услуги; зрелость – период со значительными избыточными мощностями предприятий отрасли; депрессия – снижение объема спроса, предопределяемое долговременными демографическими и экономическими условиями и темпом устаревания или уменьшения потребления товаров/услуг отрасли.

Цикличность и ее фазы в экономике были раскрыты в ряде фундаментальных работ К. Маркса, А. Андо, Ф. Мадильяни, Й. Шумпетера, П. Самуэльсона и др. Бизнес может занимать одну из пяти конкурентных позиций: доминирующую, сильную, благоприятную, прочную или слабую. Каждый вид бизнеса в данном случае анализируется отдельно для того, чтобы определить стадию развития соответствующей отрасли и его конкурентное положение внутри нее. Сочетание двух параметров (четырех стадий жизненного цикла производства и пяти конкурентных позиций) составляют 20 квадрантов/ячеек матрицы, попадание в которые предла-

гает выбор определенной стратегии развития. Например, на стадии оживления отрасли при доминирующей конкурентной позиции следует начинать параллельно новый бизнес, а на стадии затухания отраслевого развития, напротив, удерживать и реинвестировать собственный бизнес; при слабой конкурентной позиции следует на стадии оживления отрасли или организовывать бизнес, начиная с первых инвестиций в виде кредита, или данный вид бизнеса не рассматривать как возможный для инвестирования, а на стадии депрессии кредит не рекомендуется.

Матрица Shell. В отличие от широко распространенных в 80-х годах XX века моделей BCG и GE–McKinsey матрица Shell менее полагается на оценку достижений анализируемого предприятия в прошлом и главным образом сосредотачивается на анализе развития текущей отраслевой ситуации. Сочетание трех видов конкурентной позиции (сильная/средняя/слабая) и трех видов отраслевой привлекательности (высокая/средняя/низкая) дает менеджеру выбор одной из 9 стратегий развития – от стратегии лидера до аутсайдера. Например, при сильной конкурентной позиции и высокой привлекательности отрасли бизнеса рекомендуется еще более захватывать рынок, даже за счет инвестирования в предприятие кредитных средств; при слабой конкурентной позиции и высокой привлекательности отрасли бизнеса рекомендуется удвоить объем производства, в ином случае – ликвидировать его.

Матрица HS. Основное внимание в матрице уделяется позиционированию существующих видов бизнеса на определенном товарном рынке, поэтому цель использования матрицы – определение идеального набора таких видов бизнеса, которые бы повышали конкурентоспособность всего предприятия. В широком смысле авторами предлагается два пути формирования идеального вида бизнеса: покупка нового (и/или усиление существующего) вида бизнеса или продажа (и/или ослабление существующего) вида бизнеса. Положение каждого вида бизнеса определяется соответственно степенью развития рынка и его эффективностью относительно конкурентов. В зависимости от стадии развития рынка определенных товаров может быть выбрана стратегия. Построение матрицы: матрица содержит 16 квадрантов. На оси ординат отображаются 4 стадии развития рынка: развитие/вытеснение, рост, зрелость/насыщение, сокращение. На оси абсцисс – относительная конкурентная позиция вида бизнеса в рамках отрасли: сильная, средняя, слабая, худшая. В зависимости от положения вида бизнеса имеются обобщенные стратегии.

Матрица MCC. Цель использования – выявление соответствия миссии (предназначения или целей) предприятия его возможностям (компетенциям или потенциалу); матрица позволяет определить, какие предприятия/продукты/бизнес-единицы (проекты – по терминологии Дж. Найчеллса [8, с. 4]) в наибольшей степени способствуют реализации возможностей предприятия, чтобы какие бы то ни было ограниченные ресурсы были перераспределены на них в первую очередь. Построение: матрица представляет собой квадрат, сформированный по двум осям: миссия и ключевые компетенции. Каждая ось условно разделена на две части: значительное соответствие и слабое соответствие. Ось ординат означает «соответствие миссии». Ось абсцисс – «соответствие ключевым компетенциям». Соответствие определяется субъективно, поэтому во многом построение этой матрицы зависит от того, как менеджер-аналитик осознает миссию и потенциал предприятия. Приоритет проекта зависит от того, в какой квадрант попал тот или иной проект при распределении ресурсов. Организация тем более сильна в долгосрочной перспективе, чем большая часть ее ресурсов сосредоточена на проектах, способствующих как достижению

миссии, так и развитию ключевых компетенций. Если большая часть ресурсов расходуется на другие виды проектов, необходимо начать пересмотр миссии компании и ее ключевых компетенций, возможно, они уже устарели и должны быть обновлены.

Матрица «Дом качества». Цель использования – трансформирование потребности клиентов в инженерных характеристиках продукции, определение приоритетов для каждого продукта/услуги/проекта и одновременно определение задач в области развития этой продукции/услуги. Построение: матрица состоит из прямоугольной таблицы с размерностью потребительских и технических характеристик продукции/услуги; таблицы потребительских требований к качеству и степени их важности; таблицы оценки конкурентов выдвинутых потребителями требований; таблицы значимости технических характеристик для предприятия и для конкурентов; треугольной корреляционной матрицы. Заполнение таблицы проводится в несколько этапов, причем используются как числовые, так и символьные характеристики. Инженерным характеристикам с наибольшим значением цели следует уделять основное внимание в анализе матрицы, так как не все значения инженерных характеристик достижимы. Поэтому особое значение имеют оценки технической реализуемости тех значений инженерных характеристик, которых в наибольшей степени требуют потребители.

Матрица JUSE. Цель использования – выявление из большого количества числовых данных наиболее важных для решения рассматриваемой управленческой проблемы. Матрица приоритетов позволяет: анализировать процессы производства, тесно связанные между собой; анализировать причины несоответствий, которые связаны с большим объемом данных; выполнять комплексные оценки качества продукции/услуг; анализировать нелинейные данные. Построение: в качестве изучаемых факторов принимается конечное число характеристик той или иной управленческой проблемы (например, проблема повышения качества продукции как многогранного понятия); дается количественная оценка изучаемой проблеме (например, процент брака, содержание того или иного вещества); исследования проводятся на конечном числе примеров (например, на партии изделий); результаты заносят в таблицу прямоугольной формы с числом ячеек, равным произведению числа факторов и числа изделий; проводится корреляционный анализ значений факторов для группы изделий и проблемной оценочной характеристики; результат заносят в таблицу, приведенной выше формы и размерности; факторы дифференцируют – к составляющим первого порядка важности относятся такие факторы, влияние которых более сильно на количественную оценку изучаемой проблемы; к составляющим второго порядка напротив менее сильно; для каждой пары факторов первого и второго порядка строят матрицу, по осям абсцисс и ординат которой располагают значения факторов для всех изделий; в указанной плоскости проводится анализ взаимного влияния парных характеристик и выбирается то количество характеристик, которое наилучшим образом влияет на устранение рассматриваемой проблемы.

Матрица TS. Цель использования – определение инвестиционных приоритетов предприятия вне зависимости от степени привлекательности отрасли хозяйствования. По мнению авторов, стратегически важно вкладывать средства в конкурентоспособные предприятия, даже если они занимают свою нишу не в привлекательной отрасли. Матрица поделена на 9 ячеек тремя уровнями привлекательности отрасли и конкурентоспособности – высокий/средний/низкий. Менеджеры высшего звена управления определяют рейтинг привлекательности отрасли для каждого вида биз-

неса, проекта или подразделения, определяют их уровень конкурентоспособности по 10 балльной шкале. Каждый вид бизнеса/проекта/подразделения отражается в готовой матрице в виде окружностей с диаметром, равным удельному весу бизнеса/проекта/подразделения в общей сумме доходов предприятия/корпорации. Авторами предлагается высший инвестиционный приоритет обозначить для предприятий с наибольшей конкурентоспособностью в наилучших условиях хозяйствования, соответственно лишить инвестирования предприятия с наименьшей конкурентоспособностью в невыгодных отраслях.

Матрицы вида BCG, JUSE, TS называют также матричными диаграммами. Диаграммы в менеджменте, как графическое представление данных, позволяющее быстро оценить соотношение нескольких величин, довольно часто используются: диаграмма Парето (кривая Парето); диаграмма Исикавы (диаграмма причинно-следственных связей «рыбий скелет»); диаграмма Гантта (график Гантта или Гантт-карта); поточная диаграмма (англ. flow chart); диаграмма родства (KJ-диаграмма) и др.

Экономист и социолог конца XIX – начала XX века В. Парето установил принцип распределения усилий по решению проблем, который до сих пор применяется в экономике и менеджменте. «Этот принцип обосновывает необходимость концентрации всегда ограниченных ресурсов предприятия на ограниченном участке «фронта» вместо их привычного распыления по множеству направлений. Он помогает определить именно тот участок, где можно рассчитывать на максимальный результат от своих усилий» [9]. Эта же теория была проиллюстрирована американским экономистом М. Лоренцом в 1907 году на диаграмме. В середине XX века Д. Джуран применил диаграмму М. Лоренца в сфере контроля качества (для классификации проблем качества на немногочисленные, но существенно важные и многочисленные, но несущественные) и назвал этот метод «анализом Парето», при этом он иллюстрировал метод с помощью диаграммы, которая получила название «диаграммы Парето» [10, с. 143, 193; 11, с. 41; 12, с. 54].

Цель построения и использования такого инструмента менеджмента как диаграмма Парето – распределение усилий для решения возникающих проблем и стратегических задач, дифференцирование основных причин возникновения этих проблем. Построение проводится в несколько этапов: предварительный, основной, заключительный. Предварительный этап позволяет классифицировать возникающие проблемы по отдельным факторам. Затем следуют сбор и анализ статистического материала по каждому фактору, чтобы выяснить, какие из этих факторов являются превалирующими при решении проблем. Основной этап заключается в графическом изображении статистического материала: в прямоугольной системе координат по оси абсцисс откладывают равные отрезки, соответствующие рассматриваемым факторам, а по оси ординат – величину их вклада в решаемую проблему. При этом порядок расположения факторов таков, что влияние каждого последующего фактора, расположенного по оси абсцисс, уменьшается по сравнению с предыдущим фактором (или группой факторов). Диаграмма, столбики которой соответствуют отдельным факторам, являющимся причинами возникновения проблемы, и высота столбиков уменьшается слева направо. Затем на основе этой диаграммы строят кумулятивную (накопительную) кривую (кривая Лоренца, которая отражает накопленный процент всех изучаемых факторов в решении данной проблемы). Столбчатую диаграмму и кривую Лоренца совмещают, образуя поле двух осей ординат и оси абсцисс. Заключительный этап – это анализ диаграммы Парето. Посредством диаграммы выборка факторов делится на три группы: к фак-

торам группы А принадлежит незначительное число объектов с высоким уровнем удельного веса по выбранному показателю (малое число большого значения); группы В – среднее число объектов со средним уровнем удельного веса по выбранному показателю (среднее число среднего значения); группы С – большое число объектов с незначительной величиной удельного веса по выбранному показателю (большое число малого значения).

Диаграмму Парето целесообразно применять вместе с причинно-следственной диаграммой. После корректирующих мероприятий ее можно вновь построить для изменившихся в результате коррекции условий и проверить эффективность проведения улучшений.

Причинно-следственная диаграмма Исикавы. Служит для графического изображения взаимосвязи некого показателя со всеми возможными причинами его изменений. В 1952 году К. Исикава, японский химик и специалист в области управления качеством продукции, предложил диаграмму по форме рыбьего скелета; в 1962 году JUSE приняла эту диаграмму как один из основных инструментов в управлении качеством. Автором была предложена основная цель построения – выявление влияния причин брака на всех уровнях технологического процесса. Главным достоинством ее, является то, что она дает наглядное представление не только о тех факторах, которые влияют на изучаемый объект, но и о причинно-следственных связях этих факторов, что, несомненно, дополняет технический инструментарий менеджмента и, в частности, метод Парето.

Диаграмма Исикавы по форме схематична. При ее построении следует выбрать один показатель или одно из следствий, которые необходимо проконтролировать, и поместить его справа в конце горизонтальной линии. Основные группы причин распределяются как рыбий скелет (сверху и снизу стрелки, идущие в основную горизонтальную линию). Отдельные причины стрелками указывают на основную причину – подводят большие первичные стрелки, обозначающие главные факторы, влияющие на объект анализа. Далее к каждой первичной стрелке необходимо подвести стрелки второго порядка, к которым в свою очередь подводят стрелки третьего порядка и т. д. до тех пор, пока на диаграмму не будут нанесены все стрелки, обозначающие факторы, оказывающие заметное влияние на объект анализа в конкретной ситуации. Каждая из стрелок, нанесенная на схему, должна представлять собой в зависимости от ее положения либо причину, либо следствие: предыдущая стрелка по отношению к последующей всегда выступает как причина, а последующая как следствие. В каждую границу факторов включаются конкретные причины, которые можно проконтролировать и принять мероприятия по их устранению.

Диаграмма Гантта. В 1910 году Г. Гантт, продолжая совершенствование работ Ф. Тейлора по организации труда, предложил использовать календарные графики планирования [13, с. 3–4]. Гантт-карта или график Гантта представляет собой отрезки, размещенные на горизонтальной шкале времени. Каждый отрезок отвечает отдельному заданию или подзадаче. Задание и подзадачи, составляющие плана, размещаются по вертикали. Начало, конец и длина отрезка на шкале времени отвечают началу, концу и длительности задания. Также на диаграмме можно показать зависимость между заданиями. Диаграмма может использоваться для представления текущего состояния выполнения работ: часть прямоугольника, который отвечает заданию, заштриховывается, отмечая процент выполнения задания. Современные модификации диаграммы Гантта позволяют эффективно планировать и управлять операциями, что свойственно ситуационному и оперативному менеджменту,

но является неотъемлемой частью на этапе реализации и корректировки стратегии в стратегическом менеджменте.

Поточная диаграмма. Представляет собой схему, описывающую алгоритмы или процессы, в которых отдельные этапы изображаются в виде блоков различной формы, соединенных между собой линиями. Впервые структурированный подход к визуализации процесса был представлен в 1921 году на конференции Американского общества инженеров-механиков Ф. Гилбертом, а уже в 1930 годы схематическое изображение процесса стало использоваться в изучении бизнес-процессов и менеджменте [14, с. 25].

Международная организация по стандартизации в стандарте об административном управлении качеством и элементами системы качества определила последовательность составления поточной диаграммы (в русскоязычном переводе этого стандарта рассматриваемый технический инструмент назван «карта технологического процесса» [15]: определение этапов процесса (действия, решения, входящие и выходящие потоки – изображение графически блоками, соответственно, прямоугольник, ромб, прямоугольник с дугоподбными углами); построение чернового варианта карты, представляющий процесс; рассмотрение чернового варианта карты с сотрудниками, которые предположительно будут участвовать в процессе; улучшение диаграммы.

Диаграмма родства. Цель построения – распределение по группам большого количества идей, мнений или интересов по конкретной теме. В 50-е годы XX века Я. Кавакита (Kawakita Jiro – KJ) разработал метод группировки информации по определенной теме без использования числовых характеристик, в 60-е годы этот метод был принят JUSE как один из инструментов управления качеством и получил название KJ-метод. В его основе лежит построение KJ-диаграммы или диаграммы родственных идей (диаграммы родства, сродства, сходства). Построение циклично, может включать 6–8 циклов в зависимости от сложности решаемой проблемы. На начальных этапах обсуждающие проблему или тему должны письменно на карточках высказать свои предположения по обстоятельствам возникновения озвученной проблемы или темы, затем по вопросам ее решения. Обсуждающие делятся на группы в соответствии с похожими обстоятельствами или решениями. Карточки прикрепляются на обозримой для всех поверхности в виде сгруппированных блоков. Все участники обсуждения просматривают карточки, затем снова письменно высказываются по решению проблем и обстоятельствам их возникновения. Диаграмма, составленная из карточек, меняет свою форму, группы обсуждающих укрупняются. Основная задача цикличности этого метода – дифференцирование основных обстоятельств, при которых возникла проблема, нахождение, по возможности, единственного решения этой проблемы.

На наш взгляд, представленные матрицы и диаграммы управления, несмотря на общемировую известность, недостаточно распространены в отечественной практике. Анализ проводился на примере 128 предприятий-представителей отрасли пищевой промышленности Украины различной мощности и регионального размещения (по 16 предприятий отдельных видов деятельности). Результат использования технических инструментов менеджмента в 2008–2010 годы показан в табл. 1.

Наиболее популярна в отечественном менеджменте поточная диаграмма: ее используют в практике 75 % менеджеров. JUSE-матрица не использовалась в исследуемом периоде представителями пищевой индустрии.

Частота использования матриц BCG, GE-McKinsey и диаграмм Парето, Гантта выше 34 % от общего числа исследуемых предприятий. В менеджменте предприя-

тий кондитерской и молочной промышленности наиболее активно применяются комбинации технических инструментов: все виды диаграмм и два-три вида матриц. В менеджменте предприятий сахарной, мясной и хлебобулочной промышленности встречаются методы и инструменты, которые не применяются на практике: TS-матрица и KJ-диаграмма.

Таблица 1. Применимость технических инструментов менеджмента предприятий пищевой промышленности в Украине

Вид технического инструмента		Количество предприятий-пользователей		в т.ч. по виду деятельности							
				переработка зерна		пр-во кондитерских изделий		масложировое пр-во		виноделие и коньячное пр-во	
		ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
Матрица											
1	BCG	48	38	1	6	12	75	2	13	5	31
2	GE-McKinsey	45	35	3	19	15	94	3	19	3	19
3	ADL	1	0,8	0	0	0	0	1	6	0	0
4	Shell	2	1,6	0	0	0	0	1	6	1	6
5	HS	2	1,6	0	0	2	13	0	0	0	0
6	MCC	4	3,1	0	0	1	6	0	0	1	6
7	Дом качества	2	1,6	0	0	0	0	0	0	0	0
8	JUSE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9	TS	15	12	2	13	8	50	2	13	1	6
Диаграмма											
10	Парето	68	53	12	75	12	75	8	50	6	38
11	Исикавы	24	19	1	6	4	25	1	6	3	19
12	Гантта	43	34	10	63	4	25	5	31	5	31
13	Поточная	96	75	4	25	12	75	14	88	15	94
14	KJ	11	8,6	1	6	5	31	1	6	1	6
Вид технического инструмента		**количество предприятий-пользователей**		**в т.ч. по виду деятельности**							
				пр-во молочных изделий		пр-во мясных изделий		пр-во сахара		хлебобулочное пр-во	
Матрица											
1	BCG	48	38	16	100	1	6	1	6	10	63
2	GE-McKinsey	45	35	5	31	6	38	1	6	9	56
3	ADL	1	0,8	0	0	0	0	0	0	0	0
4	Shell	2	1,6	0	0	0	0	0	0	0	0
5	HS	2	1,6	0	0	0	0	0	0	0	0
6	MCC	4	3,1	1	6	1	6	0	0	0	0
7	Дом качества	2	1,6	0	0	0	0	0	0	2	13
8	JUSE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9	TS	15	12	1	6	0	0	0	0	1	6
Диаграмма											
10	Парето	68	53	6	38	5	31	4	25	15	94
11	Исикавы	24	19	3	19	3	19	4	25	5	31
12	Гантта	43	34	5	31	5	31	4	25	5	31
13	Поточная	96	75	14	88	13	81	15	94	9	56
14	KJ	11	8,6	1	6	1	6	1	6	0	0

На наш взгляд, основными причинами преобладания отдельных инструментов можно считать наличие и доступность программного обеспечения и сервисного обслуживания программ; наличие и доступность необходимой информации о состоянии рынка и конкурентах; целесообразность применения в сложившихся условиях хозяйствования. Причем третий из перечисленных аргументов эффективности работы менеджера – это наличие задач от руководителей высшего звена иерархии менеджеров, поставленных перед менеджерами, использующими технический инструментарий, на счет, например, сокращения выборки показателей качества (что является целью использования JUSE-матрицы или «Дома качества»).

Библиографические ссылки и примечания

1. Кетс де Врис М. Мистика лидерства. Развитие эмоционального интеллекта: пер. С англ. / Кетс де Врис, Манфред. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 311 с.
2. Мескон М. Основы менеджмента: пер. с англ. / Мескон Майкл; Альберт Майкл; Хедоури, Франклин. – М.: Дело, 1997. – 704 с.
3. Katz R. Skills of an effective administrator / R. Katz, Robert Lee. – Harvard Business Press, 2009. – 77 p.
4. Эккерсон У. Панели индикаторов как инструмент управления: ключевые показатели эффективности, мониторинг деятельности, оценка результатов: пер. с англ. / У. Эккерсон. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 396 с.
5. Gillen T. The appraisal discussion / T. Gillen. – CIPD Publishing, 1998. – 71 p.
6. Ellis C. Management skills for new managers / Ellis Carol W. – AMACOM Div American Mgmt Assn, 2005. – 144 p.
7. Kurt W. Mortensen. The Laws of Charisma: How to Captivate, Inspire, and Influence for Maximum Success / Mortensen Kurt W. – AMACOM Div American Mgmt Assn, 2010. – 214 p.
8. Nicholls J. The MCC decision matrix: a tool for applying strategic logic to everyday activity / J. Nicholls // Management Decision. – 1995. – Vol. 33. – Iss: 6. – P. 4–10.
9. Королев В. А. О природе принципа Парето [Электронный ресурс] / В. А. Королев. – Режим доступа: http://www.certicom.kiev.ua/pareto–prinzyp.html
10. Butman J. Juran: a lifetime of influence / J. Butman. – John Wiley and Sons, 1997. – 260 p.
11. Исикава К. Японские методы управления качеством: пер. с англ. / К. Исикава. – М.: Экономика, 1988. – 215 с.
12. Gryna F. Quality planning and analysis: from product development through use / Gryna Frank. – M.: Juran, Joseph M. – McGraw–Hill, 2001. – 730 p.
13. Gantt H. Work, wages, and profits / Gantt Henry Laurence. – Engineering Magazine Co., 1913. – 312 p.
14. Chapin N. Flowcharts / Chapin Ned. – Auerbach, 1971. – 179 p.
15. ИСО 9004–4:1993. Административное управление качеством и элементы системы качества. Часть 4. Руководящие указания по улучшению качества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://snip.in.ua/normativ/gost/9004–4–93–4.html

Надійшла до редакції 29.09.2011

УДК 331.108.26

Т. П. Попадіна
Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

ПОКРАЩАННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ОСНОВА ЗРОСТАННЯ ЯКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто поняття управління персоналом, а також напрями покращання управління персоналом з метою зростання якості функціонування вітчизняних підприємств.
Ключові слова: управління, персонал, якість, розвиток, підприємство.

Рассмотрено понятие управления персоналом, а также направления улучшения управления персоналом в целях роста качества функционирования отечественных предприятий.
Ключевые слова: управление, персонал, качество, развитие, предприятие.

The concept of HR management is examined in the article, the ways of HR management improvement are considered in a purpose of quality growth of domestic enterprises functioning.
Key words: management, personnel, quality, development, enterprise.

Серед внутрішніх чинників, що впливають на якість функціонування підприємства, як зазначає низка вітчизняних і зарубіжних економістів, сьогодні в Україні на перший план висуваються безпосередньо персонал і організаційна структура управління, що знаходяться в тісному діалектичному взаємозв'язку.

Світова економічна та фінансова криза, що охопила весь світ, та Україну зокрема, вимагає від підприємницьких структур нових ефективних методів управління, які дозволили б передбачувати та своєчасно реагувати на кризові явища, що виникають в їх діяльності. Сьогодні, в умовах економії бюджетів та дестабілізації фінансово-економічного стану, на більшості підприємств існують тільки певні елементи управління, відсутній комплексний підхід до використання елементів планування та аналізу, не використовуються наукові підходи в процесі господарювання [6].

