

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ODESA VISNIK
NATIONAL UNIVERSITY ODESKOHO NACIONALNOHO
HERALD UNIVERSTETU
Volume 18. Issue 4/1. 2013 Том 18. Випуск 4/1. 2013
SERIES SERIA
ECONOMY EKONOMIKA

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ISSN 2304-0920

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal

Published four times a year

Series founded in July, 2006

Volume 18. Issue 4/1. 2013

Odesa

Publishing House

«Helvetica»

2013

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ISSN 2304-0920

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал

Виходить 4 рази на рік

Серія заснована у липні 2006 р.

Том 18. Випуск 4/1. 2013

Одеса

Видавничий дім

«Гельветика»

2013

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль (головний редактор), **О. В. Запорожченко** (заступник головного редактора), **В. О. Іваниця** (заступник головного редактора), **Є. Л. Стрельцов** (заступник головного редактора), **С. М. Андрієвський**, **Ю. Ф. Вакман**, **В. В. Глебов**, **Л. М. Голубенко**, **Л. М. Дунаєва**, **В. В. Заморов**, **В. Є. Круглов**, **В. Г. Кушнір**, **В. В. Менчук**, **О. В. Смиртина**, **В. І. Труба**, **О. В. Тюрин**, **Є. А. Черкез**, **Є. М. Черноіваненко**

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (науковий редактор), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексеєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, професор, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-Північ XIII), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіцах), **Л. А. Родионова**, к.э.н., доцент кафедри статистических методів Національного дослідницького університету «Высшая школа экономики» (Росія, г. Москва), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (відповідальний редактор)

Editorial board of the journal:

I. M. Koval (Editor-in-Chief), **O. V. Zaporozhchenko** (Deputy Editor-in-Chief), **V. O. Ivanytsia** (Deputy Editor-in-Chief), **E. L. Streltsov** (Deputy Editor-in-Chief), **S. M. Andrievsky**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Glebov**, **L. M. Golubenko**, **L. M. Dunaeva**, **V. V. Zamorov**, **V. E. Kruglov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **O. V. Smyntyna**, **V. I. Truba**, **O. V. Tyurin**, **E. A. Cherkez**, **E. M. Chernoiivanenko**

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienko**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

ЗМІСТ

АГАФОНЕНКО О. Ю., БІЛОУСЬКО П. А. ФОРМУВАННЯ ВАЛОВОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ.....	7
АНДРЕЄВА Г. І. ПРО ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ, ВИКОРИСТАННЯ ТА ОБЛІКУ РЕЗЕРВНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
БАХЧИСАРАЙ Г. Ю. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД.....	13
БЕРВЕНО О. В., БРОНИЦЬКАЯ В. В. ДУХОВНОЕ ПРОИЗВОДСТВО И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ.....	17
БИЧКОВА Н. В., КОНОВАЛОВА А. А. ДЕТЕРМИНАНТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	21
БІРЧУК С. А., ВОДИНЧУК Ю. В. ЛОГІСТИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ	26
БОЙКО В. С. ИМОВІРНІ СЦЕНАРІЇ ДИНАМІКИ ОБМІННОГО КУРСУ У 2012-2014 рр.....	30
БОЙЧЕНКО Н. В. ИНТЕГРАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ТРУДА В ОБЩЕЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	34
БОКІЙ О. В. РИНОК БОРОШНА В УКРАЇНІ	37
БОКОВА Е. В., КОНОВАА А. А. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФИНАНСОВОЙ ДИАГНОСТИКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	42
БОНДАРЕНКО Н. М., КОРЕННОВА В. В. ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	45
БОНДАРЕНКО Т. Ю. АНАЛІЗ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УПРАВЛІННІ МАШИНОБУДІВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	49
БРИЧ В. Я., ДОМБРОВСЬКИЙ З. І., ДОМБРОВСЬКИЙ М. З. МОДЕЛЬ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ НА ЗАСАДАХ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ.....	53
ВАСЮК І. В. ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ.....	58
ВЕРБІВСЬКА Л. В. НЕОБХІДНІСТЬ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	62
ВІКАРЧУК О. І. ИННОВАЦИОННЫЙ РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	65
ВІЛЕНЧУК О. М. КАТЕГОРІАЛЬНИЙ ЗМІСТ ТА РОЛЬ СТРАХУВАННЯ У СИСТЕМІ ТРАНСФОРМАЦІЇ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ.....	69
ВІННИКОВА В. В., ВІННИКОВА В. А. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВАЇ.....	74
ВОЙНОВА Є. І. ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ УКРАЇНИ У 2012 РОЦІ ЯК ЧИННИК ІНТЕГРАЦІЙНОГО ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	77
ГАВРИКОВА А. О., ГАВРИСЬ О. М. АНАЛІЗ ОКУПНОСТІ ПРОЕКТУ КОМБІНОВАНОГО ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ З ПОБУТОВИМ СПОЖИВАЧЕМ У РОЛІ ІНВЕСТОРА.....	80
ГАВРИЛЕНКО О. Є. СОБІВАРТІСТЬ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ ТА ПОРЯДОК ЇЇ ФОРМУВАННЯ.....	83
ГАВРИСЬ П. О. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ІНТЕГРОВАНИХ СИСТЕМ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	87
ГАЙДЕЙ Д. А. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В РАМКАХ НЕЛИНЕЙНЫХ ПЕРИОДИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ.....	90
ГАЛЬЧИНСЬКИЙ Л. Ю., МАНДРИКА А. Ю. МОДЕЛЬ БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОГО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ОБОЛОНКОВОГО АНАЛІЗУ ДАНИХ.....	94
ГАНЖУРЕНКО І. В., ЖУЙКОВ Г. Є. ПЕРСПЕКТИВИ СВІТОВОГО РИБАЛЬСТВА В ГЛОБАЛЬНІЙ СИСТЕМІ СТІЙКОГО ВИРОБНИЦТВА ПРОДОВОЛЬСТВА.....	99

ГЕБЕР Н. А. ДО ПИТАННЯ СУТНОСТІ КОНЦЕПТУ «КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА».....	102
ГЛУШЕНКО Т. М. ІННОВАЦІЇ У СУЧАСНІЙ ЛОГІСТИЦІ У КОНТЕКСТІ ПАСАЖИРСЬКИХ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ.....	106
ГОЛОВИЧ Н. М. МІСЦЕ І РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	110
ГОРБАЧУК В. М. РОЛЬ ФАКТОРІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА США, УКРАЇНИ ТА ЇЇ СУМІЖНИХ ДЕРЖАВ.....	113
ГОРЛЕНКО О. А., МОЖАЄВА Т. П., СИМКИН А. З. РАЗРАБОТКА КАДРОВИХ ПРОЦЕССОВ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ.....	118
ГРАПЧЕВ Є. В., ЗАЙЧИКОВА В. В. ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В ЧАСТИНІ МОНИТОРИНГУ БЮДЖЕТУ.....	123
ГРУШИНСЬКА Н. М. СИНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	128
ГУБСКАЯ И. В., ПИЛИПЕНКО В. В. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В УКРАИНЕ.....	133
ГУДЗЬ Ю. Ф. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ БЕНЧМАРКІНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	137
ГУЖАВІНА І. В., РОМАНЕНКО А. А. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНИЗАЦІЇ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН.....	142
ДАНИЛЮК М. М. РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНИХ БОРГОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	145
ДЕМБИЦЬКА А. В. ОСНОВНІ ЕТАПИ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ.....	149
ДЖУРА І. С., КЛЮСКО А. А. ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ.....	153
ДЗЮБІНА К. О., ТКАЧЕНКО К. В. ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ КОНТРАКТНИМИ РИЗИКАМИ В УМОВАХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	156
ДОМАРЕВА А. А. ФАКТОРЫ НАДЕЖНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ.....	160
ДРАЧУК Ю. З., ТРУШКІНА Н. В. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	164
ДУЛЯБА Н. І., ІДЬЧУК О. О. ОРГАНИЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАХОДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	169
ДУМАНСЬКА І. Ю. ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ АМОРТИЗАЦІЇ НА ІННОВАЦІЙНУ АКТИВНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ: МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ.....	173
ЕФРЕМЕНКО А. В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ.....	177
ЄЧИНА К. А. ОСОБЛИВОСТІ НЕЗАБЕЗПЕЧЕНОГО БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ.....	181
ЖОСАНУ В. А. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	186
ЗАДНІПРОВСЬКА Д. Ю. АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ.....	190
ЗАХАРЧИН Г. М., ЛЮБОМУДРОВА Н. П., ВИННИЧУК Р. О. КАДРОВА ПОЛІТИКА В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	192
ЗАХАРЧИН Г. М., СТРУТИНСЬКА Л. Р. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ КРИЗИ.....	195
ЧАЛАПКО Л. Д., БАРАНОВ А. І. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ОПЕРАЦІЙНОЮ МОБІЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	199
НАШІ АВТОРИ.....	204

УДК 338.43

Агафоненко О. Ю.

Білоусько П. А.

Донецький державний університет управління

ФОРМУВАННЯ ВАЛОВОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Досліджено та проаналізовано наукові підходи щодо трактування поняття «додана вартість». Розглянуто та охарактеризовано особливості формування валової доданої вартості.

Ключові слова: валова додана вартість, додана вартість, проміжне споживання.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання надають підприємствам повну самостійність у питаннях виробництва та реалізації продукції: планування й організація технологічного процесу, обсяги виробництва, структура продукції, контрагенти, напрями реалізації тощо. Правильно обрана стратегія виробництва та відповідні обсяги випуску продукції забезпечують бажаний обсяг реалізації та фінансові результати, що відповідають масштабам цієї діяльності. При цьому необхідно враховувати, що виробнича діяльність підприємства знаходиться під впливом загальної економічної ситуації, галузевих пропорцій та платоспроможного попиту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти економічного аналізу виробництва і реалізації продукції піднімалися в працях багатьох вчених та дослідників, зокрема Г.І. Андреевої, М.І. Баканова, В.І. Бариленка, А.Д. Бутка, О.Н. Волкової, Н.В. Войтловського, Є.Б. Герасимової, А.П. Калініної, В.В. Ковальова, І.І. Мазурової, М.В. Мельник, Є.В. Мниха, С.З. Мошенського, О.В. Олійник, Г.В. Савицької, Н.В. Тарасенко, А.Д. Шеремета та ін. Також свої наукові підходи щодо трактування та дослідження доданої вартості запропонували багато зарубіжних вчених, проте питанням аналізу доданої вартості та використання статистичної звітності як інформаційного джерела приділяється зовсім мало уваги [1].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велике різноманіття порушених наукових проблем та глибину їх дослідження, у сучасній науці окремі їх аспекти залишилися не вирішеними. Так, недостатньо вивчений сучасний стан валової доданої вартості; не розроблено модель складу валової доданої вартості; потребують удосконалення система розрахунку ВДВ.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження сутності поняття «додана вартість» та «валова додана вартість» і з'ясування ролі цих величин.

Виклад основного матеріалу. Валовий випуск і проміжне споживання є визначальним для основного узагальнюючого показника на макrorівні для секторів і галузей економіки – валової доданої вартості. Показник валової доданої вартості (ВДВ) – це первинні доходи, які створюються інституційними одиницями та розподіляються між ними. Обсяг ВДВ розраховується як сума різниці між показниками валового випуску і проміжного споживання:

$$\Sigma \text{ВДВ} = \Sigma (\text{ВВ} - \text{ПС}) \quad (1)$$

Термін «валова» у показника означає, що він включає спожиту в процесі виробництва вартість основного капіталу. Якщо вартість спожитого основного капіталу виключити, то отримаємо чисту додану вартість. Показник ВДВ оцінюється в основних цінах, компонентами якої є собівартість і валовий прибуток. Основні ціни представляються виключенням з ринкових цін чистих податків на прибуток та імпорт (ПДВ, акцизи, мито тощо).

Додана вартість – це вартість, створена в процесі виробництва на даному суб'єкті господарювання, що охоплює його реальний внесок в створення вартості конкретного товару або послуги. Додана вартість включає заробітну плату, прибуток і амортизацію конкретного суб'єкта економіки. Тому витрати на придбання сировини і матеріалів у постачальників не включаються у додану вартість продукту, виробленого даним суб'єктом [2]. Відповідно, додана вартість представляє собою різницю між вартістю виробленої продукції, виконаних робіт і наданих послуг (випуском продукції) і перенесеною (уречевленою) вартістю матеріальних ресурсів і нематеріальних послуг, повністю спожитих у процесі виробництва такої продукції (рис. 1).

Оскільки показник доданої вартості не містить перенесеної (уречевленої) праці (за винятком амортизації, яка розглядається як споживання основних засобів), то його застосування в економічному аналізі дозволяє оцінити величину власних витрат, що були понесені суб'єктом господарювання, а також структуру отриманого під-

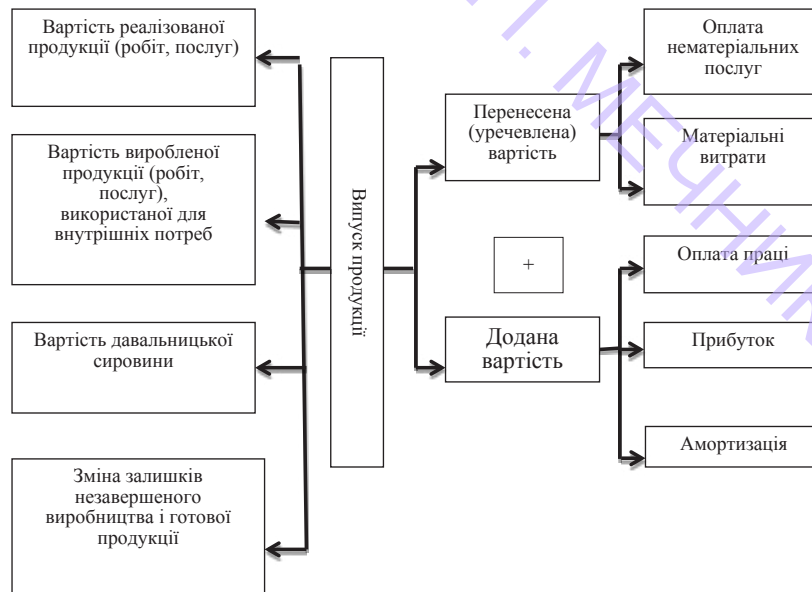


Рис. 1. Порядок формування показника доданої вартості і його складових [3, с. 123]

приємством доходу, тим самим підвищуючи аналітичну цінність аналізу та поглиблюючи його.