Підвищення ефективності системи управління підприємством у контексті розробки антикризових заходів розглянуто у статті В. В. Шпаковича [6], формування системи управління підприємством – у статті С. В. Здрестова-Захаренкова [2], підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом удосконалення професійного розвитку персоналу досліджено в праці Т. А. Репіна [4], комплексну оцінку діяльності персоналу як інструмента підвищення ефективності системи управління підприємством розглянуто у праці С. А. Петренка [3], кадрову стратегію як фактор економічної безпеки підприємства подано в статті А. В. Степахно [5].

Якісне функціонування підприємства неможливе без створення в ньому такої атмосфери, коли весь персонал зацікавлений у досягненні спільної мети, кожен відчуває особисту причетність до перемог і поразок колективу. Сьогодні успіх чи невдача у виробництві багато в чому залежать від творчої активності працівників підприємства, їх готовності взяти на себе відповідальність за прийняті рішення. Необхідне розуміння того, що загальний високий рівень управління може скластися лише в тому випадку, якщо кожен буде працювати, максимально реалізовуючи свій потенціал. ***Тому для збільшення ефективності функціонування служби управління персоналом, досягнення успіху підприємства необхідна підготовка компетентного персоналу, здатного до продуктивної роботи в ринкових умовах, його раціональне структурне і просторове розміщення, зміна культури управління підприємством***. Без мотивованих і кваліфікованих співробітників жодне підприємство неспроможне створити системи маркетингу, фінансів або бухгалтерського

обліку, що будуть добре працювати. Управління персоналом – це керування складною системою відносин усередині підприємства [2]. Управління персоналом особливо важливе в сучасних умовах глобальної конкуренції і стрімкого науково-технічного прогресу, коли продукти, технології, операційні методи і навіть організаційні структури старіють з нечуваною швидкістю, а знання та навички співробітників підприємств стають головним джерелом їх тривалого розквіту [1].

Як відомо, якість управління підприємством багато в чому визначається ефективністю рішень, що приймаються керівниками різних рівнів – вищої, середньої і нижньої ланок. Для ухвалення таких рішень менеджерам необхідно володіти достовірною, оперативною і регулярною інформацією про стан справ. Достовірність означає, що спотворення інформації недопустимі або, принаймні, не мають бути істотними. Оперативність потрібна тому, що застаріла інформація не становить великої цінності. Регулярність означає, що керівник повинен володіти інформацією щодня, а не «раз на тиждень», «раз на місяць» або «раз на квартал». Отже, сьогодні ефективний менеджер стає ключовим чинником у підвищенні ефективності діяльності підприємства та зміцненні рівня його економічної бази [5].

Особливо гостро проблеми достовірності, оперативності та регулярності управлінської інформації встають перед великими підприємствами. Такі підприємства мають досить велику кількість дочірніх структур, територіально віддалених від головної компанії і які працюють відносно автономно. Збір і обробка даних по всіх таких структурах часто перетворюється на тривалу і малоефективну процедуру.

У цих умовах інформаційні системи – єдина можливість збирати, обробляти дані і надавати їх у вигляді, зручному для ухвалення управлінських рішень. Крім того, сучасні управлінські інформаційні системи дозволяють виконувати такі складні розрахунки, які просто неможливі при традиційних підходах (типовий приклад – коректування виробничого графіка з частотою кілька разів на день, що просто неможливе при використанні застарілих систем, тим більше за ручної обробки даних).

Досвід управління персоналом, що використовувався на радянських підприємствах, є недостатнім для сучасних вітчизняних підприємств. Якщо раніше, в умовах командно-адміністративної системи, низка завдань щодо управління персоналом розглядалася як другорядна, то при переході до ринкової економіки вони висунулися на перший план, і в їх рішенні зацікавлені всі підприємства.

Особливістю управління персоналом в умовах ринкової економіки при переході до ринку є зростаюча роль особи працівника. Ситуація, яка склалася на сьогодні в нашій країні, містить як великі можливості, так і великі загрози для кожної особи в плані стійкості її існування. Тобто зараз існує вкрай висока міра невизначеності в житті кожної людини. ***Отже, необхідно розробити новий підхід до управління персоналом на підприємстві.*** Цей підхід полягає в такому:

1. Створення більш досконалих служб управління персоналом. Адже роль кадрової служби в апараті управління безупинно росте. У період становлення ринкової економіки в Україні виникає необхідність в обґрунтованому підборі, організації навчання, підвищенні кваліфікації, правильній оцінці і вихованні кадрів підприємства. Особливо зростає роль кадрових служб щодо набору випускників технікумів, інститутів та університетів, які володіють сучасними знаннями з таких дисциплін, як маркетинг, менеджмент, ринкова стратегія, ціноутворення тощо. Крім цього, необхідно також систематично підвищувати кваліфікацію як працівників апарату управління, так і працівників, зайнятих оперативною діяльністю. Служба управління повинна виконувати такі функції:

– визначення потреби в кадрах, планування кадрового забезпечення і руху кадрів;

– організація підбору, розміщення і виховання персоналу;

– дослідження і аналіз ділових, професійних і особистих якостей працівників підприємства;

– організація діловодства в роботі з персоналом;

– оцінка й атестація персоналу підприємства;

– організація навчання і підвищення кваліфікації персоналу;

– формування кадрового резерву, підготовка керівних кадрів і управління просуванням службою;

– поліпшення умов роботи і вирішення соціальних питань;

– розвиток мотивації, кар'єри працівників.

На великих підприємствах виникає необхідність у створенні розгалуженої служби управління персоналом за різними напрямами діяльності в галузі людських ресурсів, що очолюється директором з персоналу або заступником генерального директора (рис. 1).

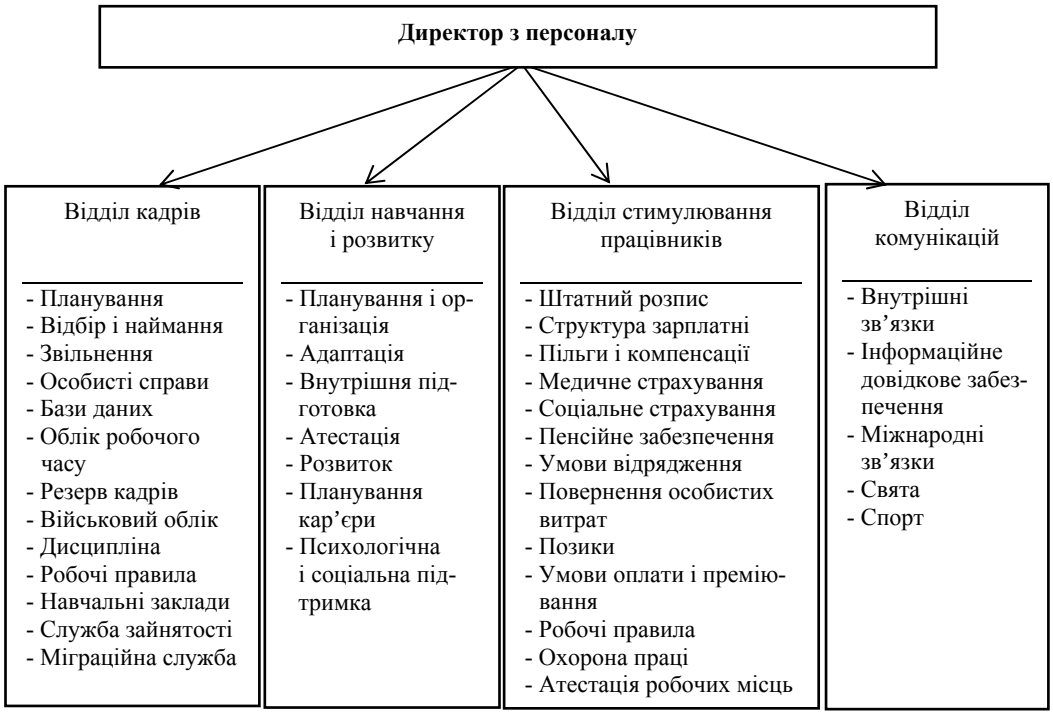


Рис. 1. Організаційна служба управління персоналом

2. Застосування нових технологій в управлінні персоналом. Сьогодні основним засобом скорочення витрат часу менеджерів з персоналу на виконання функцій щодо підбору, найму, звільненню, переміщенню працівників є автоматизація кадрової діяльності. Спеціальні кадрові програми з кожним роком все ширше упроваджуються в практику управління людськими ресурсами.

Програма для відділу кадрів повинна відповідати таким критеріям:

– використання загальної (з іншими застосуваннями) операційної системи;

– можливість установки мережевої версії і додаткових застосувань;

– можливості стиковки з іншими програмами.

3. Створення спільних цінностей, соціальних норм, установки поведінки, яка регламентує поведінку окремої особи. Праця в умовах сучасного виробництва поки що не стала найвищою соціальною цінністю для особистості. У низці випадків низьким є її соціальний престиж. Суспільство, намагаючись хоч якось підвищити соціальний статус праці, певним чином спрямовує психологію працівників, звертається до їхньої професійної честі, гордості, намагається використати їхню потребу в самовираження через працю. На багатьох підприємствах робітників залучають до участі в управлінні виробництвом, до роботи в гуртках підвищення якості продукції, удосконалення трудової діяльності тощо.

Тому перед суспільством постає невідкладне завдання: виховати в особистості сумлінне ставлення до праці, сформувати необхідні трудові навички, прищепити почуття високої відповідальності за якість праці.

На жаль, в економічно нестабільні періоди проблема розвитку персоналу іноді відходить на задній план, але саме в умовах кризи вдосконалення відповідної концепції створює передумови економічного зростання.

Сьогодні кожен працівник повинен не тільки мати відповідну освіту, але й постійно підвищувати свою кваліфікацію. Швидке старіння знань за умов сьогоднішнього стрімкого часу зумовлює необхідність їх постійного оновлення та періодичного звертання до навчання [1].

Саме тому на Заході великі компанії вкладають у навчання і розвиток персоналу від 1 до 5 % річного обігу, вважаючи при цьому, що вкладені гроші з надміром повертаються. У японських корпораціях у середньому на одного працівника припадає більше 100 годин навчання на рік. Як свідчить досвід Японії, безперервне навчання персоналу підвищує якість функціонування та конкурентоспроможність у 4 рази і виводить персонал японських компаній у категорію найбільш привабливого на ринку праці [4].

Розвиток персоналу означає:

– здатність співробітника усвідомити необхідність регулярного навчання, щоб відповідати вимогам, які постійно зростають;

– здатність колективу усвідомити необхідність командного або групового управління при активній участі всього персоналу, а не лише керівників;

– здатність організації усвідомити вирішальну роль кожного співробітника і необхідність розвитку його потенціалу.

Розвиток персоналу для кожного підприємства є істотним елементом виробничих інвестицій. За допомогою заохочення навчання підприємство відкриває своїм співробітникам можливість розвивати професійні навички, отже, створює осередок кваліфікованого персоналу і здійснює його випереджальну підготовку. Без розвитку співробітників не може бути успішного розвитку підприємства. Необхідно також відзначити, що об’єктом інвестицій у персонал стають саме співробітники, а не керівники підприємства. Причинами пріоритетних інвестицій у розвиток персоналу є:

– необхідність підвищення ділової активності кожного співробітника з метою виживання організації;

– збереження конкурентоспроможності підприємства неможливе без нових технологій, а навчання роботі з новою технікою неможливе без значних інвестицій у розвиток персоналу;

– заходи з розвитку персоналу забезпечують зростання продуктивності праці, отже, їх фінансування відповідає принципу економічної ефективності витрат.

Завданнями розвитку персоналу є:

1) підвищення кваліфікації з метою випуску нової продукції, підготовка і перепідготовка кадрів, навчання сучасним технологіям;

2) здатність до комунікації, роботи в групі;

3) усвідомлення значення зростаючої ролі трудової, технологічної, фінансової, виробничої робочої дисципліни в сенсі точного виконання дій, які забезпечують безпомилкову роботу верстата, установки, підрозділу чи підприємства;

4) формування відповідальності як системної якості співробітника;

5) самостійний розвиток персоналом своїх професійних навичок і знань.

На сьогодні день стратегія управління персоналом на підприємстві покликана зв'язати між собою численні аспекти управління персоналом, щоб краще стимулювати та оптимізувати їхній вплив на працівників, особливо на їхні трудові якості і кваліфікацію та створити через це єдину, відповідну для конкретної цільової групи комбінацію елементів політики управління персоналом. Якщо хоча б один елемент (наприклад, підбір персоналу або система оплати праці) виявиться невдалим, можна очікувати негараздів і у використанні інших інструментів. Таким чином, ізольоване, неузгоджене використання економічних інструментів управління персоналом може спричинити небажані наслідки. Іншими словами, принципи взаємозв'язку окремих елементів в їх «системній» комбінації ґрунтуються передусім на тому, що конкретні елементи сприймається працівниками як елементи єдиної системи управління персоналом організації.

Важливе місце на підприємстві займає структурування колективу за критеріями: вік, кваліфікація, стать. На основі цих критеріїв можна виявляти групи (сегменти) персоналу, що впливають на досягнення конкретних цілей політики управління персоналом. Так, наприклад, наявність на підприємстві великої кількості співробітників, які належать до вікової групи від 60 до 65 років, означає, що при умові стабільності замовлень необхідно залучати нову робочу силу і вводити тим самим у колектив молодих співробітників, які мають інші якості (наприклад, іншу кваліфікацію). Наявність на керівних постах співробітників, які належать до вікової групи від 34 до 44 років говорить про те, що для їх підростаючої зміни шлях до керівництва буде закритий на довгий час. ***Отже, керівникам підприємств необхідно поновлювати колектив молодими кадрами.***

Сьогодні, працюючи у важких економічних умовах, керівники підприємств часто нехтують системою стимулювання персоналу на якісну, досконалу, ініціативну роботу, вважають цю систему зайвою. Але, як свідчить досвід багатьох підприємств, через деякий час таке ставлення починає сприйматися як належне і перестає підтримувати ефективну та ініціативну роботу персоналу. У цій ситуації і виникає ***потреба у створенні системи стимулювання персоналу***, яка б заохочувала його та забезпечувала максимальні результати. Рівень матеріального стимулювання на українських підприємствах, як правило, нижчий, ніж на підприємствах Західної Європи та США, куди спрямовується потік високопрофесійних українських кадрів. У цих умовах необхідно керівнику підприємства звернути увагу також і на винагороди для працівників: соціальний пакет, медичну страховку, страхування життя за рахунок підприємства, систему участі у прибутках, гнучкий графік роботи, додаткові оплачувані вільні дні, пріоритети в отриманні нового обладнання, просування службою, додаткове навчання за рахунок підприємства [5].

Головне при виборі форм стимулювання – спиратися на думку самих працюючих та не обмежуватися стандартними формами, шукати нові, більш досконалі.

Система стимулювання на підприємствах повинна бути інтегрована з іншими аспектами управління персоналом, у першу чергу з системою планування та розвитку кар'єри. Саме кращі працівники, відзначені в різний спосіб, повинні бути найбільш ймовірними кандидатами на службове підвищення й повинні знати про таку мож-

ливість. Це може стати ще одним стимулом для вдосконалення роботи всього персоналу.

Морально-психологічний клімат також відіграє надзвичайно важливу роль у системі управління персоналом, адже психологічні чинники є домінуючими в системі ефективного функціонування персоналу.

Оплата праці в нашій країні є головним джерелом доходів працівників і підвищення їхнього життєвого рівня та основним важелем матеріального стимулювання зростання і підвищення ефективності виробництва.

Так, одним з основних принципів організації заробітної плати в сучасній економіці є принцип матеріальної зацікавленості працівника в результатах своєї праці.

Матеріальна зацікавленість – це усвідомлений людьми об'єктивний зв'язок між можливістю задовольняти потреби та необхідністю вирішення тих чи інших економічних завдань. Виявляється ця категорія в діяльності людини. Ступінь її прояву залежить від того, якою мірою впливають на людину стимули. Отже, стимулювання – це засіб приведення в дію інтересів, форма реалізації економічних відносин між людьми в процесі виробництва і розподілу матеріальних благ.

Для більш повного задоволення особистих та суспільних потреб, вирішення завдання підвищення ефективності виробництва підприємства співробітників потрібно поставити в такі умови, що будуть спонукати їх збільшувати темпи зростання обсягу продукції (послуг), прибутку, виконувати поставки за договорами, випускати високоефективну техніку, покращувати використання виробничих ресурсів. На підприємствах для матеріального стимулювання необхідно використовувати показники, які відображають кінцевий результат роботи колективу.

Конкретна відповідальність за загальне керівництво трудовими ресурсами на великих підприємствах покладена на професійно підготовлених працівників відділів кадрів. Для того, щоб такі фахівці могли активно сприяти реалізації цілей підприємства, їм потрібні не лише знання і компетенція в конкретній галузі, а й обізнаність з потребами керівників нижчої ланки. Одночасно, якщо керівники нижчої ланки не розуміють специфіки управління трудовими ресурсами, його механізму, можливостей і недоліків, то вони не можуть повною мірою скористатися послугами фахівців-кадровиків. ***Тому необхідно, щоб всі керівники знали і розуміли способи і методи управління людьми.***

Таким чином, управління персоналом – досить складний процес, який неможливий без відповідного знання про методи, принципи, стилі управління персоналом і без вироблення відповідної концепції управління.

Управління персоналом включає:

1. Планування ресурсів: розробка плану задоволення майбутніх потреб у людських ресурсах.

2. Набір персоналу: створення резерву потенційних кандидатів за всіма посадами.

3. Відбір: оцінка кандидатів на робочі місця і відбір кращих з резерву, створеного в ході набору.

4. Визначення заробітної плати і пільг: розробка структури заробітної плати і пільг з метою залучення, найму і збереження службовців.

5. Профорієнтація й адаптація: введення найнятих працівників в саме підприємство та його підрозділи, розвиток у працівників розуміння того, що чекає від них підприємство і яка праця отримує справедливу оцінку.

6. Навчання: розробка програм для формування трудових навичок, потрібних для ефективного виконання роботи.

7. Оцінка трудової діяльності: розробка методик оцінки трудової діяльності і доведення її до працівника.

8. Підвищення, пониження, переведення, звільнення: розробка методів переміщення працівників на посади з більшою або меншою відповідальністю, розвиток їхнього професійного досвіду шляхом переміщення на інші посади або ділянки роботи.

9. Підготовка керівних кадрів, управління просуванням службою: розробка програм, спрямованих на розвиток здібностей і підвищення ефективності праці керівних кадрів.

Таким чином, управління персоналом є основою будь-якої економічної системи, оскільки люди є найбільш коштовними з ресурсів країни і підприємства. Вміст управління персоналом визначається соціальними стосунками, обсягами виробництва, технологією та іншими чинниками. У масштабах економіки країни управління людськими ресурсами спрямоване переважно на регулювання зайнятості, умов оплати праці, забезпечення ділових взаємин між працедавцями й найманими працівниками, підвищення кваліфікації працездатного населення, розробку законодавства у сфері праці, зайнятості й соціальних стосунків.

Персонал підприємства в сучасних умовах – це та основа, на якій тільки і можна досягти ринкового успіху. Наявність грошей і матеріальних успіхів ще зовсім не гарантія, а лише передумова досягнення успіху. Надійним же фундаментом є його працівники, фахівці підприємства. Для зростання якості функціонування вітчизняних підприємств необхідно застосовувати нові ефективні методи управління, також удосконалювати в системі управління елементи планування, аналізу. Необхідно, щоб керівник підприємства завжди володів достовірною інформацією про стан справ і вмів приймати ефективні рішення, не обмежувався стандартними формами управління, а шукав нові, більш досконалі.

Отже, сьогодні управління персоналом посідає провідне місце в системі управління підприємством і вважається основним критерієм його економічного успіху. Тому в статті першочергова увага приділялася саме питанням покращання управління персоналом на вітчизняних підприємствах.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Антошкіна Л. І. Вища освіта в системі суспільних інтересів / Л. І. Антошкіна. – Донецьк: Юго-Восток, 2008. – С. 284.
2. Здрестова-Захаренкова С. В. Формирование системы управления предприятием / С. В. Здрестова-Захаренкова // Экономика и производство. – 2010. – № 3 – С. 33.
3. Петренко С. А. Комплексна оцінка діяльності персоналу – інструмент підвищення ефективності системи управління персоналом / С .А. Петренко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 2. – С. 85.
4. Репін Т. А. Підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом удосконалення професійного розвитку персоналу / Т. А. Репін // Вісник економічної науки України. – Донецьк, 2011. – № 1. – С. 48.
5. Степахно А. В. Кадрова стратегія як фактор економічної безпеки підприємства / А. В. Степахно // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 7. – С. 18.
6. Шпакович В. В. Підвищення ефективності системи управління підприємством у контексті розробки антикризових заходів / В. В. Шпакович // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 4. – С. 139.

Надійшла до редакції 18.09.2011

УДК 658. 62

Л. В. Соколова, А. С. Шалёпа
Харьковский национальный университет радиоэлектроники

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БРЕНДА

Рассмотрены актуальные вопросы моделирования, оценивания, конкурентоспособности бренда промышленного предприятия и методики оценки его конкурентоспособности. Постановка задачи приведена до уровня алгоритмизации и практической апробации.
Ключевые слова: бренд, характеристика, конкурентоспособность бренда, модель, схема алгоритма, циклограмма, шкала оценки.

Розглянуто актуальні питання щодо моделювання, оцінювання, конкурентоспроможності бренду промислового підприємства та методики оцінки його конкурентоспроможності. Постановку задачі доведено до рівня алгоритмизації та практичної апробації.
Ключові слова: бренд, характеристика, конкурентоспроможність бренду, модель, схема алгоритму, циклограма, шкала оцінки.

The article deals with current issues concerning the modeling and evaluation of industrial enterprise's brand competitiveness. Problem brought to the level of algorithm and practical testing.
Key words: Brand characteristics, the competitiveness of the brand, model, flow chart, cyclogram, the scale of assessment.

В процессе становления рыночных отношений отечественные предприятия работают в условиях быстрого развития, постоянных изменений рынков и усиливающейся конкуренции. В данных условиях большую роль имеет обеспечение жизнедеятельности украинских предприятий за счет достижения конкурентных преимуществ.

Современный рынок характеризует конкуренция между торговыми марками, товарными знаками и рекламными образами за место в сознании потребителей. Каждый год на рынке появляется большое количество новых товаров. Следовательно, предприятиям необходимо осваивать и применять передовые технологии и методы управления, одним из которых является брендинг. Конечно, руководством предприятий осуществляется ряд мероприятий по увеличению доли на рынке, связанных со снижением затрат в целях осуществления ценовой конкуренции. Многие специалисты все больше склоняются к выводу, что основным фактором успеха большинства предприятий является верность потребителей. Данное понятие не так давно появилось в нашей стране, но уже привлекло внимание многих учёных и практиков в сфере маркетинга. В современном мире условием существования товара на многих рынках является наличие бренда, а его фанатичное почитание становится высшей степенью приверженности потребителей, что само по себе является немаловажным фактором обеспечения конкурентоспособности предприятий [1].

По определению Филипа Котлера, «бренд – это название, термин, символ или дизайн (или комбинация этих понятий), что обозначают конкретный вид товара или услуги отдельно взятого производителя и что выделяют его среди товаров и услуг других производителей» [2]. Бренд – это уникальное имя, символ, дизайн или образ, который используется для идентификации конкретного товара или компании. Бренд является нематериальным активом, ценность которого в узнавании его потребителем и позитивных ассоциациях, связанных с ним [3].

Наличие бренда открывает для предприятия-товаропроизводителя большие возможности, а именно: быть конкурентоспособным за счет поддержания запланиро-

ванного объема продаж на конкретном рынке и реализации на нем долговременной программы по созданию и закреплению в сознании потребителей образа товара; обеспечивать увеличение прибыльности в результате расширения ассортимента товаров и знаний об их общих и уникальных качествах; отражать в рекламных материалах и кампаниях культуру страны, региона, города, где изготовлен товар, учитывать запросы потребителей, для которых он предназначен, а также особенности территории, где он продается; поддерживать запланированные объемы продаж товара предприятия на конкретном рынке; устанавливать более высокую стоимость на брендовый товар, поскольку успешный бренд подтверждает его высокое качество; уменьшать затраты на продвижение новой марки товара; учитывать запросы потребителей в рекламных кампаниях; способствовать идентификации товара и упрощать процесс логистики; облегчать процесс установления отношений между производителем и потребителем; обеспечивать дополнительную ценность для потребителей путем удовлетворения их психологических потребностей; развивать отрасли производства и экономики в целом; обеспечивать увеличение рыночной стоимости брендового капитала предприятия [4].

Эффективная брендовая политика промышленного предприятия обеспечивает рост стоимости его брендового капитала, то есть стоимости дополнительных денежных потоков, возникающих благодаря тому, что потребители знают бренд (торговую марку) предприятия, доверяют ему. Укрепление бренда требует инноваций и актуальности во всех аспектах маркетинговой программы, а также проведения постоянных маркетинговых исследований покупательских предпочтений, мотивов совершения покупок. «Раскрутка» бренда является дорогостоящим, трудоемким и долговременным процессом, базирующимся на применении системного подхода к брендингу. В реализации концепции бренда нужно быть последовательным, несмотря на любые изменения конъюнктуры рынка [5].

В результате анализа специальных литературных источников по теме исследования было установлено, что различают следующие уровни создания бренда: единственный (фирменный) бренд предприятия (один бренд для всех товаров); индивидуальные бренды (каждый товар имеет свой бренд); сочетание фирменных и индивидуальных брендов; группы брендов (один бренд для группы товаров) [6–8].

Основными особенностями высокого уровня конкурентоспособности бренда являются такие: бренд должен указывать на особенности и преимущества товара; бренд должен хорошо запоминаться, быть непохожим на другие и положительно восприниматься; он должен соответствовать образу предприятия или товара; он не может подвергаться любым правовым ограничениям.

Формализованная постановка задачи оценивания конкурентоспособности бренда заключается в следующем: выбор модели, позволяющей сформировать интегральный критерий оценки уровня конкурентоспособности бренда; выбор характеристик бренда для синтеза интегрального оценочного критерия; экспертная оценка значимости (веса) каждой выбранной характеристики; расчет численных значений показателей-характеристик бренда; расчет численных значений интегрального критерия (показателя) в динамике за ряд лет; установление шкалы оценок числовых значений интегрального показателя; оценка уровня конкурентоспособности бренда предприятия на основе применения специальной шкалы; анализ полученных результатов; планирование комплекса мероприятий, направленных на повышение уровня конкурентоспособности бренда предприятия (в случае необходимости). Регулярное проведение процедуры оценки уровня конкурентоспособности бренда будет способствовать снижению расходов на маркетинг, росту рыночной доли и до-

ходов предприятия, осуществлению эффективного управления производственно-сбытовой деятельностью промышленного предприятия в условиях нестабильной конкурентной среды.

Процесс оценивания конкурентоспособности бренда предприятия прежде всего требует выбора математической модели и соответствующего метода. Можно оценить конкурентоспособность бренда, используя дескриптивный (описательный) метод [9, с. 59]. Для этого необходимо провести процедуру оценки ответов на следующие вопросы: способен ли бренд «завоевать» большую долю рынка (сегмента) или канала распределения; способствует ли бренд установлению высоких цен, обеспечению высокой прибыли от продаж; удержит ли бренд свои позиции по показателям «доля рынка» и «прибыль» в будущем, а также в случае выхода на рынок конкурентных аналогов.

В результате изучения методов анализа было установлено, что применение количественных методов является наиболее предпочтительным в силу следующих причин: удобство их применения за счет использования официальных статистических данных предприятия или данных, полученных в результате проведения маркетинговых исследований; однозначность при интерпретации полученных результатов, каждый из которых представляет собой единый интегральный показатель, выступающий критерием оценки.

В данной работе на основе анализа существующих методов оценки уровня конкурентоспособности бренда предприятия в соответствии с классификацией, приведенной в работе [9, с. 65], была выбрана жестко детерминированная смешанная модель факторного анализа. Экономико-математическая модель оценки уровня конкурентоспособности бренда предприятия базируется на оценке интегрального показателя, который характеризует силу рыночной позиции бренда. С учетом рекомендаций [10, с. 21–27] предлагается следующий вид искомой модели:

$$P_{bj} = \sum_{i=1}^{m} r_{ij} \cdot \frac{O_{ij}}{O_{\max\ i}} \to 1, \qquad (1)$$

где P_{bj}– интегральная оценка рыночных позиций бренда j-го предприятия, j=(1, n);
n – количество оцениваемых предприятий;
O_{ij} – численная оценка i-ой характеристики бренда j-го предприятия, i=(1, m);
m – количество оцениваемых характеристик бренда j-го предприятия;
$O_{max\ i}$ – максимальное значение i-ой характеристики бренда предприятия на конкретном рынке;

r_{ij} – вес i-ой характеристики бренда j-го предприятия, $\sum_{i=1}^{m} r_{ij} = 1$.

При этом способе оценки характеристиками бренда являются:

– количество потребителей продукции данного бренда, чел. (Brand Expansion);

– количество товарных категорий, ед. (Brand Extension);

– стоимость бренда, ден. ед. (Brand Value);

– удельный вес объема продаж товара предприятия в соответствующей категории конкурирующих товаров, % (Brand Power);

– соответствие потребительских свойств товара потребностям и пожеланиям покупателей, % (Brand Relevance);

– часть аудитории, которая может вспомнить конкретный бренд данного предприятия, % (Brand Awareness).

В качестве исходной информации для решения задачи по оценке уровня конкурентоспособности бренда выступают следующие данные: численность потребителей товара, чел.; количество товарных категорий, шт.; стоимость бренда предприятия, грн.; удельный вес объема продаж товара предприятия в соответствующей категории товаров конкурентов, %; удовлетворенность потребностей потребителей, %; известность бренда предприятия, %.

В рамках поставленной задачи был разработан алгоритм решения и составлена соответствующая схема алгоритма (рис. 1), являющаяся по сути графическим представлением «…алгоритма решения задачи с помощью специальных символов, которые обозначают такие элементы, как операции, данные или технические средства» [11, с. 98].

Разработанный алгоритм был реализован на примере данных двух промышленных предприятий г. Харькова: ООО «НПФ «Электросервис» и ООО «ПТЦ «Электросервис» (конкурент). Следует отметить, что оценки таких характеристик, как Brand Expansion, Brand Extension и Brand Value, приведены по данным предприятий. С целью получения следующих двух оценок был проведен опрос потребителей – участников проводимой выставки-презентации предприятий.

Для оценки характеристики Brand Relevance потенциальным покупателям было предложено в письменной форме по 12-ти балльной шкале оценить соответствие продукции предприятия и его конкурента их потребностям и пожеланиям. Максимальной удовлетворенности покупателей соответствует 12 баллов (абсолютно устойчивая рыночная позиция бренда), полной неудовлетворенности – соответственно 0 баллов (абсолютное отсутствие рыночной позиции). Шкала оценки уровня конкурентоспособности бренда предприятия приведена в табл. 1.

Таблица 1. Шкала оценки уровня конкурентоспособности бренда предприятия

Значение	Характеристика рыночной позиции бренда
$P_{bj} = 0$	Абсолютное отсутствие позиции
$0 < P_{bj} < 0,25$	Критическая позиция
$0,25 \leq P_{bj} < 0,5$	Неустойчивая позиция
$0,5 \leq P_{bj} < 0,75$	Достаточно устойчивая позиция
$0,75 \leq P_{bj} < 1$	Нормально устойчивая позиция
$P_{bj} = 1$	Абсолютно устойчивая позиция

Для оценки характеристики Brand Awareness были опрошены посетители выставки, присутствовавшие на презентации, с целью определения той части посетителей, которая может вспомнить бренд предприятия и его конкурента. Весомость характеристик бренда определялась экспертами, в качестве которых выступили top-менеджеры предприятия.

С целью автоматизации процедуры решения данной задачи был проведен анализ рынка программных продуктов, в результате которого не было выявлено соответствующих программ для проведения вычислений конкурентоспособности бренда. В связи с этим была разработана новая программа с использованием языка Java и составлена соответствующая инструкция для пользователя программы.

Фактические значения характеристик бренда выбранного предприятия и его конкурента (предприятия-лидера), а также промежуточные и конечные результаты расчёта численных значений уровня конкурентоспособности бренда приведены в табл. 2. Анализ полученных результатов позволяет оценить фактический уровень конкурентоспособности бренда, численное значение которого для данного пред-

приятия равно 0,550, что в соответствие с принятой шкалой (табл. 2) свидетельствует о достаточно устойчивой рыночной позиции бренда предприятия.

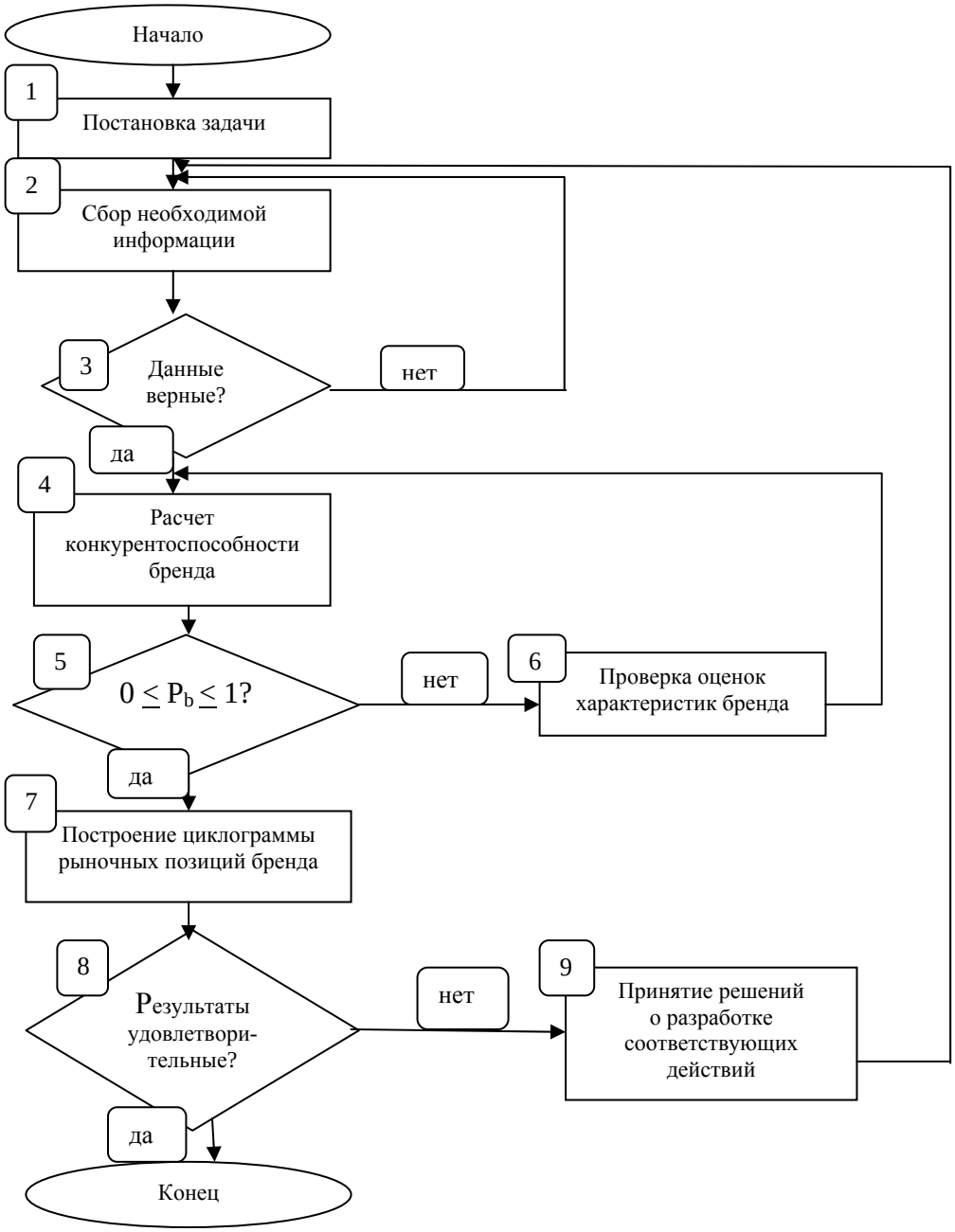


Рис. 1. Алгоритм решения задачи

С целью графической поддержки решения задачи, визуализации полученных результатов в соответствии с рекомендациями [10] целесообразно построить циклограмму рыночных позиций бренда, используя в качестве исходной информации полученные интегральные оценки характеристик бренда предприятия (табл. 2). Расчетная циклограмма рыночных позиций бренда предприятия приведена на рис. 2.

Таблица 2. Расчет уровня конкурентоспособности бренда

Характеристика бренда	Вес характеристики	Значение характеристики		Относительная оценка характеристики	Интегральная оценка характеристики
		предприятия	конкурента		
Brand Expansion	0,33	1650	2000	0,825	0,272
Brand Extension	0,22	8	24	0,333	0,073
Brand Value	0,08	3000	10000	0,300	0,024
Brand Power	0,03	67	88	0,761	0,023
Brand Relevance	0,28	6	12	0,500	0,140
Brand Awareness	0,06	25	82	0,305	0,018
Всего	1,00	-	-	-	0,550

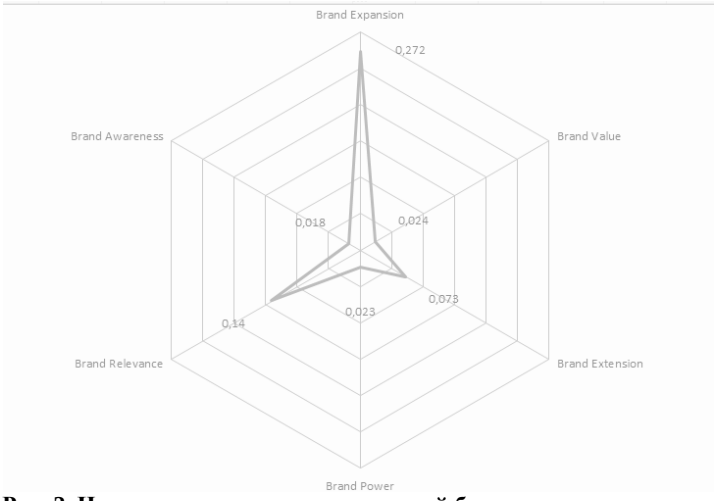


Рис. 2. Циклограмма рыночных позиций бренда предприятия

Внутреннее ранжирование характеристик бренда предприятия имеет следующий вид. Максимальное численное значение (0,272) соответствует характеристике Brand Expansion, удельный вес которой составляет 49,45 %. Это свидетельствует о сильной ее позиции среди прочих оцениваемых характеристик бренда предприятия. Для улучшения значения данной характеристики по сравнению с конкурентом возможно применение более широкого целевого сегмента потребителей – расширение бренда: расширение сегмента рынка, выход на новые категории потребителей, новые каналы дистрибуции. Такой подход при условии сильного авторитетного бренда позволит увеличить доходы и укрепить мощь бренда.

Характеристика Brand Relevance (0,140) определяет степень соответствия имиджа и характера бренда нуждам и желаниям покупателей. Удельный вес этой характеристики равен 25,46 %. Насколько бренд соответствует запросам целевой потребительской аудитории и насколько «чувственно» он реагирует на их изменение – все это существенным образом формирует его рыночные позиции и направление их стратегического развития.

Третье место (удельный вес – 13,28 %) принадлежит характеристике Brand Extension (0,073), для улучшения состояния которой надо расширить разнообразие товарных категорий. Данная характеристика бренда отвечает за его способность быть примененным за пределами того товарного ряда, к которому он применялся до сих пор. Расширение товарного ряда и предложение на рынке товаров других

категорий позволит получить дополнительные доходы, а также расширить сферу влияния бренда.

Оценка характеристики Brand Value (0,024) с удельным весом 4,36 % показывает, что целесообразно провести мероприятия по увеличению стоимости бренда. Оценка стоимости бренда в денежном выражении является одним из важных индикаторов его рыночных позиций, особенно при применении доходного метода его оценки. Повышение стоимости бренда свидетельствует о росте получаемых им доходов и об успешности рыночной деятельности предприятия.

Удельный вес характеристики Brand Power, интегральная оценка которого составила 0,023, равен 4,18 %. Эта составляющая бренда предприятия характеризует меру его способности доминировать в данной категории товаров. По удельному весу продаж марок товаров конкретного предприятия в общей совокупности конкурентных товаров данной категории на рынке можно судить о весомости его имиджа и способности доминировать в данной товарной категории.

Характеристика Brand Awareness имеет самое минимальное численное значение (0,018) и самый минимальный удельный вес – 3,27 %. Эта характеристика бренда, которая показывает степень его известности, является наиболее популярной и наиболее доступной с точки зрения использования методов получения и обработки информации. Степень известности бренда предприятия целесообразно принять во внимание при оценке его положения на рынке. Данный показатель свидетельствует о степени устойчивости имиджа бренда и восприятия его потребителями на товарном рынке.

Выводы и перспективы дальнейших научных разработок в данном направлении. С помощью анализа циклограммы можно выявлять слабые стороны бренда предприятия, определять «проблемные» места и намечать стратегические ориентиры укрепления и развития позиций бренда на рынке. Для этого необходимо вычислить площадь циклограммы для конкретного предприятия за ряд временных периодов и сопоставить полученные результаты в динамике. При этом рост численного значения показателя, характеризующего площадь циклограммы, будет свидетельствовать о возрастании степени устойчивости рыночных позиций бренда предприятия.

Библиографические ссылки и примечания

1. Иванова Е. В. Брендинг как современная технология усиления конкурентных преимуществ фирмы / Е. В. Иванова // Вестник Донбасской машиностроительной академии. – 2008. – № 3 (13). – С. 107–111.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
3. Дроздов А. В. Стратегическое планирование и управление торговыми марками на российском рынке / А. В. Дроздов. – Тамбов, 2003. – С. 36–38.
4. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер. – М.: Гребенникова, 2003. – 440 с.
5. Войчак А. В. Маркетинговые исследования: учеб. пособ. / А. В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2001. – 119 с.
6. Перерва П. Г. Управління інноваційною діяльністю: магістерський курс / П. Г. Перерва, М. І. Погорелова, С. А. Меховича, М. І. Ларки. – Х.: Апостроф, 2011. – 623 с.
7. Дойль П. Меркетинг-менеджмент и стратеги / П. Дойль. – СПб., 2003. – 544 с.
8. Мороз О. В. Теорія сучасного брендингу: монографія / О. В. Мороз, О. В. Пашенко. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2003. – 104 с.
9. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 432 с.
10. Махнуша С. М. Оценка рыночных позиций бренда и определение стратегических ориентиров / С. М. Махнуша // Маркетинг и менеджмент инноваций. – 2010. – № 1. – С. 21–27.
11. Математика и кибернетика в экономике: словарь-справочник. – М.: Экономика, 1975. – 700 с.

Надійшла до редакції 27.09.2011

УДК [005.52:005:334]:[005.41:330:4]

О. Л. Фрум
Одесская национальная академия пищевых технологий

МЕТОД ДИАГНОСТИКИ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены роль и место диагностики кризисного состояния в стратегическом управлении предприятием, исследованы основные методы диагностики состояний предприятия и обоснован выбор модели жизненного цикла предприятия в качестве метода диагностики кризисного состояния предприятия.
Ключевые слова: кризис, диагностика, банкротство, модель жизненного цикла предприятия, антикризисное управление.

Розглянуто роль і місце діагностики кризового стану в стратегічному управлінні підприємством, досліджено основні методи діагностики станів підприємства й обґрунтований вибір моделі життєвого циклу підприємства як метод діагностики кризового стану підприємства.
Ключові слова: криза, діагностика, банкрутство, модель життєвого циклу підприємства, антикризове управління.

The role and the place of crisis state diagnostics in enterprise's strategic management are considered in the article, the basic methods of enterprise's conditions diagnostics are investigated and the choice of life-cycle model of the enterprise as a method of the crisis state of the enterprise diagnosticsis grounded.
Key words: crisis, diagnostics, bankruptcy, life-cycle model of the enterprise, anti-recessionary management.

Достижение целей выживания и развития предприятия в долгосрочной перспективе – одна из наиболее сложных задач управления в условиях всеобщего экономического кризиса. В зависимости от целей этапов развития предприятия применяются различные стратегии. Для успешной реализации каждой из них важно своевременное распознавание кризисной ситуации. От качества информации о тенденциях организационного развития зависит эффективность принятия стратегических решений. В связи с этим в современных условиях особое значение приобретает диагностика кризисного состояния предприятия.

Преобладающий подход к управлению предприятием как антикризисному определяет применение соответствующих инструментов и методов выявления кризисов.

Особенностью рыночной экономики является как многочисленность факторов, оказывающих влияние на предприятие, так и динамизм их изменения. В этих условиях необходима способность к быстрой реакции на все изменения и возможность обеспечения максимального использования потенциала предприятия. Это даёт основание говорить о необходимости определения состояния предприятия в определённый момент времени под воздействием факторов внешней и внутренней среды.

В широком смысле диагностика – это процесс установления и изучения признаков, характеризующих состояние экономической системы, для предсказания возможных отклонений и предотвращения нарушений нормального режима их работы. Диагностика является своеобразным механизмом саморегулирования в системе, обеспечивающим обратную связь в контуре управления.

Диагностика – это процесс оценки деятельности предприятия или подразделения, направленный на раскрытие проблем и обозначение областей их возможного решения. Она включает в себя сбор необходимой информации об организационном функционировании, анализ этих данных и выводы для потенциальных изменений и улучшений. Эффективная диагностика предполагает выбор вмешательства, которое предусматривает систему мероприятий, удовлетворяющих необходимость предприятия в развитии. Главное правило диагностики – искать не недостатки, а ресурсы [1].

Диагностика – важный элемент управления, на ее основе разрабатываются управленческие решения. В процессе диагностики определяются проблемы предприятия и управления, причины возникновения этих проблем, меры по их решению. Диагностика представляет собой комплексное исследование, целью которого является измерение текущего состояния объекта и перспективное видение развития ситуации.

Задачами диагностики деятельности предприятия являются:

– идентификация реального состояния анализируемого объекта;

– исследование состава и свойств объекта, его сравнение с известными аналогами или базовыми характеристиками, нормативными величинами;

– выявление изменений в состоянии объекта в пространственно-временном разрезе;

– установление основных факторов, вызывающих изменения в состоянии объекта, учёт их влияния;

– прогноз основных тенденций.

Предметом диагностики деятельности предприятия является анализ производственных и экономических результатов, финансового состояния, результатов социального развития и использования трудовых ресурсов, состояния и использования основных фондов, затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), оценка эффективности.

Объектом диагностики деятельности предприятия является работа предприятия в целом и его структурных подразделений (цехов, бригад, участков), а субъектами могут выступать органы государственной власти, научно-исследовательские институты, фонды, центры, общественные организации, средства массовой информации, аналитические службы предприятий [2].

Наиболее широко диагностика применяется в антикризисном управлении, поэтому диагностика банкротства занимает особое место в классификации видов диагностики.

Ученые К. В. Балдин, О. Ф. Быстров, А. В. Рукосуев отождествляют систему антикризисного управления с системой диагностики банкротства. Мы не согласны с таким подходом. По мнению автора, понятие «управление» шире, чем понятие «диагностика», так как управление включает в себя реализацию принятых решений, а диагностика – лишь инструмент управления. Её основной задачей является подготовка принятия этих решений на основе полученной и обработанной информации.