Таким чином, цінність використання показника доданої вартості полягає в тому, що, по-перше, він характеризує величину витрат власної праці, по-друге, показує величину прибутку і витрат для його отримання, по-третє, містить структуру отриманого суб'єктом господарювання доходу [4, с. 60].

Для економіки в цілому сума доданої вартості повинна дорівнювати вартості усіх кінцевих товарів і послуг. Отже, стверджує вчений, валовий внутрішній продукт (ВВП) – це сума доданої вартості усіх фірм в економіці. Отже, додана вартість як один із найважливіших показників економічної діяльності підприємства чи окремих галузей виробництва може бути розрахована на валовій та чистій основах, тобто до і після виключення амортизаційних відрахувань. В цілому ж по економіці, сума валової доданої вартості усіх підприємств та галузей за звітний період складає валовий внутрішній продукт. Якщо від ВВП відняти споживання основного капіталу, то отримаємо чистий внутрішній продукт, тобто чистий продукт відповідає валовому продукту, зменшеному на величину амортизації. Іншими словами, чистий внутрішній продукт є знов створеною вартістю у галузях матеріального виробництва, тобто являє собою національний дохід. Дослідивши місце та роль доданої вартості у системі показників економіки країни в цілому, розглянемо її розмір за видами економічної діяльності (табл. 1).

Як свідчать дані табл. 1, валова додана вартість створена у сільському господарстві країни у 2011 році складає 108688 млн. грн. і приріст її в порівнянні з 2001 роком становить 269,4%, що є найнижчим значенням за видами економічної діяльності. Це майже у два рази менше загального показника по країні і втричі нижче приросту валової доданої вартості у торгівлі. Крім того, у загальній сумі валової доданої вартості сільське господарство має частку менше 10%. Даний показник свідчить про те, що сільське господарство потребує запровадження у виробництво інтенсивних ресурсощадних технологій для збільшення частки доданої вартості у готовому продукті, а це і гідна заробітна плата і необхідний для розвитку галузі прибуток. У переробній промисловості та діяльності транспорту і зв'язку за досліджуваний період просліджується п'ятикратний приріст валової доданої вартості [5].

Показник доданої вартості має більш цінне аналітичне значення, ніж показники валової і товарної продукції. Зокрема, показники валової і товарної продукції містять ту частину вартості, яка створена за межами підприємства (уречевлена праця) і перенесена живою працею із засобів виробництва на виготовлену продукцію, тобто вони

не відображають дійсної зміни продуктивності праці, матеріаломісткості, дохідності і, відповідно, не усувають негативного впливу матеріаломісткості при асортиментному зрушенні у складі виробленої продукції, не характеризують продуктивність власних трудових ресурсів. У розвиток обґрунтування пріоритетності використання в економічному аналізі виробництва і реалізації продукції показника доданої вартості зупинимось на показниках матеріаломісткості та матеріаловіддачі, які на практиці визначаються як співвідношення матеріальних витрат (без амортизації) і товарної (валової) продукції або чистого доходу. З приводу порядку розрахунку даних показників, що в показнику матеріаломісткості матеріальні витрати відносяться до бази, складовою частиною якої є ті ж матеріальні витрати, а це свідчить, що у випадку збільшення матеріальних витрат на одиницю продукції і тим самим чисельника розрахункової формули зростаючий знаменник штучно занижує дійсне зростання матеріаломісткості. При скороченні питомих матеріальних витрат зменшення знаменника, відповідно, штучно збільшує дійсне зниження матеріаломісткості. Зазначене підтверджує необхідність визначення показника матеріаломісткості (матеріаловіддачі) продукції на основі стабільнішої і об'єктивнішої бази – доданої вартості, що дозволить точніше оцінювати динаміку цього показника. Тому матеріаломісткість слід розраховувати як відношення уречевленої (перенесеної) праці до доданої вартості, що характеризує залежність підприємства від зовнішнього середовища. Відповідно, отриману розрахункову величину доцільніше визначати як коефіцієнт виробничої залежності (Кз):

$$K_z = MB / DV * 100, \% \quad (2)$$

де MB – матеріальні витрати і оплата матеріальних послуг, DV – додана вартість.

Зворотний йому коефіцієнт автономії праці або вартісної структури виробництва (Ka):

$$K_a = DV / MB * 100, \% \quad (3)$$

Коефіцієнт автономії праці можна визначити на основі витрат сировини і матеріалів, або витрат купівельних деталей і напівфабрикатів, або за виробничими підрозділами, місцям витрат тощо [6].

Висновки і пропозиції. Отже, додана вартість як економічна категорія має важливе значення у обґрунтуванні результатів економічної діяльності як окремого підприємства чи галузі виробництва, так і економіки в цілому (валовий і чистий внутрішній продукт, національний дохід). Валова додана вартість показує з одного боку результативність виробництва, а з іншого – рівень мотивації працівників до продуктивної роботи. Крім того, такий елемент валової доданої вартості, як амортизація вказує на ступінь оснащеності виробництва, забезпеченість його необхідною технікою та обладнанням, прогресивними технологіями.

Таблиця 1

Валова додана вартість за видами економічної діяльності в Україні, млн. грн.

Показник	Роки	2001	2005	2008	2009	2010	2011	2011 р. у % до 2001 р.
ВДВ		180490	388601	824176	796481	954159	1134519	628,6
в т. ч. сільське господарство		29421	40542	65148	65758	82641	108688	369,4
Переробна промисловість		35592	86863	164735	411878	158483	186196	523,1
Торгівля		22409	56041	131261	129997	164826	202275	903,7
Діяльність транспорту та зв'язку		24587	47435	87078	97050	111013	130715	531,6

Список літератури:

1. Завадський Й.С. Економічний словник [Електронний ресурс] : словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. – К. : Кондор, 2006. – 356 с. Режим доступу : <ftp://lib.sumdu.edu.ua/ebooks>.
2. Большой Энциклопедический словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vedu.ru/bigenctic/19393>. – Назва з титулу екрану.
3. Іваненко В.О. Додана вартість як об'єкт аналізу статистичної звітності промислових підприємств з виробництва продукції / В.О. Іваненко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 1 (22). – С. 122-130.
4. Семюельсон П.А. Мікроекономіка: пер. з англ. / П.А. Семюельсон, В.Д. Нордгауз. – К. : Основи, 1998. – 676 с.
5. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : [учеб.] / В.В. Ковалев, О.Н. Волков. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 424 с.
6. Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : [учеб. пособие] / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – М. : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2008. – 192 с.