Точная комплексная своевременная диагностика состояния предприятия – первый этап в разработке стратеги антикризисного управления деятельностью предприятия [3, с. 252].

По мнению, О. Ю. Дягель, К. О. Энгельгардт диагностика банкротства – это процесс исследования результатов деятельности организации в целях выявления количественного измерения и идентификации кризисных тенденций, провоцирующих формирование финансовой несостоятельности, а также причин их образования и целесообразных путей нивелирования. Причем банкротство понимается ими как один из возможных вариантов завершения кризисного состояния хозяйствующего субъекта, представленного процедурой его ликвидации [4].

По мнению исследователей, основной целью диагностики банкротства является раннее выявление признаков кризисного развития предприятия и предварительная оценка масштабов его кризисного состояния. Так, О. О. Шеремет определяет диагностику банкротства как вид финансового анализа, направленный в первую очередь на выявление как можно раньше различных сбоев и упущений в деятельности

предприятия, потенциально опасных с точки зрения вероятности банкротства [5, с. 9].

В дискуссии о целях диагностики интересно мнение З. А. Авдошиной, что диагностика кризисов в организации – это совокупность методов, направленных на выявление проблем, слабых и «узких» мест в системе управления, которые являются причинами неблагополучного финансового состояния и других негативных показателей деятельности. Диагностику можно понимать и как оценку деятельности компании с точки зрения получения общего управленческого эффекта, и как определение отклонений, существующих параметров системы от первоначально заданных, и как оценку функционирования организации в подвижной, изменяющейся внешней среде с целью предупреждения кризисов [6].

По своей сути такая диагностика является диагностикой изменений на предприятии, которая обнаруживает характерные особенности достижения эффективности управления предприятием и направления его совершенствования с учетом стадии жизненного цикла, выявляет перспективы и ключевые компетенции. Она даёт возможность формулировать цели, последовательное достижение которых позволит предприятию двигаться в желаемом направлении и ключевые задачи для достижения этих целей.

Диагностика банкротства является неотъемлемой составляющей антикризисного управления. В этом случае в большей степени рассматривается субъективный кризис, вызванный ошибками управления или природными явлениями. Но в связи с тем, что не каждый кризис приводит к банкротству, раннее выявление признаков кризисного развития должно осуществляться в процессе диагностики кризисного состояния и входить в круг задач стратегического управления (рис. 1).

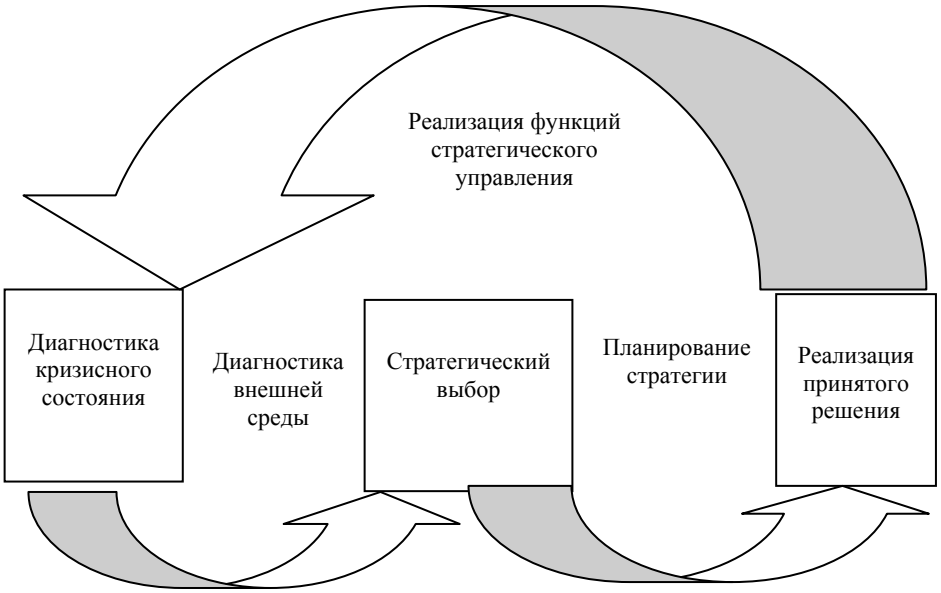


Рис. 1. Место диагностики кризисного состояния в системе стратегического управления

В широком смысле диагностика кризисного состояния предприятия представляет собой процесс выявления исходных условий развития предприятия для определения направления воздействия на систему, целью которого является формирование условий заданного поведения системы в будущем.

Диагностика кризисного состояния предприятия – это комплекс процедур, направленных на определение ключевых проблем реализации стратегии, выявление их источников и определение вариантов их решения в процессе функционирования и развития. В её рамках осуществляется оценка реализации стратегии и контроль над реализацией стратегий. Она является необходимым элементом системы стратегического управления, так как обеспечивает обратную связь между реализацией стратегий и целями хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ методов диагностики показывает, что при всём их разнообразии не учитываются специфика объекта диагностики, цели диагностики, не учтены особенности развития предприятий на разных этапах жизненного цикла, не разработаны рекомендации по комплексной оценке результатов анализа. Вместе с тем, диагностика функциональна, её результаты должны соответствовать её целям.

Внутриорганизационная стратегическая диагностика основана в первую очередь на анализе внутренней среды. В этом случае информация о состоянии внешней среды является второстепенной.

В связи с цикличностью возникновения кризисов процесс управления тоже имеет характер цикличности. Именно поэтому широкое применение в современном управлении нашла модель жизненного цикла организации. В целях исследования качества управления предприятием в условиях повышенного риска возникновения кризисов необходимо применение одного из наиболее распространённых методов диагностики состояния предприятия – модели жизненного цикла.

Кризисные явления в развитии предприятия тесно связаны с определённым характером этапов жизненного цикла. Иными словами, особенности каждого этапа развития отражаются и на характере кризиса развития.

В связи с цикличностью возникновения кризисов процесс управления предприятием во времени тоже имеет цикличный характер. Поэтому широкое применение в современном управлении нашла модель жизненного цикла предприятия.

Цикличность развития экономических систем вызывает необходимость более детального изучения этого явления в динамике.

Не смотря на уникальность каждого предприятия, весь период его существования можно разделить на основные этапы. Предприятия проходят в своём развитии определенные стадии жизненного цикла, которые отличаются друг от друга продолжительностью, целями и результатами.

Этапы развития и кризисы развития составляют жизненный цикл предприятия. Переход от одного этапа к другому связан с осуществлением изменений. Для того чтобы облегчить проведение изменений и переход от одного этапа к другому, необходимо знать особенности каждого этапа в этой последовательности.

Концепция жизненного цикла является одним из распространённых инструментов, используемых для описания процесса функционирования и развития любой экономической системы.

Её основное назначение – объяснение изменений, которые происходят на предприятии с течением времени. Изучение предприятия по модели его жизненного цикла позволяет определить специфические проблемы функционирования и развития на каждой стадии цикла.

Феномен ЖЦО представляет собой мощный инструмент, который обеспечивает понимание проблем, стоящих перед организациями, а также того, каким образом система управления организацией может перевести ее на каждую следующую стадию развития с минимальными потерями [7].

В процессе функционирования (жизнедеятельности) предприятия происходит

изменение его количественных и качественных характеристик. Модель жизненного цикла отражает динамику развития предприятия, его прохождение через потенциальные кризисы развития на всём протяжении от зарождения до спада в течение одного цикла. Иными словами она отражает этапы качественного изменения предприятия во времени. Это даёт возможность рассматривать понятие «цикл развития предприятия» как процесс последовательного прохождения фаз развития, каждая и которых заканчивается кризисом развития. Таким образом, кризисные ситуации возникают на всех стадиях жизненного цикла предприятия. Однако реализация процедур антикризисного управления начинается только на определенном этапе, который характеризуется резким спадом и неплатёжеспособностью предприятия.

Преодоление кризиса даёт возможность продолжить жизнедеятельность предприятия, обеспечить его возрождение на том же или более высоком уровне развития организации и эффективности. Нарушение цикличности (невыход из кризиса) обуславливает прекращение его деятельности. Наступление каждой следующей фазы жизненного цикла становится возможным только в результате преодоления кризиса, возникшего на предыдущей стадии.

На основе изучения предприятия по моделям его жизненного цикла можно увидеть, что существуют отчетливые этапы, через которые проходят предприятия в процессе своего развития. Не менее важным выводом является и то, что переходы от одного этапа к другому предсказуемы, а не случайны. Именно поэтому широко распространен подход к смене стадий жизненного цикла предприятия как к предсказуемым изменениям с определенной последовательностью состояний в течение времени. Однако в связи с неопределённостью среды функционирования предприятия можно утверждать, что предсказуемо только приближение изменений, а вот качество этих изменений зависит от условий, созданных менеджментом предприятия на предыдущих этапах развития.

Для управления функционированием и развитием недостаточно учитывать особенности одного этапа жизненного цикла, на котором находится исследуемое предприятие. В модели жизненного цикла отражается не только нынешнее состояние предприятия, но предшествующее и будущее. В связи с этим становится возможным определение закономерностей и тенденций его развития. Особенности каждого этапа развития отражаются и на характере кризиса развития.

Теория жизненного цикла основана на закономерной смене организационных характеристик, поэтому изучение состояния предприятия по моделям жизненного цикла является действенным инструментом для описания процессов развития. Жизненный цикл предприятия характеризует основные этапы его развития как социально-экономической системы.

«Определение стадии развития компании – дело непростое прежде всего потому, что число параметров, с помощью которых можно характеризовать эту стадию, весьма велико. Поэтому уже достаточно давно для реализации системного подхода к решению этого вопроса консультанты прибегают к моделям жизненного цикла организации как моделям, задающим ориентиры для определения требований к должному состоянию, логике функционирования или определению ориентиров развития организации» [8].

На основе выше сказанного в качестве метода диагностики кризисного состояния автор предлагает применение динамической модели внутренней среды предприятия, в которой учтены процессы перехода с одной стадии на другую через кризисы развития. В связи с этим нет необходимости применения в управлении предприятием всех известных методов диагностики и концепций жизненного цикла

различных объектов. Рассмотрены только вопросы, связанные с проведением диагностики кризисного состояния как одного из видов внутриорганизационной стратегической диагностики на основе модели жизненного цикла внутренней среды предприятия.

Таким образом, модель жизненного цикла является динамическим отражением развития предприятия. При этом на разных стадиях жизненного цикла предприятия возможны различные варианты его поведения. Теория жизненного цикла помогает определить цели развития предприятия на каждом этапе и разработать альтернативные стратегии развития. На основе этой модели осуществляется управление на долгосрочную перспективу. Основное назначение концепции – объяснение изменений, которые происходят на предприятии с течением времени.

Антикризисные меры могут и должны осуществляться не только при наступлении кризиса, но и на всех этапах жизненного цикла, так как каждой фазе могут соответствовать свои специфические антикризисные меры, целесообразно уточнить критерии разделения всего периода жизнедеятельности предприятия на фазы.

Библиографические ссылки и примечания

1. Некрасов С. И. Факторы организационного развития предприятий [Электронный ресурс] / С. И. Некрасов, Н. А. Некрасова, О. В. Бусыгин. – Академия Естествознания, 2009. – Режим доступа: http://www.rae.ru/monographs/59-2380
2. Диагностический метод исследования систем управления [Электронный ресурс] / Сайт «Библиотека менеджмента». – Режим доступа: http://www.managment.aaanet.ru/issys/18.php
3. Балдин К. В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень: учеб. пособ. / К. В. Балдин, О. Ф. Быстров, А. В. Рукосуев. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007. – 280 с.
4. Дягель О. Ю. Диагностика вероятности банкротства организаций: сущность, задачи и сравнительная характеристика методов [Электронный ресурс] / О. Ю. Дягель, К. О. Энгельгардт / Сайт «Финансовый анализ». – Режим доступа: http://www.1-fin.ru/?id=200
5. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / О. О. Шеремет. – К., 2005. – 196 с.
6. Авдошина Э. А. Антикризисное управление: сущность, диагностика, методики [Электронный ресурс] / Э. А. Авдошина / Сайт «Корпоративный менеджмент». – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/antirecessionary_managment.shtml?printversion
7. Игнацкая М. А. Лекции по курсу «Теория организации» (учебные материалы и лекции по курсу для системы дистанц. образования) [Электронный ресурс] / М. А. Игнацкая / Сайт Российского университета дружбы народов. – Режим доступа: http://www.humanities.edu.ru/db/msg/42670
8. Филонович С. Р. Использование моделей жизненного цикла организации в процессе организационной диагностики [Электронный ресурс] / С. Р. Филонович / Сайт Института социологии РАН. – Режим доступа: http://www.isras.ru/files/File/Socis/2005-4/filonovic.pdf

Надійшла до редакції 07.10.2011

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

УДК 005.931.1:005.591.452

Ж. В. Коева
Одесская национальная академия пищевых технологий

АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ И ОБЗОР МЕТОДОВ СОГЛАСОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ-УЧАСТНИКОВ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР

Представлен обзор существующих методов, моделей согласования экономических интересов участников интегрированных структур. Обоснована актуальность их усовершенствования.
Ключевые слова: методы, модели, согласование экономических интересов, предприятие, интегрированные структуры.

Подано огляд існуючих методів, моделей узгодження економічних інтересів учасників інтегрованих структур. Обґрунтовано актуальність їх удосконалення.
Ключові слова: методи, моделі, узгодження економічних інтересів, підприємства, інтегровані структури.

The review of the existing methods and models of the integrated structure participants' economic interests coordination is presented in the article. The actuality of their improvement is grounded.
Key words: methods, models, coordination of economic interests, enterprises, integrated structures.

Современная экономика Украины характеризуется активизацией интеграционных процессов. Тенденции интеграции хозяйствующих субъектов проявляются, во-первых, в корпоратизации экономики, а во-вторых, в концентрации производства и капитала. Эффективность таких трансформационных изменений зависит от своевременности и адекватности принимаемых управленческих решений. В связи с этим стали актуальны проблемы комплексного управления взаимодействиями участников, входящих в объединения предприятий, с учетом всех товарных и финансовых связей.

К основным этапам согласования взаимодействий относят: 1) разработку механизмов формирования цен внутри интегрированных структур, координации и управления финансовыми и товарными потоками; 2) создание механизмов распределения синергетического (дополнительного) эффекта взаимодействий внутри объединений предприятий.

Современный обширный опыт обобщен в виде теоретических основ интеграции и корпоратизации экономики в работах российских и украинских ученых С. Б. Авдашевой, А. Г. Гранберга, Д. С. Львова, Н. М. Розановой, О. С. Редькина, А. И. Бутенко, В. А. Евтушевского; принципы структурирования интегрированных комплексов представлены в работах Г. Б. Клейнера и И. А. Храбровой. Проблемы согласования финансово-товарных взаимодействий представлены в трудах математиков и экономистов: Ю. Ю. Гермейера, В. Н. Буркова, В. Д. Ногина, В. Д. Подиновского, Д. А. Новикова, И. И. Мазура, В. Д. Шапиро и др.

Целью работы является проведение критического обзора существующих методов и моделей согласования экономических интересов при взаимодействиях пред-

приятий в интегрированных структурах, которые рассматриваются как организационно-экономические системы.

К основным методам формирования механизмов управления в организационно-экономических системах исследуемого типа, модели которых должны соответствовать принципам комплексности, инвариантности к изменению роли участника и многомерности, относится системный анализ, экономико-математическое моделирование, методы многокритериальной оптимизации, методы теории игр и теории управления.

Структурно объединения предприятий как объект исследования близки к многосекторным моделям экономики. Ученый А. Г. Гранберг рассмотрел трехсекторную модель, в которой исследуется взаимодействие подсистем: материального сектора, производящего предметы труда (топливо, сырье и др.), фондосоздающей и потребительской, занимающейся изготовлением предметов потребления [1]. Анализ данной модели привел к выводу: максимальный эффект может быть достигнут в рамках балансов доходов и расходов.

Аналогичные подходы проявились при изучении агрегированной балансовой модели В. Леонтьева «затраты-выпуск», примененной российскими учеными к агрегированию межотраслевых балансов. Исследователь А. А. Шананин сформулировал функцию прибыли системы, в которой проявилась зависимость (баланс) эффектов отдельных отраслей при условии конкурентоспособности рынков производства и возможности определения материальных, финансовых и информационных потоков между отраслями [2].

Таким образом, основным при исследовании функционирования таких экономических объектов является метод построения балансов взаимодействий и формирования механизмов их оптимизации.

Интерес представляют исследования моделей структуры системы. В качестве типовых структур обычно выделяют следующие [3]: иерархическую (порождаемая декомпозицией общей цели организации на цели, подцели и т. д.), функциональную (декомпозиция производится на основании функций исследования, производства, маркетинга и т. д.), дивизиональную (декомпозиция по относительно независимым отделениям, каждое из которых может иметь ту или иную структуру), матричную (наложение «горизонтальной» ответственности руководителей проектов на функциональную структуру). Преимущества и недостатки различных организационных структур подробно исследуются в работах, посвященных специальным структурам управления организационно-экономическими системами [3–5].

В работах, посвященных задачам оптимизации иерархических структур [6–8], не достаточно учитывается характерная для участников систем целенаправленность поведения либо исследуется взаимодействие агентов с фиксированными ролями, находящихся на различных уровнях иерархии. Исключение составляют работы [9; 10], в которых исследовались теоретико-игровые модели многоуровневых иерархических систем с фиксированной структурой, а также было введено понятие сетевого взаимодействия, характерным признаком которого является потенциальная возможность каждого из участников системы выступать в роли центра или агента, или одновременно и в роли центра, и в роли агента (при взаимодействии с различными участниками).

Различие между этими «ролями» основано на том, что целенаправленное (активное) поведение в теории управления обычно описывается в рамках теоретико-игровых моделей. Качественное отличие иерархических игр [11] заключается в наличии упорядочения участников системы по последовательности выбора действий.

Обычно считается, что управляющий орган (центр в теории активных систем, первый игрок в теории иерархических игр, «principal»в теории контрактов) обладает правом первого хода, т. е. выбирает свою стратегию первым и сообщает ее другим участникам системы – управляемым субъектам (агентам, второму игроку). Участники, делающие первый ход, при этом интерпретируются как центры верхнего уровня иерархии (метацентры), участники, делающие второй ход, интерпретируются как центры промежуточного уровня (центры), а участники, выбирающие свои действия последними, – как управляемые субъекты. Действия метацентров могут зависеть от действий центров и агентов, действия центров – от действий агентов.

Одной из причин разделения функций управления (возникновения иерархий, изменения состава системы, распределения полномочий принятия решений и т. д.) в сложных проектах выступает необходимость и возможность повышения (как с точки зрения системы в целом, так и с точки зрения каждого из ее участников) эффективности взаимодействия агентов за счет снижения неопределенности относительно поведения друг друга [10; 11]. Основное требование к управлению этим классом систем заключается в том, что оно должно обеспечивать выполнение технологических ограничений. Это может достигаться, в частности, за счет того, что стимулирование агента должно побуждать его выбирать действия, обеспечивающие допустимость действий всех остальных агентов, которые приводят к требуемому результату их совместной деятельности.

Таким образом, рассматривались либо иерархические, либо неиерархические модели, однако возникающие на практике интегрированные структуры с входящими в них организациями могут быть представлены только на основе комплексного моделирования, учитывающего сетевой характер взаимодействий и открытый характер системы. Таким образом, рассматриваемому типу организационно-экономических систем наиболее присущ сетевой тип структуры, модель которой совмещает в себе как иерархическую модель построения в рамках вертикали, так и неиерархическую модель в рамках горизонтали.

На основе теоретико-игровых моделей исследовались [12] принципы планирования и стимулирования в многоуровневых организационно-экономических системах. Качественно новые (присущие многоуровневым системам по сравнению с двухуровневыми) эффекты отражают влияние на эффективность управления следующих факторов: экономический фактор – изменение финансовых, материальных и других ресурсов системы при изменении состава участников системы (управляемых субъектов, промежуточных управляющих органов и т. д.), обладающих собственными интересами; фактор неопределенности – изменение информированности участников системы о существенных внутренних и внешних параметрах функционирования; организационный фактор – изменение отношения власти; информационный фактор – изменение информационной нагрузки на участников системы. Сформулирован принцип рациональной централизации, в соответствии с которым рациональными являются такие структуры и механизмы управления организационной системой, для которых любое допустимое изменение централизации с учетом перечисленных факторов приводит к снижению эффективности управления.

Рассматривались вопросы [13] многокритериальной оптимизации вариантов диверсификации направлений корпоративного развития, в качестве критериев которого были выбраны объем инвестиций, планируемая прибыль, риск неполучения прибыли, оплата труда персонала. Анализ процесса диверсификации в координатах

«доходность-риск» осуществлялся путем статистического моделирования различных вариантов развития.

Механизмы корпоративного управления достаточно полно исследовались [14; 15] в следующих основных направлениях: распределение корпоративных заказов и ресурсов, корпоративное ценообразование, разработка корпоративной стратегии. Проблема разработки корпоративной стратегии сформулирована в общем виде как задача максимизации суммарного эффекта реализации всех корпоративных проектов при ограничениях на издержки подразделений корпорации. Формулировка проблемы распределения корпоративных заказов и обмена ресурсов предусматривает определение объемов продукции подразделений корпорации, обеспечивающих максимальную совокупную прибыль при фиксированных издержках подразделений. При различных оценках себестоимости выпуска подразделениями с учетом исследования достоверности сообщений на основе конкурсных механизмов распределения ресурсов, механизма обратных приоритетов и механизма внутренних цен была сформирована стратегия корпорации. Подчеркнуто, что принципу справедливого распределения эффекта наиболее удовлетворяет механизм обратных приоритетов, то есть преимущественного распределения заказов подразделениям, заявившим наименьшую себестоимость производства.

Наиболее типичная реализуемая на практике ситуация, в которой фигурируют механизмы управления, присущие системам, связана с организацией производственного процесса в цепочках технологически связанных предприятий с использованием различных вариантов обеспечения ресурсами (купли-продажи, "давальческих" и смешанных схем). Решались проблемы [16] построения оптимальной производственной цепочки с учетом факторов прибыли, продолжительности производственного цикла и риска. Описаны формальные механизмы схем обменных процессов в технологических цепочках корпораций, проведен сравнительный анализ механизмов обмена в подобных схемах, дана оценка их эффективности.

Механизмы функционирования горизонтально-интегрированных корпоративных структур исследовались [15; 16] применительно к проблематике распределения корпоративных (стратегических) заказов и финансирования программ развития предприятий корпорации. Проведено исследование различных механизмов распределения корпоративного заказа (конкурсные механизмы, механизмы с перераспределением прибыли, механизмы с гибкой внутренней ценой) и получены оценки эффективности по ряду критериев (оптимальность плана распределения для корпорации в целом, эффективность плана для корпоративного центра, степень манипулирования информацией и опасность образования коалиции предприятий).

Механизмы корпоративного ценообразования решают [15; 16] проблему выбора внутренних цен корпорации при определенном значении цены продажи конечного продукта (механизм цены последующей реализации) и при определенной сумме прибыли корпорации (затратный механизм); более высокие коэффициенты внутренней рентабельности позволяют реализовать первый механизм. Однако модели интегрированных структур должны иметь открытый характер, вследствие чего ценообразование не может быть осуществлено на основе механизмов формирования внутрикорпоративных цен.

Многокритериальный выбор в отличие от оптимизации функционирования организационно-экономических систем на основе одного критерия эффективности означает переход к принципиально иному классу задач. В процессе решения проблемы выделяются два этапа. Первым из них является объективный анализ проблемы, выявление и исследование наилучших по всем критериям вариантов функ-

ционирования систем. Второй этап – выбор наилучшего единственного решения с учетом многих критериев, переопределяет субъективные оценки.

Научная база теории оптимальных многокритериальных решений была разработана Дж. фон Нейманом и О. Моргенштерном в их широко известной книге «Теория игр и экономическое поведение». Дж. фон Нейман и О. Моргенштерн показали [17], что если предпочтения экономических субъектов по отношению к определенным результатам их деятельности удовлетворяют принципы рефлективности, связности, транзитивности и некоторые другие, то их поведение может рассматриваться как максимизация ожидаемой полезности. Развитием этого подхода является метод деревьев решений, в котором рассматриваемая проблема разбивается на подпроблемы, а те, в свою очередь, на другие подпроблемы и т. д., в каждой из которых фигурирует отдельный критерий полезности. Современную форму такого подхода представляет многокритериальная теория полезности [18], в рамках которой совокупная полезность определяется как взвешенная сумма (агрегированный критерий) полезностей отдельных агентов (частных полезностей): $U = \sum p_k U_k(x_k)$ при $\sum p_r = 1$, где p_k – весовые коэффициенты критериев ($0<p_i<1$); U_k (x_k) – функция полезности по k-му критерию; U – общая функция полезности.

Таким образом, теория полезности заключается в том, что многокритериальный выбор сводится к оценке результатов функционирования организационно-экономических систем по некоторому комплексному критерию (полезности); однако лишь в исключительных случаях для реально существующих многоагентных систем возможно определение такого критерия. Вторым недостатком такого подхода является отсутствие объективной информации о значимости частных критериев в организационно-экономических системах.

Второй подход к многокритериальному выбору управления в организационно-экономических системах выражается в исследовании множества Парето. К множеству Парето относятся [19] те варианты решений, над которыми не доминируют другие варианты с точки зрения всей совокупности критериев. Конечно, исключение из рассмотрения вариантов, не принадлежащих множеству Парето, не решает задачу многокритериального выбора, а только намечает варианты ее решения. Сама по себе проблема построения множества Парето, его анализа является задачей прикладной математики. Однако анализ множества Парето является лишь первым этапом на пути поиска решения, поскольку практически проблема управления организационно-экономическими системами заключается в выборе единственного варианта функционирования, причем на основе объективной информации. Таким образом, существующие методы многокритериального выбора недостаточно совершенны для практического решения сформулированных выше многокритериальных задач управления в организационно-экономических системах.

Рассмотренные методы и модели носят общий характер и не учитывают отраслевых и макроэкономических особенностей современного этапа развития экономики. В современных условиях остро стоит проблема управления взаимодействиями внутри межотраслевых интегрированных структур, решение которой должно способствовать повышению эффективности отрасли в целом. Это актуализирует необходимость научного подхода к проектированию интегрированных структур на мезоуровне, разработке моделей и механизмов взаимодействий внутри интегрированных структур с учетом отраслевой специфики, поставленных целей, выработанных стратегий, внешних и внутренних факторов, а также к определению системы

показателей, подтверждающих достижение поставленных целей и наличие синергетического эффекта.

Библиографические ссылки и примечания

1. Гранберг А. Г. Динамические модели народного хозяйства / А. Г. Гранберг. – М.: Экономика, 1985. – 240 с.
2. Шананин А. А. Агрегированное описание групп отраслей при помощи функции приведения разных конечных продуктов к однородному продукту / А. А. Шананин // Математическое моделирование. Процессы в сложных экономических и экологических системах. – М.: Наука, 1986. – 296 с.
3. Алекперов В. Ю. Вертикально интегрированные нефтяные компании России: методология формирования и реализации / В. Ю. Алекперов. – М.: АУТОПАН, 1996. – 291 с.
4. Глущенко В. В. Информационные и структурные модели организационно-административных систем / В. В. Глущенко. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 1997. – 154 с.
5. Мильнер Б. З. Теория организации: учебник / Б. З. Мильнер. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2002.– 480 с.
6. Воронин А. А. Оптимальные иерархические структуры / А. А. Воронин, С. П. Мишин. – М.: ИПУ РАН, 2003. – 298 с.
7. Айзерман М. А. Выбор вариантов (основы теории) / М. А. Айзерман, Ф. Т. Алескеров. – М.: Наука, 1990. – 207 с.
8. Задачи оптимизации иерархических структур / [В. Т. Дементьев, А. И. Ерзин, Р. М. Ларин и др.]; под ред. В.Т. Дементьева. – Новосибирск: Ин-т математики СО РАН, 1996. – 427 с.
9. Новиков Д. А. Механизмы функционирования организационных систем с распределенным контролем / Д. А. Новиков, А. В. Цветков. – М.: ИПУ РАН, 2001. – 269 с.
10. Бурков В. Н. Механизмы взаимодействия в сетевых структурах / В. Н. Бурков, Д. А. Новиков. – Липецк: Изд-во ЛГТУ, 2002.
11. Губко М. В. Теория игр в управлении организационными системами / М. В. Губко, Д. А. Новиков. – М.: Синтез, 2002. – 245 с.
12. Новиков Д. А. Механизмы функционирования многоуровневых организационных систем / Д. А. Новиков. – М.: Фонд «Проблемы управления», 1999. – 219 с.
13. Оптимизационные модели распределения инвестиций на предприятии по видам деятельности / [Баркалов С. А., Бакунец О. Н., Гуреева И. В. и др.]; под ред. В. Н. Колпачева. – М.: ИПУ РАН, 2002. – 342 с.
14. Балашов В. Г. Технологии повышения финансового результата предприятий и корпораций / В. Г. Балашов, В. А. Ириков. – М.: ПРИОР, 2002. – 198 с.
15. Механизмы корпоративного управления / [Бурков В. Н., Агеев И. А., Баранчикова Е. А. и др.]; под ред. В. Н. Буркова. – М.: ИПУ РАН, 2004. – 305 с.
16. Оптимизация обменных производственных схем в условиях нестабильной экономики / [Бурков В. Н., Багатурова О. С., Иванова С. И. и др.]; под ред. В. Н. Буркова. – М.: ИПУ РАН, 1996. – 283 с.
17. Нейман Дж. Теория игр и экономическое поведение / Дж. Нейман, О. Моргенштерн; пер с англ. Н. В. Зайцева. – М.: Наука, 1970. – 708 с.
18. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Кернс; пер. С англ. П. Р. Самохинов. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.
19. Подиновский В. В. Парето-оптимальные решения многокритериальных задач / В. В. Подиновский, В. Д. Ногин. – М.: Наука, 1982. – 256 с.

Надійшла до редакції 14.10.2011

УДК 330.33:[338.242.4:339.9]

Е. В. Лисеный
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

МЕХАНИЗМ ВЛИЯНИЯ ЦИКЛОВ, ВОЛН И ФАЗ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА

Рассмотрен механизм влияния циклов, волн и фаз процесса глобализации на экономические функции государства, который проявляется через циклическую модификацию экономических стратегий государств.
Ключевые слова: экономические функции государства, экономические стратегии государства, глобализация.

Розглянуто механізм впливу циклів, хвиль і фаз процесу глобалізації на економічні функції держави, який проявляється через циклічну модифікацію економічних стратегій держав.
Ключові слова: економічні функції держави, економічні стратегії держави, глобалізація.

The article shows how the mechanism of the cycles, waves and phases of globalization influences on the economic functions of the state, which manifests itself through the cyclic modification of economic strategies of the states.
Keywords: economic functions of the state, economic strategies of the state, globalization.

В условиях процесса глобализации происходят постоянные трансформации в экономических системах национальных государств. Данные трансформации распространяются практически на все сферы государственной системы, в том числе и непосредственно на экономические функции, которые осуществляет государство. Процесс глобализации на базе определенных механизмов приводит к модификации экономических функций. Более того трансформация экономических функций государства под влиянием процесса глобализации приводит к изменению других элементов экономической системы. В частности вместе с экономическими функциями государства трансформируются и экономические стратегии, что приводит к изменению деятельности государства и его целенаправленного развития.

Исследованием процесса глобализации и изучением его влияния на экономические системы национальных государств занимаются такие ученые-экономисты как А. Филиппенко, Э. Азроянц, Ю. Яковец, В. Загашвили, В. Пантин и другие, которые исследуют процесс глобализации, его влияние на экономическое развитие национальных государств, а так же характерные особенности различных этапов глобализации. Другие ученые А. Гальчинский, Ю. Гончаров, Ю. Петин, О. Сальник исследуют трансформационные изменения, происходящие в экономике под влиянием интеграционных процессов глобализации. Исследованием экономических функций государства занимаются такие современные ученые экономисты как В. Геец, И. Малый, И. Алексеенко, А. Соколовская и др.

Целью статьи является раскрытие основных направлений влияния циклов, волн и фаз процесса глобализации на экономические функции государства и связанной с ними модификации экономических стратегий государств в условиях процесса глобализации.

Рассмотрение механизма влияния глобализации на экономические функции государства необходимо начать с двух основных подходов относительно процесса глобализации. Согласно первому подходу процесс глобализации существовал всегда и только в зависимости от исторических составляющих приобретал определенные формы и развивался поэтапно. Согласно второму подходу процесс глобализации возник недавно и проявляется как возникновение его особых характерных черт, которые ранее не были известны обществу. В данном случае существуют тео-

рии, согласно которым глобализация возникла в период великих географических открытий, либо же теории, согласно которым процесс глобализации начинается только с конца XX ст. и т. д. [1, с. 20–21].

Однако структура периодизации процесса глобализации в данных подходах имеет определенное сходство и во многих аспектах совпадает. Это говорит о том, что независимо от того, существовала ли глобализация всегда, либо же она началась строго в определенный период времени, мы можем утверждать, что процесс глобализации развивается на базе определенных сходных причинно-следственных связях, функционирование которых наблюдалось на протяжении всего существования человеческого общества. Процесс глобализации на современном этапе протекает на основе стабильно-повторяющихся циклов развития человеческого общества. Из этого заключения мы можем выделить определенный механизм влияния глобализации на экономические функции государства, а именно механизм процесса циклической модификации экономических функций, применяемых государством в зависимости от их актуальности в условиях протекающего этапа процесса глобализации, формирующегося на базе стабильно-повторяющихся циклов развития человеческого общества. Рассмотрим данный механизм подробнее.

Процесс глобализации протекает по определенным эволюционным циклам исторического развития, которые имеют тождественные параметры и характеристики, однако отличаются друг от друга по состоянию развития экономической, социальной и других систем общества. Другими словами с каждым последующим циклом международная экономическая система становится все более обширной, всеобщей и связанной внутри. Каждый такой цикл включает в себя две примерно равных по продолжительности волны: волну дифференциации и волну интеграции. Каждая из волн, в свою очередь, включает в себя определенное количество фаз (этапов). В. И. Пантин в данном случае выделяет по три фазы в каждой волне дифференциации – интеграции процесса глобализации. В данном случае В. И. Пантин определяет «циклы» как совокупность явлений или процессов, составляющих кругооборот в течение определенного промежутка времени, «волны» – колебательные движения в физической или социальной среде и распространение этих волн в пространстве, «фазы» – определенный момент развития какого-либо процесса [2, с. 7-9].

Исходя из этого, мы можем говорить о механизме влияния глобализации как о процессе модификации и трансформации экономических функций государства при переходе от одной фазы, волны, цикла процесса глобализации к последующей. Даже если рассматривать глобализацию как характерную особенность современного этапа развития мировой экономической системы, то процесс глобализации будет проходить на базе циклов исторического развития, а значит, будет подчинен законам и механизмам их функционирования, дополняя данный этап своими определенными характерными особенностями. Рассмотрим характеристику каждого этапа подробнее в системе циклов дифференциации – интеграции в табл. 1.

На основании построенной нами таблицы можно сформулировать спектр актуальных функций государства на различных этапах процесса глобализации и показать на данном примере механизм процесса циклической модификации и трансформации применения государством определенных экономических функций в зависимости от их актуальности в условиях протекающего этапа процесса глобализации. Для этого разделим государства на два типа. К первому относятся высокоразвитые государства, т. е. те государства, которые играют лидирующую роль на мировой экономической и политической арене, государства-лидеры и государства-гегемоны.

На всех этапах процесса глобализации такие государства присутствовали и выполняли свои экономические функции и задачи. Ко второму типу относятся развивающиеся государства, т. е. те государства, которые не играют лидирующую роль на мировой экономической и политической арене, вновь сформированные государства и государства со слабым экономическим уровнем развития.

Таблица 1. Характеристика этапов процесса глобализации в системе циклов дифференциации – интеграции

Волны и фазы		**Характерные особенности**
Волна дифференциации		– характеризуется процессами децентрализации и образованием периферийных центров развития международной системы; – происходит географическое и этническое расширение международной системы; – происходит зарождение и развитие новых форм социально-политической организации, нового способа производства в локальных масштабах [2, с. 50–58]
фазы дифференциации	I фаза (150–200 лет)	доминирование государства-гегемона, которое возникало во время волны интеграции предыдущего этапа глобализации и в завершении сопровождается крушением или полным исчезновением данного государства в следствие нарастания полицентричности, сопровождающейся возникновением геоэкономической и геополитической революции [2, с. 235]
	II фаза (200 лет)	протекание процессов геоэкономических и геополитических революций, которые вызывают трансформацию экономико-политической карты мира [2, с. 236]
	III фаза (100–150 лет)	окончание геоэкономических и геополитических революций, а также зарождение нового государства-гегемона. Для этого периода характерным является более спокойное развитие [2, с. 238]
Волна интеграции		– характеризуется процессами централизации и повышения единства и связности международной системы. В частности во время этой волны происходит образование стабильных мировых империй и «универсальных государств»; – повышается внутренняя связность международный системы; – происходит всеобщее распространение новых форм социально-политической организации, нового способа производства в глобальных масштабах и оканчивается своим исчерпанием и деградацией. Данное распространение является двигателем в образовании и развитии великих империй и универсальных государств, тогда как исчерпание возможностей развития данных форм вызывает глубокий социально-экономический кризис, который приводит к разрушению империй и универсальных государств [2, с. 50-59]; – возникают новые факторы всеобщего объедения (торговые пути, транспортные и информационные сети и т. д.) [2, с. 243]
фазы интеграции	I (100–200 лет)	доминирование мировой империи или ряда империй [2, с. 241]
	II (100–150 лет)	появление нового государства-гегемона, а также возникновение глобальных союзов. Новое государство-гегемон, как правило, основывается и опирается на линии развития предшествовавшего ему государства-гегемона по экономической и политической интеграции и создания глобальных союзов [2, с. 242]
	III (200 лет)	протекание постепенного кризисного нисходящего развития государства-гегемона. В это время происходит нарастание внутреннего кризиса в данном государстве и постепенная утрата силы его доминирования [2, с. 241–243]

Такое разделение на два типа вызвано тем, что данные типы государства на одном и том же этапе процесса глобализации могут иметь различные задачи и экономические функции, выполняя тем самым различную роль в системе мирового экономического пространства.

Анализ и описание экономических функций государства начнем с волны дифференциации. Основной характерной особенностью данной волны является то, что в рамках волны дифференциации происходит зарождение и развитие новых форм социально-политической организации, нового способа производства в локальных масштабах совместно с процессами децентрализации и образованием периферийных центров развития международной системы. В этой связи для первого типа государств, высокоразвитых и удерживающих мировое экономическое и политическое лидерство, основной задачей будет трансформация и модификация своей экономической системы и системы своих экономических институтов с целью более гибкого перехода к новым формирующимся условиям социально-политической организации и нового способа производства. Государство в условиях данной волны должно в наибольшей степени активизировать тот состав экономических функций, которые будут наиболее эффективно способствовать зарождению и развитию новых форм социально-политической организации и нового способа производства. В данном случае можно говорить об актуализации таких экономических функций, которые будут наиболее эффективно способствовать внедрению нового способа производства в экономическую систему государства.

В связи с этим можно говорить о процессе модификации определенной совокупности экономических функций государства под влиянием механизма трансформационных изменений в структуре построения социально-политической организации государства по причине неэффективности и неспособности функционирования старого способа производства.

Процесс децентрализации, характерный для волны дифференциации, также будет оказывать свое влияние на экономические функции высокоразвитого государства. В частности для высокоразвитого государства процесс децентрализации является весьма опасным и угрожающим. Процесс децентрализации сопровождается образованием периферийных центров развития международной экономической системы, которые для лидирующего государства представляют прямую конкурирующую угрозу. Более того, экономические системы в данных периферийных центрах в силу своего недавнего возникновения носят, как правило, гибкий характер, способный изначально приспособиться к новому витку развития и формирования нового способа производства в локальных масштабах. Эта способность дает им возможность быстрого экономического, политического и социального развития и становление реальной конкуренции ранее существовавшему государству-лидеру на глобальном уровне. В связи с этим у высокоразвитого государства возрастает актуальность исполнения такой экономической функции, как защита и повышение конкурентоспособности своей экономической системы на международном уровне. Более того, данная функция в связи с характером своей модификации и трансформации может реализовываться двумя путями.

Первый путь – это глобальное экономическое, а так же в отдельных случаях возможно даже и военное, противостояние новому периферийному центру мирового развития. Такая стратегия реализации данной функции изначально подвержена неудаче в силу ряда причин. Во-первых, такое противостояние становится менее возможным потому, что экономическая конкурентоспособность государства-гегемона на данном этапе будет заметно уменьшаться по мере уменьшения эффектив-

ности прежнего способа производства, на котором построена вся экономическая система данного государства, и все большего возрастания экономической конкурентоспособности экономических систем новых периферийных центров мирового развития, основанных на новом способе производства. Во-вторых, такое экономическое противостояние изначально неэффективно в силу того, что определенные процессы волны дифференциации так или иначе будут постоянно формировать новые периферийные центры мирового развития, противостояние с которыми в итоге исчерпает базу экономических ресурсов государства-лидера.

Второй путь реализации функции защиты и повышения конкурентоспособности своей экономической системы на международном уровне – это глобальное экономическое сотрудничество с возникающими новыми периферийными центрами мирового развития. В данном случае эффективность реализации данной функции непосредственно связана со способностью быстрого и качественного внедрения нового способа производства в экономическую систему государства, т. е. со способностью высокоразвитого государства к качественной и быстрой трансформации своей экономической системы. Придерживаясь данной стратегии, высокоразвитое государство сможет наиболее быстро и эффективно преодолеть внутренний кризис, складывающийся на данном этапе под воздействием формирующегося внутреннего противоречия в экономической системе государства.

На второй тип государств, т. е. государств со слабым уровнем экономического развития (развивающихся государств), так же будут влиять трансформационные процессы волны дифференциации. Разница в этом случае будет только в том, что для этих государств как раз и открывается возможность стать участниками или даже непосредственно периферийными центрами мирового развития. Основой процесса модификации в данном случае для развивающихся государств также будет актуализация экономических функций, способствующих быстрому и эффективному внедрению нового способа производства в экономическую систему государства. Однако в отличие от развитых государств развивающиеся государства главный упор должны делать на функцию обеспечения и организации стабильного экономического роста национальной экономики на базе развивающегося нового способа производства. Такая экономическая стратегия позволит развивающимся государствам на фоне внутреннего кризиса экономических систем развитых государств сделать большой рывок в экономическом развитии и возможно даже занять место государства-лидера. В данном случае можно сказать, что актуальными становятся те экономические функции государства, реализация которых способна сформировать более жесткую и агрессивную экономическую стратегию государства, которая позволит слаборазвитому государству достичь высокого экономического развития и благосостояния.

На этапе волны интеграции процесс модификации и трансформации экономических функций государства приобретает совершенно иной характер. Основной характерной особенностью данной волны является то, что в рамках волны интеграции происходит распространение новых форм социально-политической организации, нового способа производства в глобальных масштабах, а также его исчерпание и деградация вместе с окончанием данного цикла глобализации. Вместе с этим протекают характерные процессы централизации и повышения единства и внутренней связности международной экономической системы, возникают новые факторы всеобщего объединения. В этой связи для высокоразвитых государств основной задачей будет воспроизводство и расширение своей экономической системы и системы своих экономических институтов на потоке распространяющегося способа

производства. Государство в условиях данной волны должно в наибольшей степени активизировать тот состав экономических функций, которые будут наиболее эффективно способствовать стабильному функционированию и развитию укоренившихся форм социально-политической организации и способа производства. Другими словами, речь идет о том, что на этапе волны интеграции экономически развитое государство должно в первую очередь обеспечить себе стабильное функционирование своей экономической системы и максимально эффективно использовать развившуюся форму соответствующего способа производства для дальнейшего развития своей экономики.

Характерный для волны интеграции процесс централизации и повышения единства и связности международной системы также будет оказывать влияние на экономические функции высокоразвитого государства. Данное влияние будет строиться на механизме межгосударственной конкуренции. Но в отличие от волны дифференциации, во время которой слаборазвитые страны могли получить большой толчок в своем экономическом развитии за счет опережения в процессе внедрения и эффективного применения основ вновь возникшего способа производства, на волне интеграции слаборазвитые страны должны использовать более гибкую экономическую политику, которая предполагает процесс централизации и создания международных союзов с целью более эффективного экономического развития. В данном случае речь идет о том, что высокоразвитые страны должны активизировать тот состав экономических функций, которые в наибольшей степени позволят выработать жесткую экономическую стратегию, необходимую для стойкого поддержания и дальнейшего развития своей экономической системы. Такая позиция жесткой экономической стратегии направлена прежде всего на укрепление способности противостоять влиянию возрастающих на волне интеграции процессов централизации, воздействие которых на высокоразвитое государство может быть весьма негативным. Самую большую опасность для высокоразвитых стран, и в частности для государств-лидеров, представляет процесс централизации слаборазвитых государств. Это вызвано прежде всего тем, что процесс централизации, интеграции и глобального объединия слаборазвитых государств в конечном итоге может составить серьезную конкурирующую силу на мировом экономическом рынке, вследствие чего лидирующее государство может утратить свое лидерство, передав его сформировавшимся глобальным союзам.

Что же касается развивающихся стран, то активизация их экономических функций должна быть направлена на противоположную, более гибкую экономическую стратегию. Такая необходимость вызвана прежде всего процессами протекающей интеграции и централизации, правильное использование которых позволит развивающемуся государству получить возможность дополнительного экономического развития. В частности здесь будет работать принцип повышения экономической конкурентоспособности государства по методу межгосударственной экономической кооперации, основанной на равноправном сотрудничестве в рамках складывающихся межгосударственных союзов. Естественно, что на данной волне интеграции процесса глобализации для развивающихся государств также актуализируются те экономические функции, которые будут способствовать глобальному распространению возникшего на данном этапе способа производства и эффективному его применению в построении экономической системы развивающегося государства.

В силу вышесказанного, необходимо остановиться еще на одном важном аспекте – относительной жесткости и гибкости экономической политики государства и использованных для ее проведения экономических функциях. В данном случае

совокупность повторяющихся и имеющих определенную направленность действий государства в сфере экономики будут образовывать его экономические функции на определенном этапе. Совокупность этих экономических функций, а также особый характер их реализации формируют определенную направленность в экономической стратегии, т. е. определенный экономический курс, который будет придерживаться государство. Таким образом, можем разделить экономические функции государства на функции, реализация которых будет приводить к жесткому экономическому курсу, и экономические функции государства, реализация которых будет приводить к гибкому экономическому курсу.

Экономическую стратегию государства на определенном этапе процесса глобализации можно определить как реализацию им определенных действий и функций в сфере экономики, которые в своей совокупности определяют конкретное направление в поведении и взаимодействии с другими субъектами глобальной экономической системы.

Так, Ю. В. Гончаров в отношении экономических стратегий государств пишет следующее: *«Стратегия государств относительно создания той или иной системы глобального управления будет лежать в диапазоне между двумя крайними подходами: отстранения от системы глобального управления как угрозы национальной безопасности до активного встраивания ее в процессы и попытки занять достойное место среди сильных партнеров»* [3, с. 63].