Агафоненко О. Ю.

Белоусько П. А.

Донецкий государственный университет управления

**ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛОВОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ
КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ**

Резюме

Исследованы и проанализированы научные подходы к трактовке понятия «добавленная стоимость». Рассмотрены и охарактеризованы особенности формирования валовой добавленной стоимости.

Ключевые слова: валовая добавленная стоимость, добавленная стоимость, промежуточное потребление.

Agafonenko O. Y.

Belousko P. A.

Donetsk State University of Management

FORMATION OF THE GROSS ADDED VALUE AS AN ECONOMIC CATEGORY

Summary

Scientific approaches to the interpretation of concept a value added are investigated and analysed. Features of formation of a gross value added are considered and characterized.

Key words: gross value added, value added, intermediate consumption.

УДК857.411

Андрєєва Г. І.

Українська академія банківської справи Національного банку України

ПРО ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ, ВИКОРИСТАННЯ
ТА ОБЛІКУ РЕЗЕРВНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто сутність резервного капіталу підприємства. Визначено особливості його формування. Проаналізовані напрями використання та обліку резервного капіталу підприємства.

Ключові слова: підприємство, капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, облік.

Постановка проблеми. Джерелами створення майна підприємства є власні і позичкові кошти, співвідношення яких розкриває сутність його фінансового стану. У свою чергу, вони розподіляються на кошти тривалого і короткотермінового використання. За коштами короткотермінового використання слід здійснювати постійний оперативний контроль, який забезпечуватиме їх своєчасне повернення та оперативну мобілізацію в господарському обороті підприємства. Кошти тривалого використання називають постійним капіталом, у який входять власний капітал і довготермінові позичкові кошти. Всякий позичковий капітал має термін повернення і тому підлягає оновленню, а отже, перебуває у постійному русі. Крім цього, до складу власних коштів входять резерви, становлячи їхню найрухомішу частину.

Основну частину у структурі джерел фінансування займає власний капітал – це власні джерела фінансування підприємства, без зазначення терміну повернення, які внесені засновниками підприємства, накопичені впродовж періоду його існування. Власний капітал повинен становити тридцять і більше відсотків вартості активів. Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вираховання його зобов'язань – відображується у Балансі (Звіт про фінансовий стан) і має такі складові: зареєстрований (пайовий) капітал (рядок 1400), капітал у дооцінках (рядок 1405), додатковий капітал (рядок 1410), резервний капітал (рядок 1415), нерозподілений прибуток (непокритий збиток) (рядок 1420), неоплачений капітал (рядок 1425), вилучений капітал (рядок 1430) [1].

В існуючих економічних умовах на фінансово-господарську діяльність підприємств впливають різноманітні ризики, які виникають в результаті впливу екзогенних (політичних, економічних, суспільних) і ендогенних факторів (модернізація технології виробництва, системи оподаткування, кон'юнктура ринку тощо). І лише резервний капітал (англ. Capital Reserves), створений шляхом щорічного відрахування частини отриманого прибутку, може бути використаний для покриття можливих збитків, для виплати дивідендів власникам привілейованих акцій у несприятливий період, а також для збільшення розміру статутного капіталу у разі розширення діяльності підприємства. Сьогодні законодавче регулювання порядку створення, визначення розміру резервного капіталу, його обліку не завжди в повному обсязі враховує та відображає суму резервів для покриття збитків та інших подій, що можуть настати в майбутніх періодах, і, відповідно, потребує подальших наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження власного та резервного

капіталу внесли такі вчені, як І. А. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, Н. М. Васьяло, І. В. Капля, М. О. Козлова. Наприклад, праці М.О.Козлової присвячені саме питанням бухгалтерського обліку та внутрішньо-господарському контролю процесу резервування на великих промислових підприємствах [2].

Виділення не вирішених раніше частки загальної проблеми. Подальшого дослідження потребує комплекс питань, пов'язаних із визначенням ролі резервного капіталу як складової власного капіталу та внутрішнього джерела фінансування господарської діяльності підприємства, його призначення, використання та обліку.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення ролі і місця резервного капіталу в структурі власного капіталу підприємства, особливостей його формування, виконуваних функцій та обліку.

Виклад основного матеріалу. В наш час необхідною умовою ефективності діяльності вітчизняних підприємств є пошук дійових механізмів стабілізації зовнішніх та внутрішніх умов діяльності шляхом створення результативної системи страхування від непередбачуваних ситуацій та різноманітних ринкових ризиків. Як показує практика, створення на рівні підприємства резервної системи, яка здатна забезпечити стабільний розвиток суб'єкта господарювання є одним із найбільш ефективних механізмів захисту від ризиків.

В економічній літературі резервний капітал підприємства розглядається в широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні до резервного капіталу належать усі його складові, що призначені для покриття можливих у майбутньому непередбачених збитків і втрат. У вузькому розумінні до резервного капіталу належить капітал, який формується за рахунок відрахувань з чистого прибутку і відображається за статтею балансу «Резервний капітал». Зазначимо, що порядок використання прибутку суб'єкта господарювання визначає власник (власники) або уповноважений ним орган відповідно до законодавства та установчих документів [3]. Тобто на вимогу власників підприємства весь прибуток звітного періоду може бути скерований на виплату дивідендів, не залишаючи коштів на подальшу модернізацію підприємства та поширення його діяльності, або можливого покриття майбутніх збитків, якщо інше не передбачене законодавством чи статутними документами.

Як вже зазначалося, резервний капітал може використовуватися для покриття збитків суб'єкта господарювання; виплати боргів у разі ліквідації підприємства; виплати дивідендів у випадку якщо величина створених для цієї мети резервів перевищує мінімально допустимий рівень; інші цілі, що передбачені законодавством чи засновницькими документами.

Резервний капітал виражає частину капіталу підприємства, яка формується внаслідок відрахувань від його прибутку на умовах, зафіксованих

в установчих документах. Ці кошти використовуються в тому разі, коли відповідні витрати не покриваються наявним нерозподіленим прибутком і є джерелом покриття можливих збитків, а також виплати дивідендів у випадку збиткової діяльності суб'єкта господарювання в майбутньому.

Резервний капітал поряд з нерозподіленим прибутком є складовими власного капіталу. Однак якщо прибуток утворюється в результаті господарської діяльності підприємства, то резервний капітал є результатом перерозподілу нерозподіленого прибутку в складі власного капіталу підприємства. Отже, створення резервного капіталу не впливає на загальну величину власного капіталу, а лише на зміну його структуру. Тоді постає питання, чи необхідно створювати резервний капітал, якщо прибуток, одержаний після всіх обов'язкових відрахувань, все одно залишається у розпорядженні підприємства, яке й визначає напрямки його використання відповідно до установчих документів [4, с. 306]. На відміну від прибутку, який є одним із показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства та визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за аналізований період на суму валових витрат і суму амортизаційних відрахувань, резервний капітал – це частина власного акціонерного капіталу, який не належить ані до оплаченого акціонерного капіталу, ані до нерозподіленого прибутку.

Законодавством передбачено обов'язкове створення резервного капіталу лише для акціонерних товариств, які відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства» зобов'язані формувати резервний капітал у розмірі не менше ніж 15% статутного капіталу, якщо інше не визначено статутом товариства. Для цих видів товариств резервний капітал формується шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку товариства або за рахунок нерозподіленого прибутку. До досягнення встановленого статутом розміру резервного капіталу розмір щорічних відрахувань не може бути меншим ніж 5% суми чистого прибутку товариства за рік [5]. Мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства сьогодні встановлюється в розмірі 1250 мінімальних заробітних плат, враховуючи ставку мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення акціонерного товариства. Держава, встановлюючи мінімальні розміри резервного капіталу, намагається забезпечити захист підприємств від негативних явищ в економіці. Проте, прив'язуючи величину резервного капіталу лише до розміру зареєстрованого статутного капіталу, досягти цієї мети повною мірою неможливо. Слід зазначити, що існують підприємства, засновані на основі колективної власності. При цьому, не виключно, що при створенні резервного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку може виникнути конфліктна ситуація між учасниками підприємства щодо розподілу й використання часток прибутку.

На наш погляд, у зв'язку зі змінами мінімальної заробітної плати в Україні виникає об'єктивна необхідність перегляду встановленого мінімального рівня визначення резервного капіталу підприємства. Величину резервного капіталу також необхідно коригувати відповідно до інфляційних процесів що відбуваються в економіці. З метою реалізації основної функції резервного капіталу, а саме відшкодування збитків, у тому числі й від впливу інфляції, при його формуванні повинні враховуватися розмір статутного капіталу на мо-

мент створення товариства, індекси інфляції (станом на дату затвердження річного звіту), а також законодавчо встановлений мінімальний відсоток розміру резервного капіталу підприємства.

Слід зазначити, що аналізуючи структуру власного капіталу при комплексній оцінці фінансової стійкості підприємства, на думку Ф.Ф. Бутинця, доцільно розраховувати коефіцієнт страхування бізнесу, який визначається як відношення суми резервного капіталу до загальної вартості майна і показує суму капіталу, який зарезервовано підприємством на кожен гривню майна яким воно володіє [6, с. 276.]. Проте, деякі автори вважають, що розрахунок тільки коефіцієнта страхування бізнесу не надасть інформації про те, наскільки резервний капітал підкріплений ліквідними активами і захищає підприємство в несприятливі періоди. Для цього вони пропонують додатково розраховувати коефіцієнт резервування, який показує, скільки припадає оборотних активів після вирахування поточних зобов'язань на кожен зарезервовану гривню в складі власного капіталу [4, с. 308].

Для узагальнення інформації про стан та рух резервного капіталу підприємства Планом рахунків призначено рахунок 43 «Резервний капітал», за кредитом якого відображається створення резервів, а за дебетом – їх використання. Сальдо цього рахунка показує залишок резервного капіталу на кінець звітного періоду, що й дозволяє контролювати динаміку його зміни і дотримання мінімального розміру. Відповідно до Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку [9] узагальнюється інформація про стан та рух резервного капіталу підприємства. Утім, інформація про те, на які потреби планується використання коштів із резервного капіталу, враховується тільки в аналітичному обліку й у фінансовій звітності підприємства не відображується.

Для надання інформації внутрішнім і зовнішнім користувачам фінансової звітності та можливості відстеження руху резервного капіталу, на наш погляд, було б доцільно поділити резервний капітал за напрямками використання і обліковувати його складові на окремих субрахунках (таблиця 1).

Таблиця 1
Операції із резервним капіталом

№ п/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Д-т	К-т
1	Сформовано резервний капітал за рахунок прибутку звітного року	443 «Прибуток, використаний у звітному періоді»	43 «Резервний капітал»
2	Поповнено резервний капітал за рахунок додаткового капіталу	42 «Додатковий капітал»	43 «Резервний капітал»
3	Частина резервного капіталу використано для збільшення статутного капіталу	43 «Резервний капітал»	40 «Статутний капітал»
4	Частина резервного капіталу використано для покриття збитків минулих звітних періодів	43 «Резервний капітал»	442 «Непокриті збитки»
5	Частина резервного капіталу використано для забезпечення виплати дивідендів за привілейованими акціями	431 «Резервний капітал»	671 «Розрахунки з учасниками»

Виділення окремого субрахунку 431 «Резерв на виплату дивідендів за привілейованими акціями», на нашу думку, є доцільним, оскільки розмір дивідендів за цим видом акцій не залежить від результатів господарської діяльності підприємства.

Висновки і пропозиції. Підприємства різних організаційно-правових форм мають свої особливості щодо формування і використання резервного капіталу, які, відповідно, впливають на відображення пов'язаних з ним операцій в бухгалтерському обліку. Так, напрямки його використання для окремих суб'єктів господарювання законодавчо закріплені, для інших – закріплюються установчими документами. В основному резервний капітал використову-

ється на покриття непередбачених збитків, втрат і виконання своїх зобов'язань, у випадку, якщо їх виконання за рахунок інших джерел неможливо. Розмір резервного капіталу необхідно коригувати, враховуючи інфляційні процеси, а також не обмежуватися законодавчо встановленим рівнем резервного капіталу, а розраховувати його із можливих реальних потреб підприємства. Наведена система ведення обліку складових резервного капіталу дозволить підвищити якість обліку резервного капіталу, що призведе до підвищення якості управління на самому підприємстві та надасть користувачам фінансової звітності додаткову інформацію для прийняття ефективних фінансових рішень.

Список літератури:

1. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Наказ Міністерства України від 07.02.2013 р. № 73. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> – Законодавство України.
2. Облік і контроль процесу резервування (на прикладі діяльності великих промислових підприємств України) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / М.О. Козлова; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2006. – 21 с. – укр. Режим доступу : <http://disser.com.ua/contents/36144.html> 5.
3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV за редакцією від 11.10.2013 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/go/435-15> – Законодавство України.
4. Воськало Н. М. Проблеми формування та використання резервного капіталу / Н.М. Воськало, В.І. Воськало // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2009. – Вип. 647. – С. 305-309.
5. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 № 514-VI за редакцією від 11.10.2013р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/go/514-17> – Законодавство України.
6. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз : навчальний посібник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с. – С. 276.
7. Юрій С.М. Резервний капітал як джерело формування власного капіталу / С.М. Юрій // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка», 2012. – № 12. – С. 230-233.
8. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку щодо операцій з формування статутного капіталу в акціонерних товариствах затверджені рішенням ДКЦПФР від 11.06.03 № 256 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi> -- Законодавство України.
9. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

Андреева Г. И.