Подобные экономические стратегии государства в условиях глобализации на современном этапе рассматривает И. А. Евлакова в своей диссертационной работе по теме «Глобализация как фактор модификации стратегий экономического развития стран центрально-восточной Европы». Она выделяет две основные экономические стратегии государства: стратегию форсированной интеграции к мировому хозяйству и стратегию максимального использования внутренних ресурсов и внутреннего потенциала государства. Стратегия форсированной интеграции предполагает диверсификационный характер привлечения иностранных инвестиций и технологий. Стратегия максимального использования внутренних ресурсов и внутреннего потенциала государства предполагает ускоренное развитие отечественных структурообразующих отраслей и поддержание национальной экономики [4, с. 4].

Исходя из вышесказанного, относительную жесткость и гибкость экономической стратегии государства в условиях глобализации мы будем определять следующим образом.

Жесткая экономическая стратегия прежде всего сосредоточена на развитии национальной экономической системы государства, сохранении ее целостности и стабильности функционирования, поддержании национальных экономических субъектов и отраслей, в основном опираясь на собственные экономические и другие ресурсы, без особого взаимодействия с другими государствами глобальной экономической системы.

Помимо этого, есть еще один важный аспект, касающийся жесткой экономической стратегии относительно экономических функций государства. Данный аспект заключается в том, что при жесткой направленности экономической стратегии в условиях глобализации государство придерживается основной позиции относительно экономических функций, которая заключается в их сохранении и реализации, по большей мере, силами самого государственного института. В данном случае всевозможные виды делегирования определенных экономических функций другим экономическим структурам становятся неприемлемыми для государства, так как государственный институт движется по пути полной и самостоятельной

реализации данных экономических функций без стороннего вмешательства со стороны вышестоящих и нижестоящих экономических структур в лице международных организаций и органов местного самоуправления.

Гибкая экономическая стратегия сосредоточена на повышении конкурентоспособности экономической системы государства, опираясь на тесное взаимодействие с другими государствами глобальной экономической системы и поиск эффективных условий межгосударственного сотрудничества.

При гибкой направленности экономической стратегии государства в условиях глобализации возможны все виды делегирования определенных экономических функций другим вышестоящим и нижестоящим экономическим структурам в лице международных организаций и органов местных самоуправлений. Основной позицией государства относительно экономических функций становится стратегия участия в выгодных международных экономическо-партнерских отношениях в обмен на частичную потерю государством права на реализацию определенных экономических функций.

Таким образом, жесткая экономическая стратегия государства в условиях глобализации – это стратегия жесткого удержания экономических функций и сохранения государственного суверенитета. Гибкая экономическая стратегия государства в условиях глобализации – это стратегия гибкого приспособления и адаптации государства к внешнеэкономическим условиям и международным организациям с возможным делегированием своих экономических функций с целью собственного экономического развития в данных условиях.

На данном этапе исследования предложено составить обобщенную схему выбора экономической стратегии определенным типом государства на этапах волн дифференциации – интеграции процесса глобализации (рис. 1).

	Высокоразвитые государства	**Развивающиеся государства**
Волна дифференциации	гибкая экономическая стратегия	жесткая экономическая стратегия
Волна интеграции	жесткая экономическая стратегия	гибкая экономическая стратегия

Рис. 1. Схема выбора экономической стратегии определенным типом государств на этапах волн дифференциации – интеграции процесса глобализации

В более развернутом варианте схема выбора экономической стратегии определенным типом государства на этапах волн дифференциации – интеграции процесса глобализации представлена в табл. 2.

В данном случае предполагается, что во время волны дифференциации происходит актуализация функции повышения экономической конкурентоспособности национальной экономики высокоразвитого государства, которая реализуется с условием тесного межгосударственного взаимодействия на глобальном экономическом уровне с помощью гибкой экономической стратегии государства. Во время волны интеграции происходит актуализация функции обеспечения и организации эффективного экономического роста и функционирования национальной экономики высокоразвитого государства, которая реализуется с помощью жесткой экономической стратегии государства.

Таблица 2. Характеристика экономических стратегий государств на этапах волн дифференциации – интеграции процесса глобализации

Волны	Экономические функции государства	
	высокоразвитых государств	**развивающихся государств**
Волна дифференциации	возрастает актуальность реализации функции защиты и повышения конкурентоспособности своей экономической системы на международном уровне. Эффективность реализации данной функции непосредственно связана с эффективным внедрением нового способа производства в экономическую систему государства. ✓ возрастет необходимость актуализации тех экономических функций государства, реализация которых способна сформировать более гибкую экономическую стратегию государства	возрастает актуальность реализации функции обеспечения и организации эффективного экономического роста и функционирования национальной экономики государства на базе развивающегося нового способа производства. Эффективность реализации данной функции непосредственно связана с эффективным внедрением нового способа производства в экономическую систему государства. ✓ возрастет необходимость актуализации тех экономических функций государства, реализация которых способна сформировать более жесткую экономическую стратегия государства
Волна интеграции	возрастает актуальность реализации функции обеспечения и организации стабильного роста и функционирования экономической системы на базе максимально эффективного использования развившейся формы соответствующего способа производства. Эффективность реализации данной функции непосредственно связана с эффективным, стабильным функционированием и развитием соответствующего данному периоду способа производства в экономической системе государства. ✓ возрастет необходимость актуализации тех экономических функций государства, реализация которых способна сформировать более жесткую экономическую стратегию государства	возрастает актуальность реализации функции защиты и повышения конкурентоспособности своей экономической системы на основе обеспечения эффективного экономического сотрудничества с другими государствами и создания глобальных экономических союзов. Эффективность реализации данной функции непосредственно связана с эффективным, стабильным функционированием и развитием соответствующего данному периоду способа производства в экономической системе государства. ✓ возрастет необходимость актуализации тех экономических функций государства, реализация которых способна сформировать более гибкую экономическую стратегия государства

Для развивающихся государств активизация данных экономических функций происходит в обратном порядке. Во время волны дифференциации происходит актуализация функции обеспечения и организации эффективного экономического роста и функционирования национальной экономики развивающегося государства, которая реализуется с помощью жесткой экономической стратегии государства. В условиях волны интеграции происходит актуализация функции повышения экономической конкурентоспособности национальной экономики высокоразвитого государства, которая реализуется с условием тесного межгосударственного взаимодействия и создания межгосударственных экономических союзов на глобальном уровне с помощью гибкой экономической стратегии государства.

Таким образом, процесс модификации и трансформации экономических функций государства в условиях смены волн и фаз процесса глобализации предполагает циклическую замену экономических стратегий и циклическую активизацию, или процесс делегирования определенных экономических функций государства, в зависимости от сложившихся условий данного этапа глобализации.

Анализируя данное циклическое развитие процесса глобализации, можно сделать еще один вывод. Например, Г. В. Колодко в своей работе «Глобализация и перспективы развития постсоциалистических стран» приходит к следующему выводу: *«С одной стороны, существует еще много возможностей для прогресса*

в области интеграции рынков товаров и капитала, чему должна способствовать прогрессивная либеральная торговая политика, но с другой стороны, интеграция никогда не будет совершенной и полностью завершенной» [5, с. 114].

Таким образом, если рассматривать глобализацию как высшую степень процесса интеграции, то получается, что финальной стадией развития процесса глобализации будет создание единого мирового рынка, единого мирового правительства (государства) и единой глобальной экономической системы на планете. С точки зрения теоретических предпосылок, достижение глобализацией своей финальной стадии – возможно. Однако, если рассматривать процесс глобализации как составную часть общемирового развития, а процесс интеграции как составную часть глобализации, наряду с ее противоположной составляющей частью – процессом дифференциации, то можно прийти к выводу, что процесс глобализации не может достигнуть своей финальной стадии в силу работы циклического механизма развития мировой экономической системы. А значит, современный процесс интеграции как предпосылку глобализации необходимо рассматривать в рамках последующего цикла, имеющего на современном этапе более высокую динамику, вызванную более высоким характером развития способа производства, соответствующего данному глобальному циклу и характерным для него процессам развития производительных сил и экономических отношений. В связи с этим, современный процесс интеграции, который является более технологически развитым, более всеобщим и более динамичным по сравнению с предыдущим интеграционным процессом в современных условиях, называют глобализацией.

Таким образом, независимо от того, начался ли процесс глобализации в прошлом веке или несколько тысяч лет назад, в современных условиях особенности его развития строятся на основе механизма процессов интеграции и дифференциации, наличие которых наблюдается на всех этапах развития человеческого общества. В данном случае глобализация является лишь определенным структурным процессом, который так или иначе характерен для современного этапа развития экономической системы мирового хозяйства. А значит, мы можем сделать вывод, что основной механизм влияния процесса глобализации на экономические функции государства будет строиться на базе механизмов влияния процессов интеграции и дифференциации. Однако при этом процесс глобализации, его протекание и влияние на экономические функции государства будет иметь характерные особенности, которые будут основываться на особенностях самого процесса глобализации как такового и характеристик периода, в котором он протекает.

Библиографические ссылки и примечания

1. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А. С. Філіпенко. – К.: Знання, 2007. – 670 с.
2. Пантин В. И. Циклы и волны глобальной истории / В. И. Пантин // Глобализация в историческом измерении. – М., 2003. – 276 с.
3. Гончаров Ю. В. Світ. Європа. Україна: Трансформація економіки та інтеграція / Ю. В. Гончаров, Ю. О. Петін, О. М. Сальник. – К.: Знання України, 2007. – 504 с.
4. Євлакова І. А. Глобалізація як фактор модифікації стратегій економічного розвитку країн центрально-східної Європи: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 / І. А. Євлакова // Національна академія наук України. Інститут світової економіки і міжнародних відносин. – К., 2008. – 20 с.
5. Колодко Гжегож В. Глобализации и перспективы развития постсоциалистических стран; пер. с польск. / Колодко Гжегож В. – Мн.: ЕГУ, 2002. – 200 с.

Надійшла до редакції 26.09.2011

УДК 338.24

І. Б. Олексів
Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ЗАСАДАХ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ ГРУП ЕКОНОМІЧНОГО ВПЛИВУ

Розроблено принципи та підходи до прийняття управлінських рішень на підприємстві на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу. Крім того, запропоновано рекомендації щодо врахування інтересів груп економічного впливу при прийнятті синоптичних та спорадичних управлінських рішень.
Ключові слова: групи економічного впливу, управлінські рішення, процес прийняття управлінських рішень, синоптичні та спорадичні управлінські рішення.

Разработаны принципы и подходы к принятию управленческих решений на предприятии на началах согласования интересов групп экономического влияния предприятия. Кроме того, предложены рекомендации по учету интересов групп экономического влияния при принятии синоптических и спорадических управленческих решений.
Ключевые слова: группы экономического влияния, управленческие решения, процесс принятия управленческих решений, синоптические и спорадические управленческие решения.

The principles and approaches of decision-making in the company based on coordination of stakeholders' interests are researched in the article. In addition recommendations for taking stakeholders' interests into consideration while making sporadic and synoptic decisions are developed.
Key words: stakeholders, managerial decisions, decision-making process, sporadic and synoptic decisions.

Розробка ефективних управлінських рішень вимагає застосування обґрунтованих підходів до формування управлінських альтернатив. Потрібно підкреслити, що на основі праць [1; 2] можна зробити висновок, що на сьогодні управлінські альтернативи для прийняття управлінських рішень доцільно розробляти на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу підприємства. Група економічного впливу – це набір економічних та соціальних суб'єктів, який може протистояти або сприяти досягненню цілей або діяльності організації [1, с. 46]. Групами економічного впливу підприємства можуть бути власники, споживачі, працівники, державні органи влади тощо. Обґрунтування необхідності врахування інтересів груп економічного впливу при формуванні системи управління підприємством здійснено значною кількістю науковців, а саме: R. E. Freeman [1], S. Ayuso, A. Argandona [2] та ін. Відповідно метою нашої статті є розробка принципів та підходів до прийняття управлінських рішень із врахуванням інтересів груп економічного впливу підприємства.

В останні роки теорія прийняття управлінських рішень набула значного розвитку. Зокрема було запропоновано класифікацію управлінських рішень [3, с. 115; 4, с. 8; 5], розроблено послідовність прийняття управлінських рішень [3, с. 115–117; 4, с. 21], запропоновано підходи до генерації альтернатив [4; 5] та принципи їх оцінювання [4; 5] тощо.

Із праць [3–5] можна зробити висновок, що прийняття управлінського рішення – це процес, пов'язаний із вибором альтернативи. Відповідно врахування інтересів груп економічного впливу передбачає необхідність інтегрування інтересів таких економічних та соціальних суб'єктів в розроблювані альтернативи.

Аналіз літературних джерел [3–5] дозволив зробити висновок, що при незначних видозмінах підготовка та прийняття управлінського рішення на підприємстві здійснюється за стандартною послідовністю, наведеною в колонці (1) табл. 1.

Таблиця 1. Врахування інтересів груп економічного впливу при прийнятті управлінських рішень на підприємстві

Етапи прийняття управлінських рішень, за [12]	Врахуванням інтересів груп економічного впливу при розробці управлінських рішень
Виникнення ситуації (проблеми) або необхідність реалізації певного етапу стратегічного або тактичного плану підприємства	
Збір та обробка інформації	Збір інформації про важливість певних груп економічного впливу для вирішення проблеми, яка виникла, або про важливість певних груп економічного впливу для певного етапу стратегічного або тактичного плану підприємства
Виявлення альтернатив	Виявлення альтернатив, у яких закладено інтереси певних груп економічного впливу. Потрібно зазначити, що існують два підходи до генерування альтернатив, використання яких зумовлено стандартністю або нестандартністю ситуації, а саме: ситуація стандартна (наприклад, реалізація попередньо розробленого плану) – набір альтернатив для прийняття рішення є попередньо визначеним та ситуація нестандартна – потребує виявлення нових альтернатив. У контексті груп економічного впливу застосування першого підходу означає, що інтереси досліджуваних економічних та соціальних суб'єктів закладено в аналітичні та інформаційні системи організації і відповідно генерування альтернатив уже здійснюється з урахуванням інтересів груп економічного впливу. За нестандартності ситуації нові альтернативи потрібно генерувати з урахуванням інтересів груп економічного впливу
Оцінювання альтернатив	Оцінювання альтернатив з врахуванням інтересів груп економічного впливу. Такий підхід передбачає застосування спеціальних методів, які дають змогу багатостороннього оцінювання діяльності підприємства
Вибір альтернативи та прийняття управлінського рішення (узаконення управлінського рішення)	Вибір альтернатив з урахуванням інтересів груп економічного впливу та прийняття найбільш збалансованого управлінського рішення з точки зору узгодженості інтересів результативних груп економічного впливу підприємства
Реалізація управлінського рішення	При реалізації управлінського рішення враховуються інтереси економічних та соціальних суб'єктів, на які можуть вплинути результати впровадження

У табл. 1 наведено рекомендації щодо врахування інтересів груп економічного впливу на кожному із етапів прийняття управлінського рішення (колонка 2).

Варто зазначити, що джерело аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень з врахуванням інтересів груп економічного впливу може змінюватися залежно від типу управлінського рішення. Підкреслимо, що за першопричиною виникнення управлінського рішення виділяють синоптичні та спорадичні управлінські рішення [6, с. 399].

Синоптичні управлінські рішення – це управлінські рішення, які ухвалюються на основі тактичних та стратегічних планів організації. Для таких рішень характерні чітка структура та послідовність їх прийняття. Дослідження J. Fredrickson та T.Mitchell [6] показали, що, як правило, для стабільного середовища функціонування підприємства характерними є саме синоптичні управлінські рішення. Ухваленню таких управлінських рішень передують попередні процеси контролювання, тактичного та стратегічного планування, організування та мотивування діяльності підприємства. Відповідно в організаціях, у яких формалізовано такі процеси, аналітична база для прийняття синоптичних управлінських рішень будується на основі

застосування методів, базованих на раціональному підході. Підходи до розроблення альтернатив на засадах врахування інтересів груп економічного впливу при реалізації процесу контролювання наведено у праці [7], а процесу планування в іншій роботі [8].

Спорадичні рішення є результатом виникнення поточних загроз і можливостей в середовищі функціонування підприємства. Згідно з дослідженнями J. Fredrickson та T.Mitchell [6, с. 399], спорадичні управлінські рішення перш за все характерні для динамічного середовища функціонування підприємства. Фактично спорадичні управлінські рішення можна вважати результатом виконання загальної функції регулювання, тобто такі рішення ухвалюються з метою виправлення недоліків у роботі організації, а в межах реалізації функції регулювання формується аналітична інформація для прийняття таких управлінських рішень.

На відміну від синоптичних управлінських рішень, які є результатом формального процесу планування в організації, досягнення інституційної раціональності при розробці альтернатив для спорадичних управлінських рішень можна забезпечити шляхом розробки моделі для кожної конкретної ситуації, з якою стикається підприємство.

Зазначимо, що, зважаючи на широкий спектр проблем, які можуть виникати перед підприємством, розробити одну універсальну модель, що дозволить формально врахувати інтереси різних груп економічного впливу для прийняття спорадичного управлінського рішення складно. Одночасно, аналіз літературних джерел [3–5] дозволяє зробити висновок, що підприємству доцільно прагнути формалізувати процес розробки управлінських альтернатив, оскільки методи, розроблені на основі формальних моделей в основному мають переваги порівняно із методами, розробленими на основі неформальних моделей [9, с. 10–15]. Відповідно нижче представлено методичні рекомендації щодо формалізації процесу розробки альтернатив для прийняття спорадичного управлінського рішення з урахуванням інтересів груп економічного впливу:

– аналізування ситуації на предмет можливості моделювання. Перед початком процесу моделювання доцільно проаналізувати, чи може ситуація бути змодельована. Потрібно підкреслити, що часто ситуацію неможливо змоделювати у зв’язку із відсутністю повної інформації про проблему [9]. У такому випадку для прийняття управлінського рішення доцільно застосувати інтуїцію та досвід менеджменту підприємства або метод аналогій. Тобто, якщо така ситуація виникала в минулому і дії менеджменту були успішними, то зараз доцільно застосувати аналогічні заходи;

– аналізування моделей, які можуть використовуватися для формалізації ситуації. Варто підкреслити, що при миттєвому реагуванні на проблему спектр заходів, які можуть використовуватися для моделювання, є доволі обмеженим. Наприклад, складність застосування регресійних моделей полягає в тому, що вони потребують спостережень за значний проміжок часу. У підприємства можуть бути відсутні спостереження за необхідну кількість періодів, що відповідно унеможливлює моделювання ситуації та прийняття раціонального управлінського рішення. На основі аналізу літературних джерел [3–9] було виділено дві групи методів, які дозволяють здійснювати моментне (точкове) моделювання ситуації, а саме: експертні методи та оптимізаційні моделі. Експертні методи дозволяють врахувати досвід експертів при аналізуванні ситуації, виявленні та оцінюванні альтернатив. Одночасно недоліком таких методів є можливий високий рівень суб’єктивізму при

здійсненні оцінювання ситуації. Одночасно оптимізаційні методи позбавлені таких недоліків та перш за все спрямовані на пошук найкращого вирішення проблеми при обмежених ресурсах. Потрібно зазначити, що оптимізаційні моделі можуть застосовуватися до широкого кола проблем, перед якими може поставати організація, що відповідно дещо видозмінює їхню форму. Найпростішою оптимізаційною моделлю є модель, базована на математичному апараті лінійного програмування. Оптимізаційна модель лінійного програмування складається з однієї або декількох функцій мети та низки обмежень, сформованих на основі аналізу діяльності підприємства. Функції мети можуть відображати ті чи інші аспекти діяльності підприємства, наприклад, схильність або несхильність до ризику, бажання захопити значну частку ринку або максимізувати надходження фінансових ресурсів у короткостроковому періоді [10, с. 119–124]. Максимізація або мінімізація функцій мети здійснюється з урахуванням обмежень на ресурси та інших обмежуючих чинників (законодавчі обмеження, обмеження щодо попиту на продукцію, обмеження щодо норм забруднення навколишнього середовища тощо), зокрема тих, що накладаються різними групами економічного впливу. Таким чином, за наявності достатньої інформації для розробки управлінських альтернатив підприємствам пропонується застосовувати моделі, побудовані на основі методів лінійного програмування, через їхню простоту та легкість у використанні;

– аналізування можливостей щодо врахування інтересів груп економічного впливу у виділених моделях. Необхідно зазначити, що врахування інтересів груп економічного впливу на підприємстві передбачає необхідність розроблення управлінських альтернатив, у яких закладено компроміс між різними економічними та соціальними суб'єктами. Такий компроміс може бути відображеним в оптимізаційній моделі, побудованій на основі методу лінійного програмування шляхом розроблення функцій мети, які представляють інтереси різних груп економічного впливу. Відповідно підприємствам рекомендується застосовувати лінійні оптимізаційні моделі із декількома функціями мети для врахування інтересів груп економічного впливу при прийнятті спорадичних управлінських рішень. Кожна із функцій мети такої моделі повинна представляти інтереси відповідної групи економічного впливу.

Таким чином, на основі наведеного вище аналізу можна зробити висновок, що лінійні оптимізаційні моделі можуть застосовуватися до широкого кола проблем, які потребують прийняття спорадичного управлінського рішення, та враховувати інтереси різних груп економічного впливу за рахунок розроблення декількох функцій мети.

Для прикладу побудуймо лінійну оптимізаційну модель для знаходження оптимального обсягу виробництва для ВАТ «Львівський завод фрезерних верстатів». Припустімо, що для ВАТ «Львівський завод фрезерних верстатів» може виникнути ситуація, яка пов'язана із накладанням державою обмежень щодо шкідливих викидів. Така ситуація має спорадичний характер, оскільки не передбачена в стратегічних та тактичних планах організації. Відповідно необхідно знайти такий обсяг виробництва, який дозволить підприємству уникнути штрафів при одночасному врахуванні інтересів інших груп економічного впливу. Відповідно для ВАТ «Львівський завод фрезерних верстатів» розроблено оптимізаційну модель вибору оптимального плану виробництва продукції, який дасть змогу врахувати вимоги до діяльності підприємства, що ставляться різними групами економічного впливу. Розробка такого методу дасть змогу вибрати оптимальну виробничу програму підпри-

ємства з урахуванням інтересів різних економічних та соціальних суб'єктів, які мають вплив на діяльність ВАТ «Львівський завод фрезерних верстатів».

Необхідно підкреслити, що вибір оптимального обсягу виробництва буде здійснюватися з урахуванням інтересів попередньо відібраних результативних груп економічного впливу для ВАТ «Львівський завод фрезерних верстатів», а саме: «Власників та менеджерів», «Споживачів» та «Робітників», а також «Державних органів влади», які спричинили появу такої ситуації. Завдання вибору оптимального варіанту виробництва з урахуванням вимог «Власників та менеджерів», «Споживачів», «Робітників» та «Державних органів влади» зумовлює необхідність формування чотирьох функцій мети. Кожна з таких функцій повинна відображати інтереси певного, відібраного економічного або соціального суб'єкта. Функції мети, які представляють у моделі ту чи іншу групу економічного впливу, повинні бути формалізовані через певний показник. Зазначимо, що вибір показника, що відображає певну функцію мети для підприємства, доцільно здійснювати на основі поточного аналізу ситуації, оскільки проблема є оперативною і відповідно не могла бути передбачена в минулому. При виборі показників потрібно враховувати, що на цьому етапі діяльності ВАТ «Львівський завод фрезерних верстатів» виготовляє два основних види виробів, які продає промисловим підприємствам на всій території України.