Украинская академия банковского дела Национального банка Украины

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ФОРМИРОВАНИЯ, ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И УЧЕТА РЕЗЕРВНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Раскрыта сущность резервного капитала предприятия. Определены особенности его формирования. Проанализированы направления использования и учета резервного капитала.

Ключевые слова: предприятие, капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль, учет.

Andreeva G. I.

Ukrainian Academy of Banking Of The National Bank of Ukraine

ON SOME ASPECTS OF FORMATION, USING AND ACCOUNTING OF CAPITAL RESERVES OF THE ENTERPRISE

Summary

The article reveals the essence of the capital reserved of the company. The features of its formation are determined. Directions of use and accounting are analyzed.

Key words: enterprise, capital, reserves capital, retained earnings, accounting.

УДК 330.341.1/339

Бахчисарай Г. Ю.

Донецький національний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

У статті розглянуто основні моделі науково-інноваційного розвитку країн та надано їх характеристики. Зроблено висновок, що кожна національна інноваційна система має свої специфічні риси формування та подальшого розвитку, тому копіювання існуючих інноваційних систем не може призвести до успіху. Проте вивчення досвіду країн-лідерів у створенні НІС дозволить розробити та реалізувати власну інноваційну систему.

Ключові слова: національна інноваційна система, конкурентоздатність, еволюція, модель науково-інноваційного розвитку країни, інноваційні технології.

Вступ. Конкурентоспроможність сучасної економіки значно залежить не тільки від окремих наукових елементів і технологічних досягнень, але й організаційних інновацій. Одне з головних місць в інноваційній політиці займають інституційні перетворення. Сьогодні кожна країна прагне створити свою інноваційну систему, засновану на провідних теоріях в даній сфері, за допомогою вивчення історичного досвіду.

Дослідженню вдалого досвіду впровадження національних інноваційних систем в різних країнах світу присвячено наукові праці таких відомих зарубіжних та вітчизняних вчених, як О. Амоша, С. Глаз'єв, Н. Іванова, Б.-А. Лундвалл, Е. Менсфілд, Р.Нельсон, К. Фрімен, Х. Хайсберс та ін.

Предметом дослідження є організаційно-економічні засади формування та розвитку національних інноваційних систем в різних країнах світу та особливостей їх впровадження.

Постановка задачі. Кожна національна інноваційна система (НІС) має свою специфіку, яку необхідно враховувати при формуванні інноваційного розвитку будь-якої країни. Копіювання існуючих інноваційних систем не може призвести до сталого розвитку всієї економічної системи, проте вивчення позитивного досвіду дозволить розробити та реалізувати власну інноваційну систему. Тому для України вкрай важливо ретельне вивчення світового досвіду для розробки та впровадження власної національної інноваційної системи з урахуванням національних особливостей.

Результати дослідження. Національна інноваційна система являє собою сукупність господарюючих суб'єктів (підприємства, наукові установи, споживачі) і інститутів (правових, законодавчих, фінансових, соціальних), що взаємодіють у процесі виробництва, розповсюдження та використання конкурентоспроможних знань і технологій, спрямованих на реалізацію стратегічних цілей сталого розвитку економічної системи та сприяють підвищенню конкурентоспроможності її суб'єктів (підприємств, регіонів, країни в цілому), у тому числі на міжнародному рівні.

Інноваційні системи різних країн відрізняються одна від одної, оскільки різні їх інноваційні стратегії. Такі відмінності можна пов'язати з особливостями історичного та національного розвитку, станом промисловості та технологічної бази, часткою інвес-

тицій у НДДКР та іншими факторами. Єдиного, універсального рецепта створення національної інноваційної системи немає, як не може існувати єдиної вірною та ефективною інноваційної стратегії держави.

Інноваційна система формується під впливом безлічі об'єктивних для даної країни чинників:

- розміри країни;
- наявність природних і трудових ресурсів;
- особливості історичного розвитку інститутів держави;
- форми підприємницької діяльності та ін.

Ці фактори виступають довгостроковими детермінантами напрямку і швидкості еволюції інноваційної активності. Крім того, кожна НІС характеризується певною структурою і деякою мірою впорядкованості, що припускають достатню стабільність інституційної взаємодії.

Національна інноваційна система дозволила високорозвиненим країнам забезпечити значні технологічні прориви і підтримувати конкурентоспроможність своїх економік на найвищому рівні.

Зростаючий взаємозв'язок між ринками капіталу і новими технологіями, посилення соціальної орієнтації нових технологій, масштабний характер створення та використання знань, технологій, продуктів, послуг зумовили виникнення національних інноваційних систем як інституційної основи інноваційного розвитку країн. Можна виділити три основні типи моделей науково-інноваційного розвитку, які представлені на рисунку 1.

У світі існує безліч прикладів НІС, кожна з яких у чомусь унікальна, проте при всіх своїх відмінностях інноваційні системи мають загаль-

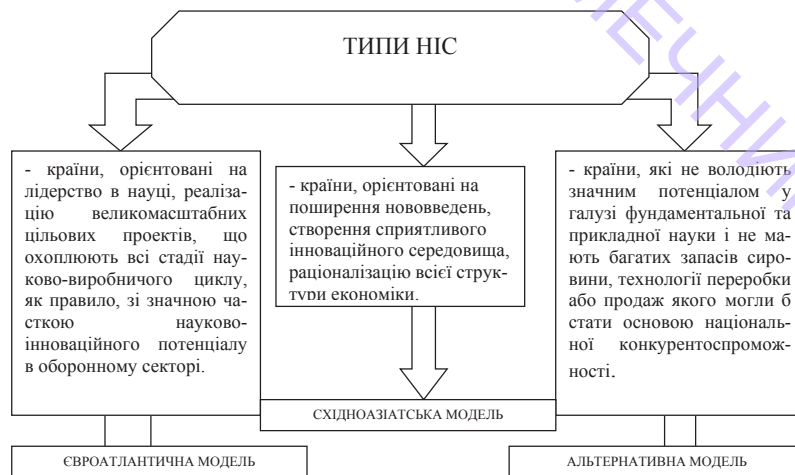


Рис. 1. Основні типи НІС та їх характеристика

* створено автором

ні риси, в силу чого можливо використовувати успішний досвід технологічно розвинених і конкурентоспроможних країн. Виявлення та оцінка рівня розвитку системоутворюючих елементів роблять можливим угруповання НІС за схожими станами цих елементів. Віднесення національної інноваційної системи до однієї з таких груп дозволяє краще зрозуміти логіку і тенденції її розвитку, а також ефективність інноваційної політики, здійснюваної державою.