Виходячи зі специфіки проблеми, що виникла, вибір показників для формування функцій мети здійснювався на основі таких міркувань:

– зважаючи на те, що основною метою функціонування підприємства є збільшення багатства власників підприємства, то як показник, який представляє інтереси цієї групи економічного впливу, було вибрано показник маржинального прибутку. Цей показник мав пріоритет порівняно із показником звичайного прибутку, оскільки перший може бути розподілено на одиницю продукції. Функція за таким показником максимізується;

– функцію мети для споживачів було сформовано на основі індексу задоволеності споживача. Така функція розраховується шляхом перемноження індексу задоволеності споживача від певного виду товару на обсяг його виробництва. Функція за таким показником максимізується;

– функція мети для робітників сформована на основі розрахунку їхньої заробітної плати. На сьогодні на підприємстві для робітників функціонує відрядна форма заробітної плати. Відповідно залежно від обсягу виробництва кожного виду продукції буде змінюватися заробітна плата робітників. Функція за таким показником максимізується;

– функція мети для державних органів влади формується на основі розрахунку обсягу шкідливих викидів в атмосферу. Необхідно підкреслити, що виробництво кожного із видів продукції пов'язано із певним обсягом шкідливих викидів в атмосферу. Відповідно на основі загальної суми таких викидів в атмосферу було сформувано функцію мети. Функція за показником шкідливих викидів в атмосферу мінімізується.

Крім того, діяльність ВАТ «Львівський завод фрезерних верстатів» пов'язана із низкою обмежень, які виникають через обмеженість ресурсів та вимоги до діяльності підприємства, які встановлюють групи економічного впливу. В оптимізаційній моделі, спрямовану на пошук оптимального обсягу виробництва для ВАТ «Львівський завод фрезерних верстатів», можуть бути використані такі обмеження:

– обмеження на виробничі ресурси, яке дає можливість врахувати обсяги ресурсів, які витрачуються на виробництво певного виду продукції;

– обмеження на фінансові ресурси, яке дає можливість урахувати обмеженість оборотного капіталу для здійснення операційної діяльності ВАТ «Львівський завод фрезерних верстатів»;

– обмеження на обсяги виробництва продукції, яке дає можливість забезпечити врахування максимального та мінімального значення попиту на продукцію;

– обмеження на шкідливі викиди в атмосферу, яке дозволяє здійснювати той максимальний рівень викидів, при якому підприємство не сплачує штраф;

– обмеження на витрати на дотримання якості, яке передбачає встановлення ліміту на величину витрат за певною технологічною операцією.

Розв'язання такої оптимізаційної моделі дозволить прийняти рішення щодо діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу.

Варто підкреслити, що розроблені рекомендації щодо врахування інтересів груп економічного впливу при прийнятті управлінських рішень на підприємстві сприятимуть покращанню якості управлінського процесу в організації та відповідно підвищенню ефективності її діяльності.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / R. E. Freeman. – Boston et al.: Pitman, 1984. – 315 p.
2. Ayuso S. Responsible Corporate Governance: Towards a Stakeholder Board of Directors? / S. Ayuso, A. Argandona. – Navarra: University of Navarra, 2007. – 18 p.
3. Кузьмін О. Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навч. посіб. / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – Львів: Інтелект-Захід, 2002. – 228 с.
4. Кігель В. Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень в ринковій економіці: монографія / В. Р. Кігель. – К.: ЦУЛ, 2003. – 202 с.
5. Акулов В. Особенности принятия решений субъектом стратегического менеджмента / В. Акулов, М. Рудаков // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 3. – С. 28-35.
6. Fredrickson J. W. Strategic Decision Processes: Comprehensiveness and Performance in an Industry with an Unstable Environment / J. W. Fredrickson, T. R. Mitchel // Academy of Management Journal. – 1984. – № 27. – P. 399–423.
7. Кузьмін О. Є. Формування системи оцінювання діяльності підприємства із урахуванням інтересів груп економіко-управлінського впливу / О. Є. Кузьмін, І. Б. Олексів // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2 (116). – С. 77-88.
8. Олексів І. Б. Методичні положення до прогнозування за симультативною моделлю врахування інтересів груп впливу машинобудівного підприємства / І. Б. Олексів // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 682. – С. 93–98.
9. Schoemaker P. J. H. A Pyramid of Decision Approaches / P. J. H. Schoemaker, J. E. Russo // California Management Review. – 1993. – № 36. – С. 9-31.
10. Фещур Р. В. Економетрія / Р. В. Фещур, І. І. Коркуна, А. О. Босак, О. Ю. Григор'єв. – Львів: Вид-во «Державного університету "Львівська політехніка"», 1998. – Ч. 1. Математичні основи моделювання. – 43 с.

Надійшла до редакції 08.11.2011

УДК 330.112:330.341.42

І. О. Стеблянко
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ КОМПЛЕКСУ СОЦІАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ НИМ

Запропоновано новаційне сприйняття інтеграційного поєднання виробничої і соціальної сфер економіки в процесі формування людського потенціалу та його трансформації в людський капітал як комплексу соціалізації національної економіки. Запропоновано концепцію управління комплексом соціалізації й оцінено перспективи його запровадження.

Ключові слова: виробнича сфера, соціальна сфера, інтеграційний потенціал, соціалізаційний комплекс, управління, стан, оцінка, перспективи.

Предложено новационное восприятие интеграционного объединения производственной и социальной сфер экономики в процессе формирования человеческого потенциала и его трансформации в человеческий капитал як комплекса социализации национальной экономики. Предложено концепцию управления комплексом социализации и оценены перспективы его внедрения.

Ключевые слова: производственная сфера, социальная сфера, интеграционный потенциал, социализационный комплекс, состояние, оценка, перспективы.

Innovative perception of integrated combination of production and social spheres of economy is offered in the process of forming of human potential and its transformation to the human capital as a complex of socialization. Concept of the socialization complex management is offered and the prospects of its introduction are appraised.

Key words: production sphere, social sphere, integration potential, socialization complex, state, estimation, prospects.

Починаючи з перших років виникнення держави як інституту існування суспільства, вона взяла на себе соціальні обов'язки щодо своїх громадян. Природно, що за часи її становлення суттєво змінювалися підходи до визначення сутності, природи та обсягів соціальних зобов'язань. На сьогодні беззаперечним фактом є розуміння того, що економіка досягла таких масштабів і потенцій, за яких опікування лише нею без реалізації достатньою мірою соціальної функції призводить до втрати здатності не тільки до зростання та підвищення своєї ефективності, а й до простого відтворення. В Україні усвідомлення значимості соціальних витоків у суспільному розвитку почало формуватися із часу набуття нею незалежності. Проте до останнього часу не вдалося зменшити розрив між конституційним закріпленням статусу нашої країни як соціальної держави та втіленням цивілізаційних норм соціального буття в повсякденне життя. Тому із низки проблем, які постали перед країною в контексті реалізації людиноцентричної концепції розвитку, найбільш значимими є питання соціалізації економіки.

У порозумінні всіх негараздів та конструюванні заходів щодо оновлення стратегії соціальної ходи треба виходити з наукового супроводу соціально-економічного розвитку. Проблема надання економіці соціальної орієнтації була започаткована і розроблялася ще за радянських часів, але набула особливої актуальності й розгортання з початком ринково-трансформаційних перетворень в Україні, про що свідчать праці О. Амоші, В. Бесєдіна, Д. Богині, В. Гейця, В. Гришкіна, Н. Дєєвої, С. Дорогунцова, Ю. Зайцева, Е. Лібанової, О. Новікової, Л. Тимошенко та багатьох інших. Проте складнощі та суперечності проходження в українському просторі соціально-економічних процесів настільки динамічні, що низка питань як теоретичного, так і методичного характеру потребує переосмислення й нового тлумачення.

Перш за все, це стосується матеріально-технічної бази здійснення тих процесів, які в період розбудови соціальної держави з ринковим механізмом господарювання дістали назву соціалізаційних. Якщо раніше всі питання формування людського капіталу пов'язувалися виключно із соціальною сферою, то сьогодні з нею ідентифікують лише процес становлення людського потенціалу. Трансформацію останнього в людський капітал відносять до виробничої сфери де набуваються навички, досвід і власне реалізується людський потенціал. Тому потрібне оновлення знань через прорив стереотипів, але, безумовно, зі збереженням усього позитивного, що надбано суспільною думкою в попередні роки.

У цілому наявність виокремлених та інших, до кінця не вирішених та дискусійних питань щодо сприйняття базою соціалізаційних процесів комплексу соціалізації національного господарства та запровадження ефективного механізму регулювання міри його задії на потреби формування людського потенціалу й оптимально необхідного перетворення на капітал зумовили вибір теми нашої роботи. **Метою даної** є концептуалізація соціалізаційного комплексу національного господарства (далі – СКНГ) і організаційно-економічного механізму регулювання міри його задії на потреби соціалізації як основи забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку країни.

З тим як суспільство сягає своїх економічних цілей, у ньому все більша кількість людей рівною мірою має користування благом економічної незалежності й досягти такого рівня здібностей, який тою чи іншою мірою гарантував би забезпеченість. Включення механізмів державного регулювання добробуту пов'язується з ідеологією соціалізації економіки. У соціалізованій економіці набагато більше можливостей для зменшення соціального розшарування як шляхом примусового усунення надзвичайної нерівності, так і шляхом створення умов до самореалізації особистісного потенціалу. За умов дії соціалізації економіки держава мусить прямо чи то опосередковано брати участь у відтворенні робочої сили і життєдіяльності членів суспільства. Керуючись тими тенденціями, які склалися у світі щодо формування підвалин добробуту населення, і враховуючи факт доповнення традиційних функцій держави новими та їх якісного переструктурування, вважаємо обґрунтованим тлумачити соціалізацію економіки як процес раціоналізації державного регулювання соціальної динаміки суспільства на основі пошуку механізму оптимального поєднання індивідуалістських та колективістських витоків господарювання і створення відповідної системи інститутів та інституцій забезпечення соціальності в розвитку.

Реалізація задекларованої концепції соціалізації економіки пов'язується з моделлю соціально орієнтованої ринкової економіки (далі – СОРЕ), науково-практичну парадигму якої запропонував А. Мюллер-Армак [1, с. 120–121]. Соціальною базою такої економіки є прошарок економічно активних і матеріально забезпечених людей, які не сприймають утриманські настрої, усвідомлюють особисту відповідальність за свою долю, вони здатні бути рушієм економіки через своє ставлення до праці, за кваліфікацією, здатністю адаптуватися до процесів розвитку економіки, і нагромаджувати й капіталізувати трудові доходи. Така економіка передбачає використання певних процедур для узгодження інтересів різних соціальних груп, отримую широке визнання солідарність суспільства і особистості, ідеї соціальної справедливості.

Соціалізація економіки як процес, що уособлює сукупність послідовних дій щодо інтеграції індивіда в суспільство, включення його в різноманітні форми діяльності й зміну тим самим його соціального статусу та діапазону реалізації і задоволення своїх потреб, має дві сторони вираження. По-перше, як сукупність соціально-

економічних відносин, які пов'язують різні фази постійного відтворення потенціалу соціальної спільноти. По-друге, як матеріально-натуральну базу його здійснення щодо останнього, а саме джерела залучення людини до соціального життя та забезпечення послідовної зміни способів підтримання та розвитку життєдіяльності, пов'язаних із самореалізацією та самоутвердженням.

У сучасній термінології досить часто для відтворення матеріально-натурального наповнення використовують різні за змістом словосполучення, а саме «невиробнича сфера» [2, с. 20–30], «сфера послуг» [3, с. 543–546], «соціальна сфера» [4, с. 245], «соціальна інфраструктура» [5, с. 206], «соціальний комплекс» [6, с. 476], «соціальне господарство» [7, с. 633]. Незважаючи на таке різноманіття підходів до власне найменування, у цілому ця база трактується або занадто звужено (у таких випадках зазвичай йдеться про галузі соціалізації в цілому або окремі з них), або занадто широко, включаючи всі відомі сфери життя суспільства.

Критична оцінка авторських визначень природи і змісту матеріального утворення в суспільстві для вирішення завдань підтримки і розвитку людської спільноти дозволила виявити вже в термінології прийнятні поняття й усунути з розгляду не те, що помилкові, а принципово обмежуючі поле необхідної чи можливої на конкретній період часу задії його потенцій.

З урахуванням усіх термінів та визначень, що орієнтують у сучасному розумінні сутності та складових категорій «матеріально-речова база процесу розбудови соціально-орієнтованого суспільства», ми вийшли на наукові позиції, за якими вона при всій її матеріальній статичності не залишається такою на різних етапах соціально-економічного розвитку через зміну взаємодії елементів, які її утворюють.

Сучасна економіка або національне господарство – це система, і, як і будь-яка система, вона характеризується складовими елементами, їх взаємодією та станом. Якщо перейти більш практичну в площину, то елементами такої системи як національне господарство, беззаперечно, виступають матеріально-речові об'єкти, відтворюючи всі ланки суспільного виробництва, розподілу та обміну на всій території країни. Кожен такий об'єкт, що уособлює в собі заклад, установу, організацію, підприємство тощо, через взаємозв'язок з йому подібними за виконуваними функціями, входить до відповідної структури [лат. structura побудова] і створює тим самим нову систему (підсистему). Оскільки в подібному випадку йдеться в принципі про межі розповсюдження конкретних елементів, то ми вважали доречним назвати первинне поєднання об'єктів, які здійснюють ту чи іншу дію первинної чи то вторинної соціалізації сферою [6, с. 492]. Самостійні матеріальні утворення, якими є сфери, виступають основою іншого цілого, системи, яку ми ідентифікували з «інфраструктурою», пов'язавши їх з первинною і вторинною соціалізацією. У термінологічному контексті ми дотримувалися етимологічного значення поняття «інфраструктура», яке відтворює за змістом складову загального устрою, що носить допоміжний характер і забезпечує здійснення процесу соціалізації в цілому [6, с. 206]. Стосовно системи третього рівня, яку утворюють інфраструктурні системи, то ми вважали єдино правильним іменувати її СКНГ як результат дії щодо поєднання складових.

СКНГ потрібно вважати сукупність об'єктів виробничої та соціальної інфраструктур, корисна діяльність яких полягає не у виробництві матеріальних благ та послуг, а в наданні окремим членам суспільства чи суспільству в цілому послуг, пов'язаних із засвоєнням знань, соціальних і культурних цінностей, оволодіння певними навичками практичної діяльності, інтернаціоналізацією певних норм, позицій і ролей, вироблення кожним індивідом власної системи ціннісних орієнтирів і настанов, перетворен-

ня й розвиток знань, здоров'я, культури, рівня й безпеки життя, соціального статусу тощо. Структура СКНГ знаходиться в стані збалансованості (пропорційності), якщо його функціонування відповідає соціальному призначенню й досягаються та стійко відтворюються нормальні соціальні умови життєдіяльності народу й соціальних груп, що його складають. Вимога щодо існування подібної гармонії підкреслює факт того, що розвиток СКНГ йде не від того чи іншого елементу (сфери, інфраструктури), а від нерозвиненого в контексті реалізації соціального призначення держави комплексу соціалізації до більш розвиненого.

Засоби, способи й методи вирішення сучасних соціальних проблем, які базуються на використанні потенціалу СКНГ, мають відповідати складним умовам сучасного життя, бути зорієнтованими на невизначеність та динамічність соціальних процесів.

Усі процеси розвитку здійснюються завдяки системі управління, внаслідок прийняття й виконання управлінських рішень. На жаль, багатьом управлінцям здається, що достатньо отримати владні повноваження і за допомогою команд керувати тими чи іншими процесами, досягаючи необхідні на їх погляд результати. Таке можливо, але на досить короткий час і, що головне, без ініціації внутрішніх імпульсів. Інтеграційна здатність управління, розрахованого на перспективу або результативні впливи, базується на сукупності даних, фактів, уявлень про предмет управління, зібраних і систематизованих у придатну для використання форму. Проте всю інформацію, пов'язану зі станом СКНГ й процесами соціально-економічного розвитку, довести до управління й використати в процесі продукування управлінських рішень через її великий обсяг сьогодні майже неможливо.

Проведена нами оцінка стану та використання сфер первинної та вторинної соціалізації відтворює наростання безладу в країні або втрату керованості СКНГ. Майже всі владні структури на сьогодні неспроможні системно управляти частиною СКНГ, підпорядкованого їм, і регулювати в цілому процес задоволення потреб населення в дошкільному вихованні, шкільній та позашкільній освіті, отриманні вищої і фахової освіти, підтриманні здоров'я, освоєнні культурної спадщини, вирішенні питань забезпечення власного добробуту. Причиною наростання ентропії у здійсненні соціалізації є спрощене сприйняття владою механізму зростання добробуту населення. Засобом виміру управлінських зусиль, а також фінансовим ресурсом забезпечення гідного рівня життя громадян країни залишається відсоток від валового внутрішнього продукту, що планується витратити, й реально здійснені видатки на соціальні цілі в цілому, а то й тільки на соціальний захист населення. На нашу думку, вирішення питань соціальної динаміки розуміється досить однобічно як поступове покращання матеріального добробуту й соціального забезпечення в силу нагромадження багатства (зростання ВВП і продуктивності праці), тобто з вирішенням економічних проблем і створенням тим самим підвалин для соціальності. За такого управління людина виступає в ролі опікуваної, а то й взагалі в ролі простого споживача державних послуг. Як наслідок, обмеженість одного спричиняє обмеженість іншого.

Необхідно усвідомити, що політика соціалізації має базуватися на наявній соціалізаційній базі, а управління динамікою соціальності не є дискретним процесом базового характеру відповідного бюджетного періоду, воно має бути невід'ємною, постійною компонентою протидії суспільному розшаруванню. Тільки в такому випадку система управління зможе відійти від методу «проб і помилок», або, так би мовити, універсальних засобів і започаткувати соціально й економічно обґрунтоване функціонування, коли буде враховано вихідний стан об'єктів і суб'єктів соціалізації в розрізі територій та їх часова динаміка.

Вочевидь, усі негаразди побудови конструктивної системи управління СКНГ приховуються в його інформаційному забезпеченні. Адже від якості й сприйняття інформаційного навантаження залежить організаційно-регулюючий потенціал. Якщо ж вести мову про державну статистику, то вона, за твердженням фахівців, забезпечує лише 15 % обсягу, необхідного для прийняття управлінських рішень на рівнях, найбільш наближених до споживача суспільних послуг. Ще близько 30 % необхідної інформації надходить з відомчої статистичної звітності [8, с. 80]. Решту інформації щодо реальної, об'єктивної ситуації у сферах комплексу соціалізації та й самих соціалізаційних процесах беруть із суб'єктивних джерел. До управління залучають політику, пропаганду, різні концепції й програми, обіцянки політичних осіб і прогнози політологів, економістів, соціологів, а інколи навіть сентенції (від лат. sententia – думка) діячів, які займаються вирішенням інших проблем. Урешті-решт збирається значний обсяг інформації, який створює, так би мовити, «шелест» чи то «гомін», який приховує справжній зміст управлінської інформації. До того ж уся складність інформаційного забезпечення управління полягає ще й у тому, що між часом фіксації інформації, яка описує стан соціалізаційного комплексу, та результатом його використання на певну дату й реаліями вже пройшов певний час. Зрозуміло, що ніхто не враховує змін, які відбулися в системі не тільки після зафіксованого стану, а й від часу інформаційного опису. У такому випадку управлінські рішення можуть бути неузгодженими зі змінами й навіть суперечити їм. На наш погляд, передумови для ефективного управління виникають тільки тоді, коли вони через достовірні кількісні й якісні вимірники охоплюють ситуації у сферах первинної й вторинної соціалізації національного господарства в цілому, як у позитивному, так і в негативному проявах, розкривають реальні умови, причини й чинники, правильно визначають помилки й хиби. Ми пов'язуємо ці можливості досягнення більш відчутних результатів у соціалізаційних процесах з інформаційною парадигмою вдосконалення управління. Власне, вміст цієї парадигми (< гр. paradeigma – приклад, зразок) полягає в залежності результативності системи управління і регулювання стану та розвитку сфер СКНГ від цінності (достовірності, своєчасності, об'єктивності, всеохопності тощо) закладеної в управлінські рішення інформації. І в цьому контексті ми є адептами (лат. adeptus – прибічник) наукової течії, яка вважає на сьогодні можливими десятки позитивних зрушень у соціалізаційних процесах на підґрунті вдосконалення механізму управління ними чи їх державного регулювання.

Для виділення суто управлінської інформації щодо сфер СКНГ автором у 2006-2010 р. було проведено опитування серед фахівців, які займаються питаннями первинної і вторинної соціалізації в м. Дніпропетровську й у низці адміністративно-територіальних одиниць Дніпропетровської області, на предмет формування інформаційного блоку відповідних показників. Результати опрацювання зібраного матеріалу були дуже різноплановими, що підтвердило раніше висловлене припущення про наявність ситуативного управління, оскільки більшість з учасників опитування просто не розуміли зміст запитання щодо СКНГ. Представники системи державної й місцевої влади й тим більше фахівці освітніх установ, культурно-оздоровчих закладів та закладів охорони здоров'я не сприймали функціонування своїх об'єктів інфраструктури практично в новій системі координат ринкового типу. При цьому систему відносин за віссю «надавач послуг – споживач» розуміли однозначно, тобто або державне фінансування, або повна оплата послуг споживачем, і не сприймали формулу: державне плюс комерційне. Мабуть, це й стало причиною відвертої різноплановості зібраної інформації, яка до того ж слабо корелювалася як зі станом

сфер соціалізації, так і використанням їх потенціалу у формуванні управлінських впливів.

На наш погляд, управління СКНГ передбачає реалізацію двох завдань, а саме узгоджений розвиток первинної і вторинної сфер соціалізації та виконання функцій із забезпечення позитивного сходження цього комплексу. Конкретизація засад соціалізаційної діяльності на принципах виділення та організації управління поєднанням «комплекс сфери первинної соціалізації – комплекс сфери вторинної соціалізації» має відбуватися на підставі спеціально розробленого інструментарію, який би дозволяв відстежувати не тільки фактичні стани, а й визначати міру їх наближення до еталонних, нормативних чи бажаних. Але цього для започаткування дієвої системи управління недостатньо. Зміст управлінської діяльності не може обмежуватися лише фіксацією станів того чи іншого комплексу соціалізації за певний відрізок часу. Необхідно не стільки оцінювати миттєві стани соціалізаційного комплексу, скільки продукувати управлінські рішення, здатні на ефективні впливи. Ці рішення мають бути не тільки сприйняті об'єктами управління, а й викликати в них змодельовані в рішеннях зміни.

Висновки. У межах запропонованої моделі СКНГ з'являється методологічна можливість до його широкого й вузького тлумачення. Є всі підстави розглядати цю модель не як статичну, а як динамічну, адекватно змінам залучення потенціалу соціалізації на забезпечення суспільного розвитку. Оскільки соціум як історія постає у вигляді діяльності людей у всіх галузях суспільного буття й відтворюється в створенні матеріальних і духовних цінностей, формуванні нових якостей людини, модель дозволяє визначення в системі категорій прогресу. У цьому вимірі зміст і характер змін моделі відбивається в композиції її елементів. Йдеться про те, що за однакової кількості елементів у моделі й навіть за однакового їх складу вона може бути порізному впорядкованою, тобто утворювати різні структури. У результаті суспільних змін і закономірностей у механізмі взаємодії елементів, що утворюють сфери та інфраструктури СКНГ, відбуваються безперервні зміни в конфігурації й спроможностях потенціалу соціалізації. У випадку, якщо система відносин, у межах якої здійснюються взаємодії, залишається незмінною, то виникає невідповідність форми поєднання окремих елементів у межах системи нижчого рівня й самих цих систем. Поглиблення вказаної невідповідності перетворюється в гальмо щодо забезпечення істинного розгортання людської життєдіяльності. Вирішення суперечності пов'язується з руйнуванням складеної системи зв'язків і створенням нової, тобто трансформацією матеріально-речового соціалізаційного утворення.