Аналіз інституційно-організаційного аспекту розвитку НІС України в контексті міжкраїнових зіставлень показує, що на відміну від світової практики у вітчизняному інноваційному середовищі відзначається низький ступінь узгодженості між ключовими суб'єктами НІС (наука, держава, бізнес), а також відсутня координованість у заходів внутрішньої і зовнішньої державної інноваційної політики, що не дозволяє сформувати результативний механізм управління НІС.

Модель інноваційного розвитку, характерна для країн євроатлантичного регіону, а саме: США, Сполученого Королівства, Німеччини, Франції та Італії [2, с. 29], є традиційною. Це модель повного інноваційного циклу – від виникнення інноваційної ідеї до масового виробництва готового продукту. У використовують цю модель країнах, як правило, представлені всі компоненти структури інноваційної системи: фундаментальна і прикладна наука, дослідження та розробки, створення дослідних зразків і запуск їх у масове виробництво, різні механізми фінансування інноваційного процесу, розгалужена мережа інститутів підготовки кадрів та експертизи.

Основою НІС Сполучених Штатів є університети, багато з яких займають перші місця у світових рейтингах. У США близько 150 першокласних університетів, на цьому фоні виділяються університети так званої Ivy League – Браунівський, Дартмутський коледж, Гарвардський, Єльський, Принстонський, Колумбійський, Корнельський, Пенсільванський університет. Диплом кожного з університетів Ivy League вважається еталоном не тільки якості освіти, а й приналежності до певного елітарного прошарку суспільства. Всі університети Ліги входять у верхні рядки рейтингу вузів США. Гарвард випустив 7 президентів США і 40 нобелівських лауреатів. 10% гендиректорів 500 найбільших американських компаній – випускники Ліги плюща [5].

Американська модель заснована на створенні технологічного відриву від інших країн за рахунок значних фінансових ресурсів інвестованих у створення нової техніки і технологій. Також характеризується значним розвитком структурних елементів та механізмів її ресурсного забезпечення. Незважаючи на те, що в країні є всі необхідні можливості для забезпечення внутрішніх потреб, експансивна зовнішньоекономічна діяльність вимагає масової мобілізації зарубіжних ресурсів, особливо кадрових, для фундаментальних досліджень, з метою збереження світового лідерства шляхом передачі країнам американських технологій виробництва [3, с. 487].

Особливістю американських університетів є їх здатність за рахунок високого рівня зарплат залучати найкращих професорів з усього світу, а отже, і кращих студентів, багато їх яких залишаються в США на постійній основі і отримують американське громадянство.

Великобританія, Німеччина, Франція та Італія відносяться до числа великих держав з роз-

виною інтелектуальної та наукової традицією. Масштаб міжнародних подій позначався на характері інноваційної діяльності, яка в умовах постійних військових конфліктів на континенті була значною мірою орієнтована на прикладні інновації, насамперед у військовій сфері. Після другої світової війни ці країни кардинальним чином змінили свої дослідницькі пріоритети, зробивши упор на відносно дешеві способи отримання науково-технічної інформації. Сфокусувавши свою увагу на радіоастрономії і вивченні біологічних властивостей високомолекулярних речовин, де домоглися немалих успіхів, поклавши початок створення двох фундаментальних наукових дисциплін – астрофізики та молекулярної біології.

Головною особливістю інноваційних систем Швеції, Нідерландів, Данії, Швейцарії, Фінляндії є акцент на розвитку фундаментальної науки, що фінансується переважно державою. У всіх цих країнах є всевітньо відомі університети, ретельно вибирають напрями досліджень, в яких вони дійсно здатні піднятися на світовий рівень [8].

У Швеції та Нідерландах діють Інститути вищих досліджень. Ці інститути роблять підготовку висококваліфікованих кадрів у галузі фундаментальної науки і забезпечують постійну взаємодію найбільш талановитої молоді своїх країн з міжнародною науковою елітою.

Прикладні дослідження в малих європейських країнах забезпечуються насамперед за рахунок грантів та спільних проектів з великими транснаціональними корпораціями («Shell» і «Philips», «Volvo», «Erickson»). Разом з тим активну участь у фінансуванні досліджень і розробок приймає середній і малий бізнес.

Особливої уваги у формуванні та розвитку НІС, заслужує Фінляндія, яка є піонером у розвитку НІС, заснованої на об'єднанні в єдине ціле виробників і споживачів знань [1, с. 25]. Коріння ноу-хау йдуть глибоко в фінську лісову промисловість, яка з роками навчилася ефективно використовувати інформаційні технології у всій виробничо-збутовій мережі. Початок 1990-х рр. ознаменувався для Фінляндії небувалим економічною кризою, пов'язаним з розпадом СРСР. З 1993 р. фінська економіка знову почала відроджуватися завдяки активній політиці уряду, за допомогою значних асигнувань в інноваційну сферу, інвестицій в науку і новим технологіям, зміни параметрів ділового середовища. Досить причин для позитивного розвитку: політична стабільність, відкритість економіки, сприятливий для бізнесу діловий клімат, але ключову роль відіграють якісна система освіти, яка гарантує високу компетенцію і вміння, діюча інноваційне середовище та інтенсивність освоєння нових технологій. Завдяки тісній співпраці між підприємствами, вищими навчальними закладами та дослідницькими інститутами, в рамках якого компетентні люди створюють партнерські мережі та ідеї, що є основною передумовою для збереження провідних позицій у світі. Помітну роль у цьому відіграють також беруть участь у проектах фінансові інстанції, готові підтримати науково-дослідну і дослідно-конструкторську діяльність. Велике значення мають також регіональні проекти у галузі високих технологій, які використовують в якості зразка «кремнієву долину» у штаті Каліфорнія (США) [5]. Дуже показові в цьому плані «енергетична долина» у Гронінгені (Нідерланди), що стала центром розробки енергозберігаючих технологій і альтернативного вуглеводням палива [8], та «Computer valley» у Лінче-

пінгу (Швеція), де зосереджені дослідні установи, технопарки та венчурні підприємства у сфері комп'ютерних технологій та телекомунікації [7].

Розглядаючи інноваційні системи європейських країн, можна виділити подібні принципи побудови моделі – потужна університетська наука по обмеженому числу напрямків, фінансована державою; підтримка бізнесом прикладних досліджень і розробок; регіональна концентрація зусиль в галузі науки і технологій. Важливо відзначити, що саме ці країни лідирують в рейтингах світової конкурентоспроможності національних економік.

Модель інноваційного розвитку, притаманна країнам східно-азійського регіону (Японія, Південна Корея, Гонконг, Сінгапур), істотно відрізняється від «євроатлантичної». Відмінною особливістю НІС держав Східної Азії, є те, що вони запозичують самі технології у країн, наступних «традиційної» моделі. У східно-азійському інноваційному циклі по суті відсутня стадія формування фундаментальних ідей. Засновані на цій моделі інноваційні системи практично повністю позбавлені компонента фундаментальної науки (а почасти – і науки прикладної).