Потрібно визнати необхідність опрацювання нової парадигми економічної теорії побудови всієї сукупності уявлень про СКНГ та управління потенціалом здійснення соціалізаційних процесів. Без цього неможливо з'ясувати характер змін в економіці.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Mueller-Armack A. Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft / A. Mueller-Armack. – München: Kastell, 1990. – S. 120–221.
2. Гурьев В. И. Классификация отраслей народного хозяйства СССР / В. И. Гурьев. – М.: Статистика, 1971. – 223 с.
3. Економічна енциклопедія: у 3 т. / [С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.
4. Бородкин Ф. М. Социальная политика: власть и перестройка / Ф. М. Бородкин // Постижение: Социология. Социальная политика. Экономическая реформа; ред.-сост. Ф. М. Бородкин, Л. Я. Косалс, Р. В. Рывкина. – М.: Прогресс, 1989. – 592 с.

5. Тощенко Ж. Т. Социальная инфраструктура: сущность и пути развития / Ж. Т. Тощенко. – М.: Мысль, 1980. – 426 с.
6. Словарь иностранных слов / сост. И. А. Акчурина, Р. С. Карпинской; науч. ред. А. Г. Спиркина. – 7-е изд., перераб. – М.: Рус. яз., 1980. – 624 с.
7. Социальная политика: учебник / под общ. ред. П. Волгина. – М.: Экзамен, 2003. – 736 с.
8. Економіка міст: Україна і світовий досвід: навч. посіб. / [В.М. Вакуленко та ін.]. – К.: Основи, 1997. – 353 с.

Надійшла до редакції 13.10.2011

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 657.6

Ю. В. Подмешальська
Запорізька державна інженерна академія

ОЦІНКА ЯКОСТІ ОБЛІКУ В АУДИТІ

Розглянуто порядок оцінки якості обліку на підприємстві в умовах проведення аудиту. На етапі обліку запасів на складах розраховані коефіцієнти, що характеризують якість обліку. Надані пропозиції щодо покращання якості обліку на підприємстві.
Ключові слова: облік, оцінка, контроль, якість, аудит, ризик.

Рассмотрено порядок оценки качества учета на предприятии в условиях проведения аудита. На этапе учета запасов на складах рассчитаны коэффициенты, которые характеризуют качество учета. Поданы предложения по улучшению качества учета на предприятии.
Ключевые слова: учет, оценка, контроль, качество, аудит, риск.

The article considers the assessment of the accounting quality at an enterprise under audit. The coefficients that characterize the accounting quality were calculated at the stage of accounting the inventories in warehouses. Suggestions for improving the accounting quality at an enterprise were given.
Key words: accounting, evaluation, control, quality, audit, risk.

Процес ведення бухгалтерського обліку – самостійний об'єкт пізнання, який складається з сукупності регламентованих і обов'язкових до застосування, властивих тільки йому складових елементів, що визначає його специфіку і відмінність від інших об'єктів. Він має властиву тільки йому мету – виробництво необхідної керівництву інформації про стан керованих об'єктів, що використовується в практичній діяльності при плануванні, контролі, регулюванні виробничо-господарської діяльності. Від правильного і своєчасного ведення бухгалтерського обліку на синтетичних рахунках, а всередині них – на аналітичних рахунках і субрахунках, залежить своєчасне одержання достовірної інформації, необхідної для управління відповідними об'єктами виробничо-господарської діяльності. При веденні бухгалтерського обліку можуть бути допущені відступи від чинного порядку. Невиконання окремих правил, вимог або умов його методології призводить до зниження якості обліку, що виявляється в недотриманні визначених вимог при складанні і представленні необхідної керівництву інформації. Тому дуже актуальною є проблема визначення й оцінки якості бухгалтерського обліку як в цілому на підприємстві, так і в окремих його розділах.

Питанням оцінки системи внутрішнього контролю та системи бухгалтерського обліку приділено достатньо уваги в галузі аудиту. Відомі автори В. В. Сопко [7], А. Д. Шеремет [9], В. І. Подільський [4], Ф. Ф. Бутинець [5], Б. Ф. Усач [8] та інші для оцінки системи внутрішнього контролю та обліку пропонують використовувати «традиційне тестування», але цей метод дозволяє лише поверхово ознайомитися з системою внутрішнього контролю та системою обліку, що в свою чергу може призвести до неправильного визначення ризику контролю. Наслідками може стати

надання аудитором неправдивої інформації стосовно результатів діяльності підприємства та перспектив його розвитку, що в свою чергу призведе до необ'єктивної оцінки потенціалу підприємства з боку користувачів. Довгостроковими наслідками цього може стати підрив авторитету фірми на ринку. Тому питання оцінки контролю та якості обліку є дуже важливим, що обумовлює вибір напряму дослідження.

Мета дослідження – оцінка якості обліку при проведенні аудиту на підприємстві.

Ефективність бухгалтерського обліку – здатність його елементів формувати якісну інформацію про стан виробничо-господарської діяльності або її складових, необхідну для здійснення процесу управління підприємством.

Рівень якості бухгалтерського обліку – відносна характеристика його якості, заснована на порівнянні значень фактичного стану з базовими значеннями.

Забезпечення збереження майна на підприємстві, цільове та економічне використання ресурсів та досягнення кінцевої мети виробничо-господарської діяльності неможливі без чітко організованого бухгалтерського обліку та системи внутрішнього контролю. Система внутрішнього контролю разом з системою бухгалтерського обліку сприяє досягненню кінцевої мети управління на всіх етапах виробничо-господарської діяльності.

Поняття «вимірювання» стосується лише процедур установлення абсолютних значень складових елементів, а також результатів, отриманих у ході цієї процедури. Якщо йдеться про встановлення відносних значень, то відповідна процедура називається оцінкою. Оцінка – це кількісна характеристика одного, декількох або всієї сукупності елементів об'єкта, який досліджується, що складає його якість. Якщо існують фактичні та нормативні значення оцінки, можна встановити рівень дотримання окремих складових процесу контролю.

Загальноприйнятим принципом кількісної оцінки дотримання та встановлення якості складових процесу контролю є рівнозначність складових елементів всередині об'єкта оцінки. Практика показує, що похибка, яка допускається принципом рівнозначності, не приведе до вагомих відхилень.

Значимість та трудомісткість виконання окремих етапів (стадій) неоднакові, тому необхідно при їх оцінці використовувати в межах одиниці коефіцієнти значимості. Кількісне значення коефіцієнтів значимості етапів встановлюється методом експертної оцінки.

Для оцінки якості системи обліку розглянемо методику кількісної оцінки якості обліку [6]. Суть методики полягає в такому:

1. Визначення складових елементів оцінки обліку та контролю поетапно. Складові елементи оцінки внутрішнього контролю за етапами визначають, спираючись на їх можливість забезпечити правильну та раціональну організацію контролю. Для виділення складових елементів певного етапу необхідно керуватися нормативними положеннями, інструкціями та методичними вказівками, які регулюють організацію та порядок ведення обліку, а також внутрішніми вимогами, розробленими безпосередньо на конкретному підприємстві, виходячи із загальноприйнятих процедур контролю.

2. Розрахунок поелементних показників кількісної оцінки складових елементів об'єкта оцінки. Запропоноване визначення «поелементний показник» характеризує оцінку дотримання складового елементу контролю. Поелементний показник дорівнює відношенню фактичного значення складового елементу до його базового значення.

Базове значення для кожного окремого показника встановлюється індивідуально залежно від його походження та змісту.

3. Розрахунок поетапних показників оцінки певного етапу обліку та контролю.

Запропоноване визначення «поетапний показник» характеризує оцінку дотримання складових елементів контролю на певному етапі. Поетапний показник розраховується як середньоарифметична величина поелементних показників, які входять до певного етапу, зважена на коефіцієнті значимості етапу.

4. Розрахунок узагальненого показника якості обліку та контролю.

Запропоноване визначення «узагальнений показник якості обліку та контролю» характеризує оцінку дотримання на підприємстві нормативних положень, інструкцій та методичних вказівок, які регулюють організацію та порядок ведення обліку, а також внутрішніх вимог, розроблених безпосередньо на конкретному підприємстві, виходячи із загальноприйнятих процедур контролю. Узагальнений показник якості обліку та контролю розраховується як сума поетапних показників.

5. Порівняння розрахункового фактичного значення узагальненого показника якості обліку та контролю з нормативним.

Нормативне значення узагальненого показника якості обліку та внутрішнього контролю пропонується прийняти за 1,0. Відхилення розрахункового фактичного значення узагальненого показника якості обліку та внутрішнього контролю від нормативного свідчить про існування на підприємстві відхилень від контрольних процедур.

Розглянемо зазначену методику оцінки якості обліку для об’єкта товарно-матеріальні цінності.

У процесі обліку товарно-матеріальних цінностей (далі – ТМЦ) можна виділити такі етапи:

1) організаційно-підготовчий;

2) облік та контроль на складах;

3) облік та контроль у бухгалтерії;

4) облік та контроль за використанням у виробництві.

Методика визначення кількісної оцінки якості системи обліку показана на прикладі оцінки якості ТМЦ на другому етапі.

По-перше, виділяються контрольні заходи, від виконання яких буде залежать оцінка якості обліку та контролю. За етапом 2 як приклад виділено 6 складових, що забезпечують правильну, раціональну організацію обліку та контролю за збереженням та використанням ТМЦ, залежно від сфери діяльності підприємства цей перелік може бути переглянутий та відкоригований.

Таблиця 1. Контрольні заходи на етапі обліку на складах

№	Складові елементи етапів обліку та контролю	Поелементний показник
1	Повнота кількісного обліку запасів складського обліку на складах і в коморах	П 2.1
2	Повнота і правильність заповнення реквізитів карток складського обліку запасів на складах і в коморах	П 2.2
3	Своєчасність і повнота записів операцій щодо надходження, відпуску і вирахуванню післяопераційних залишків запасів у картках складського обліку як здійснюються операції на складах і в коморах	П 2.3
4	Якість ведення записів у картках складського обліку запасів на складах	П 2.4
5	Забезпечення збереження запасів на складах і в коморах	П 2.5
6	Своєчасність надання інформації відділу постачання про відхилення фактичних залишків запасів від установлених норм запасу, а також про залишки, що знаходяться без руху	П 2.6

Від повного, своєчасного і правильного сортового обліку запасів на складах залежить якість їхнього обліку в бухгалтерії і дієвість контролю за дотриманням норм запасів матеріалів, їх схоронністю й відпуском за цільовим призначенням у межах планової потреби.

Використовуючи дані складського сортового обліку запасів, здійснюваного в натуральному вираженні, управлінський апарат стежить за забезпеченістю запасами шляхом зіставлення затверджених норм запасів з фактичною наявністю; періодично виявляє матеріали, що не використовуються, і вживає заходів щодо їх реалізації у встановленому порядку; визначає правильність фактично відпущених цехам та іншим підрозділам виробничих запасів із наступною перевіркою їхнього цільового та ощадливого використання; проводить у встановлений термін інвентаризації запасів, що знаходяться в підзвіті у визначених матеріально-відповідальних осіб, з метою забезпечення їхнього збереження, а якщо при інвентаризації розкриваються нестачі або надлишки запасів, то на основі чинних положень протягом 10 днів після встановлення розбіжностей робить їхнє врегулювання; складає звітність про рух запасів тощо. Далі проводиться розрахунок поелементних показників (табл. 2).

Таблиця 2. Розрахунок поелементних показників

№	Найменування показника	Порядок розрахунку	Джерела інформації	Приклад розрахунку
1	П2.1 – коефіцієнт повноти кількісного обліку запасів на складах і в коморах	$Н_к$ – кількість фактично відкритих карток на складах і в коморах за сортами матеріалів – 3787; $Н_о$ – кількість сортів матеріалів, що фактично знаходяться на складах і в коморах – 3985	Бухгалтерія	П2.1 =3787/3985= =0,95
2	П2.2 – коефіцієнт повноти і правильності заповнення реквізитів карток складського обліку запасів	$Н_п$ – кількість правильно і повно заповнених карток складського обліку за сортами обліку запасів матеріалів – 2707; $Н_о$ – загальна кількість карток складського обліку – 2792	Бухгалтерія	П2.2=2707/2792= = 0,97
3	П2.3 – коефіцієнт своєчасності записів операцій щодо руху запасів у картках складського обліку	$Н_с$ – кількість своєчасно зроблених записів складського обліку – 381; $Н_{пс}$ – загальна кількість записів, які потрібно зробити – 479	Бухгалтерія	П2.3 = 381/479 = =0,79
4	П2.4 – коефіцієнт повноти та якості ведення записів у картках складського обліку	$Н_п$ – кількість правильно і повно зроблених записів з числа перевірених – 328; $Н_о$ – кількість матеріалів, які фактично знаходяться на складах та в коморах – 419	Бухгалтерія	П2.4 = 328/419 = = 0,78
5	П2.5 – коефіцієнт забезпечення збереження запасів на складах і в коморах	$Н_п$ – кількість перевірок, при яких не встановлені нестачі або надлишки – 4; $Н_о$ – загальна кількість перевірок – 5	Бухгалтерія	П2.5 = 4/5 = 0,80
6	П2.6 – коефіцієнт своєчасності надання інформації про стан матеріалів	$Н_{си}$ – кількість номенклатурних номерів запасів матеріалів, за якими вчасно надано інформацію – 8; $Н_о$ – загальна кількість номенклатурних номерів, за якими виявлено відхилення в запасі, і які знаходяться без руху – 16	Відділ матеріально-технічного забезпечення	П2.6 = 8/16 = =0,50

Наступним кроком є розрахунок поетапного показника оцінки якості на етапі обліку на складах з урахуванням коефіцієнта значимості.

Значення коефіцієнтів значимості окремих етапів на підприємстві, яке перевіряється, може змінюватися залежно від особливостей функціонування підприємства. Значення коефіцієнтів значимості приймемо рівними: перший етап – 0,2; другий – 0,1; третій – 0,3; четвертий – 0,4.

На підставі розрахованих вище поелементних показників розраховується поетапний показник:

ПІ = (0,95+0,97+0,79+0,78+0,8+0,5)/ 6 х 0,1 = 0,08.

Заключною процедурою є порівняння розрахункового фактичного значення узагальненого показника якості обліку та контролю з нормативним.

Розрахункове фактичне значення узагальненого показника якості обліку та контролю ТМЦ відрізняється від нормативного на 0,02. Отримані відхилення свідчать про неповне виконання облікових та контрольних процедур на досліджуваному етапі. Недотримання показників призвело до неточностей при обліку руху запасів у кількісному і грошовому вираженні на складах і в бухгалтерії, знизило вірогідність бухгалтерського обліку, призвело до виникнення нестач і надлишків запасів, викликало порушення термінів здійснення контролю за станом запасів матеріалів, вплинуло на своєчасність бухгалтерського обліку.

За результатами оцінки якості обліку і контролю запасів на складах виникає об’єктивна необхідність прийняття корегуючих заходів для доведення якості обліку і контролю до регламентованого рівня, для чого за кожним показником необхідно повно і точно встановити причини допущених відхилень від установлених вимог і винних у цьому посадових осіб, а також розробити конкретні пропозиції щодо ліквідації допущених відхилень.

Таблиця 3. План організаційно-технічних заходів щодо підвищення якості процесу обліку і контролю запасів на складах

№	Показники якості обліку та контролю запасів	Зміст заходів
1	Повнота кількісного обліку запасів на складах і в коморах	Перевірити наявність карток складського обліку за всіма фактично наявними на складах і в коморах сортами запасів
2	Повнота і правильність заповнення реквізитів карток складського обліку запасів	Правильно і в повному обсязі заповнювати реквізити на всіх картках складського обліку запасів
3	Своєчасність записів операцій за рухом запасів у картках складського обліку	Своєчасно відображати записи операцій щодо надходження, відпуску запасів та вирахування післяопераційних залишків у картках складського обліку як здійснюються ці операції
4	Повнота та якість ведення записів у картках складського обліку	Правильно і якісно відображати всі записи в картках складського обліку запасів
5	Забезпечення збереження запасів на складах і в коморах	Перевірити роботу складської сигналізації; обладнати складські приміщення ваговимірювальними приладами; відповідно до графіка здавати на перевірку ваговимірювальні прилади; прийняття та відпуск запасів здійснювати тільки при наявності документів, оформлених в установленому порядку; не допускати пересортиці запасів
6	Своєчасність надання інформації про стан матеріалів	Своєчасно надавати інформацію ВМТП про відхилення фактичних залишків матеріалів від установлених норм запасу, а також про залишки матеріалів, що знаходяться без руху

Аналіз процесу обліку й контролю запасів показав, що недотримання наведених показників призвело до порушення термінів подання до бухгалтерії первинних документів про рух запасів, має місце несвоєчасне подання статистичної звітності,

що позначається на своєчасності бухгалтерського обліку. Недотримання показників, пов'язаних із проведенням системного спостереження за роботою матеріально-відповідальних осіб – завідувачів складів, комірників – позначилося на повноті й вірогідності бухгалтерського обліку.

Несвоєчасне відображення результатів контрольних вибіркових перевірок вплинуло на зниження рівня якості обліку й контролю запасів у бухгалтерії.

У табл. 3 наведено коригуючі заходи щодо підвищення якості обліку й контролю запасів на складах.

Висновки. Використання кількісної оцінки якості обліку та контролю дозволяє кількісно оцінити дотриманість облікових та контрольних процедур на підприємстві. Методика може бути використана при проведенні аудиту ТМЦ (а також інших об'єктів контролю) як інструмент оцінки обліку та контролю ТМЦ. Сферою застосування методики може бути також проведення операційного аудиту ефективності системи внутрішнього контролю, за результатами якого аудитор може надати рекомендації стосовно оптимізації системи внутрішнього контролю. Подальша робота авторів планується в напрямі розробки рекомендацій щодо використання отриманих результатів при оцінці ризику контролю.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Адамс Р. Основы аудита: пер. с англ. / Р. Адамс. – М.: Аудит; ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
2. Аренс Е. А. Аудит: пер. с англ. / Е. А. Аренс, Дж. К. Лоббек. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с.
3. Аудит. Застосування міжнародних стандартів аудиту в аудиторській практиці України: навч. посіб. / за заг. ред. І. І. Пилипенка. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус», 2005. – 175 с.
4. Аудит: учебник для вузов / [В. И. Подольский, Г. Б. Поляк, А. А. Савин и др.]; под ред. проф. В. И. Подольского. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 655 с.
5. Аудит і ревізія підприємницької діяльності: навч. посіб. / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 416 с.
6. Крамаровский Л. М. Оценка качества бухгалтерского учета на предприятиях / Л. М. Крамаровский, В. Ф. Максимова. – М: Финансы и статистика, 1990. – 191 с.
7. Організація і методика проведення аудиту: навч.-практ. посіб. / Сопко В. В., Верхоглядова Н. І., Шило В. П., Ільїна С. Б., Брадул О. М. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 624 с.
8. Усач Б. Ф. Аудит: навч. посіб. / Б. Ф. Усач. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2003. – 223 с.
9. Шеремет А. Д. Аудит: учебник / А. Д. Шеремет, В. П. Суйц. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 360 с.

Надійшла до редколегії 8.11.2011

ЗМІСТ

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Арсененко А. Ю. Анализ структуры управления инвестиционным климатом Украины 3

Башта А. И. Модель управления себестоимостью производства энергии в зависимости от экологического состояния природной среды 11

Босенко А. В. Стратегія державного регулювання агропромислового комплексу 17

Булат М. А. Соціально-економічні наслідки аграрних перетворень як запорука ефективної державної підтримки 25

Дучинська Н. І., Галушка З. І. Управління нагромадженням капіталу на регіональному рівні 31

Кірдан О. П. Становлення сільського господарства як прибуткового виду економічної діяльності 37

Клименко Н. С. Націоналізація підприємств в Україні: дослідження чинників 45

Єлісєєва О. К., Кузнецова А. Г. Дослідження стану ринку страхових послуг України 51

Саннікова С. Ф. Статистичний аналіз динаміки інноваційної активності промислових підприємств Дніпропетровської області 57

Сербов Н. Г. Экономические основы экологизации производственно-хозяйственной деятельности в водных бассейнах Украины 63

Соловйова О. А. Обґрунтування інвестиційної стратегії страхової компанії в Україні..... 69

Тимошенко Л. М., Краснікова Н. О. Узагальнення концептуальних основ економічної безпеки..... 77

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Власюк В. Є. Інструменти державного управління фінансовою сферою в умовах економічної кризи 85

Гапоненко С.О. Трансформація фінансово-бюджетної системи України як складової сталого соціально-економічного розвитку 92

Дучинський А. П. Механізми розвитку банківських послуг у забезпеченні інвестиційної діяльності економічних суб'єктів 98

Корнєєв М. В. Розвиток страхування фінансових ризиків на ринку фінансових послуг України..... 104

Павленко О. П. Правові та методологічні аспекти фінансового лізингу в Україні 110

Черемісова Т. А. Система органів державної податкової служби та ефективність організації податкової роботи в Україні 117

Шевцова О. Й., Довгаль О. О. Стратегія розвитку національної системи масових електронних платежів України 124

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

Афанасьєв Є. В., Феденко Б. М. Рейтингове оцінювання селективного вибору варіантів розвитку гірничорудних підприємств з урахуванням ризику 132

Афанасьєва М. Г., Попов В. Ю. Теоретико-ігровий підхід до оптимізації змішаної фінансово-економічної стратегії гірничорудного підприємства... 138

Васюк Н. В. Управління, аналіз та оптимізація грошових потоків: теорія і методологія 144

Громко Л. С. Методичні засади формування мотиваційної системи персоналу торговельних підприємств з урахуванням його поведінкових особливостей 151

Дзюбіна А. В. Механізм управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах проектного підходу 157

Дзюбіна К. О. Місце зворотного матеріального потоку у виробничо-господарській діяльності підприємства 163

Доценко І. О. Методичні основи оцінки ризиків підприємницької діяльності як складової системи управління економічною безпекою підприємства 171

Єфіменко Н. А. Організаційно-економічний механізм реалізації резервів якості продукції на підприємствах машинобудівного комплексу 177

Заячковська Г. А. STP-маркетинг на ринку міжнародних туристичних послуг 183

Куценко В. Й. Духовна сутність конкурентоспроможності підприємства 190

Лысенко Е. В. Финансовая гибкость и финансовый запас в системе оценочных коэффициентов финансового состояния предприятия 196

Мелих Е. А. Анализ эффективности использования технического инструментария стратегического управления на предприятиях пищевой промышленности в Украине 205

Попадіна Т. П. Покращання управління персоналом як основа зростання якості функціонування вітчизняних підприємств 216

Соколова Л. В., Шалёпа А. С. Научно-практический подход к оценке конкурентоспособности бренда 223

Фрум О. Л. Метод диагностики кризисного состояния предприятия 230

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

Коева Ж. В. Анализ моделей и обзор методов согласования экономических интересов предприятий-участников интегрированных структур 236

Лисеный Е. В. Механизм влияния циклов, волн и фаз процесса глобализации на экономические функции государства 242

Олексів І. Б. Особливості прийняття організаційних управлінських рішень на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу 252

Стеблянко І. О. Концептуалізація комплексу соціалізації національної економіки та управління ним 258

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Подмешальська Ю. В. Оцінка якості обліку в аудиті 265

Наукове видання

ВІСНИК

ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: ЕКОНОМІКА

Випуск 5(4)

Заснований у 1993 р.

Українською та російською мовами

Редактор К. О. Біла
Технічний редактор О. Є. Капуш
Коректор І. П. Мамчич

Підписано до друку 01.12.11. Формат 70×108 $^{1}/_{16}$.
Ум. друк. арк. 21,14. Обл.-вид. арк. 22,77. Тираж 100 прим. Зам. № 1111-14.

Свідоцтво державної реєстрації
Серія ДК № 3618 від 06.11.2009

Свідоцтво державної реєстрації
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 7898 від 17.09.2003

Видавець та виготовлювач Біла К. О.
Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402