Класичним зразком інноваційної системи, що будується на даній моделі інноваційного розвитку, служить інноваційна система Японії. Наприкінці ХХ ст. уряд Японії створює комісію з визначення цілей країни на ХХІ сторіччя. У цю комісію входять представники бізнесу, науки, громадських організацій. Вона працювала кілька років і склала документ, рівного якому сьогодні немає. Документ носить назву «Цілі Японії в ХХІ столітті» – країна вперше в історії сформулювала і поставила цілі і визначила завдання на ХХІ сторіччя.

Незважаючи на потужність японської економіки, інноваційна система Японії помітно відстає від інноваційної системи США і значно відрізняється від неї за структурою. Японія активно використовує зарубіжні науково-технічні розробки, купуючи ліцензії та патенти.

Японська заснована модель на розвитку прикладних наукових досліджень на основі яких створюються унікальні зразки нових високоякісних продуктів та технологій у сфері high-tech. Наука в Японії робиться в університетах. При всіх великих університетах країни існують наукові лабораторії, які ведуть дослідження на кошти, одержувані переважно у вигляді грантів. Провідні співробітники цих лабораторій викладають в університетах, а студенти мають можливість брати участь у дослідницьких проектах. Практично у кожній компанії є відділи НДДКР [6].

Інноваційна система Південної Кореї, Гонконгу і Сінгапуру. Для інноваційної системи даної групи країн характерна венчурна інфраструктура відкритого типу – інтегровані вітчизняні та зарубіжні фонди. Така система дозволила налагодити глобальний трансфер технологій у країни й залучити закордонний капітал на внутрішній ринок інновацій.

Особливістю інноваційних систем цих країн є нехтування фундаментальними довгостроковими дослідженнями, а також розпорошення коштів між різними дослідницькими програмами. Кошти бюджету, призначені для НДДКР, йдуть в основному в державні науково-дослідні інститути. Це призводить до того, що університети відіграють незначну роль у національній інноваційній системі [2, с. 29].

Створюються інноваційні мережі, подібні Кремнієвій Долині, переважно у високотехно-

логічних галузях, таких як біотехнологія, автомобілебудування, інформація і зв'язок, які дають можливість для постіндустріального лідерства.

Альтернативна модель інноваційного розвитку використовується в переважно сільськогосподарських країнах, які не володіють значним потенціалом у галузі фундаментальної та прикладної науки і не мають багатих запасів сировини, технології переробки або продаж якого могли б стати основою національної конкурентоспроможності. Внаслідок цього в інноваційних системах даних країн слабо представлені або взагалі відсутні не тільки блок фундаментальної та прикладної науки, а й високотехнологічний компонент як такої. Не будучи в змозі досягти помітних результатів у створенні нових технологій, ці країни у своїй інноваційній політиці, як правило, роблять упор на підготовку кадрів у сферах економіки, фінансів, менеджменту, соціології та психології праці, а також на розвиток окремих галузей легкої промисловості, креативної індустрії та рекреації. Велика увага приділяється також «виращування» менеджменту для місцевих представництв транснаціональних корпорацій, міжнародних банків, міжнародних політичних структур і т. д. Слід зазначити, що подібна переорієнтація інноваційного розвитку з high-tech на high-hume (високі технології, спрямовані на свідомість людини) нерідко дозволяє досягти дуже високих темпів економічного зростання [7].

В якості прикладів інноваційних систем, заснованих на альтернативній моделі інноваційного розвитку, розглянемо національні інноваційні системи Чилі, Таїланду.

Чилі, позиціонує себе як швидко зростаючої, ліберальної і глобалізованої економіки, прагне подолати науково-технологічне відставання від розвинених держав світу. Даний напрямок діяльності є одним з національних пріоритетів уряду [4]. Структура чилійської економіки істотно відрізняється від структури економік розвинених країн. Велику частину ВВП країни забезпечує сільське господарство. Крім сільського господарства (і нових технологій переробки сільськогосподарської продукції), основою конкурентоспроможності чилійської економіки зараз виступають лісове та рибне господарство, сектор послуг і освіта.

Фундаментальна наука в Чилі розвивається переважно в університетах. Найбільшою підтримкою з боку чилійського уряду користуються провідні національні університети.

Починаючи з 90-х років минулого століття Чилі, подібно іншим країнам, які використовують альтернативну модель інноваційного розвитку, орієнтується не стільки на розробку, скільки на запозичення нових технологій та їх поширення. Але хоча сьогодні головний акцент робиться саме на впровадження технологій, проблеми в цій сфері ще не вирішені. Останнім часом деякі університети Чилі стали створювати спеціальні структури, завданням яких є комерціалізація інновацій, пошук джерел фінансування і покупців тощо. Велика частина наукових досліджень в Чилі фінансується державою. Приватний сектор економіки недостатньо бере участь в інноваційному процесі, хоча його роль у фінансуванні наукових розробок (у тому числі через створення власних лабораторій та інститутів) дещо зростає.

Таїланд є аграрно-промисловою країною з відносно низьким рівнем урбанізації. Таїланд протягом майже десяти років – з середини 1980-х до середини 1990-х років – був світовим лідером за

темпами економічного зростання. Ця країна є однією з найбільших у світі експортерів сільськогосподарської продукції, близько 1/3 всієї території країни займають угіддя, і енергійно розвиває інноваційні способи менеджменту в цій сфері. Крім того, будучи важливим центром туристичної індустрії, він володіє винятковими можливостями в рекреаційній сфері. Уряд країни посилено підтримує обидва ці напрями економічної діяльності, що приносять значні доходи і забезпечують швидке економічне зростання. Незважаючи на чітко виражений акцент на high-hume, в Таїланді додаються і зусилля, спрямовані на розвиток high-tech (насамперед це виробництво комп'ютерів та комплектуючих до них, а також складання автомобілів). І хоча мож-

ливості країни в цій сфері поки ще дуже обмежені, у 2003 р. в Таїланді було створено Національне інноваційне агентство, завданням якого є розробка стратегії інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Висновок. Отже, виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що місце України в глобальній інноваційній системі не відповідає наявному в країні інтелектуальному і освітньому потенціалу. Існуюча тенденція може стати незворотною та чревата втратою перспектив зростання національної конкурентоспроможності на світових ринках наукомісткої продукції, незворотнім відставанням при переході провідних світових держав на технології постіндустріальних укладів.

Список літератури:

1. Дерябин Ю.В. Финский феномен // Ю.Ф. Дерябин / Экономическая газета. – 2011. – № 13. – С. 23-29.
2. Иванов А. Как они стимулируют / А. Иванов // Коммерсантъ. – 2005. – № 215(3299). – С. 29.
3. Оливанова Т. Н. Национальная инновационная система как основа инновационной экономики / Т. Н. Оливанова // Вестник Чувашского университета. – 2009. – № 3. – С. 485-489.
4. О политике чилийского руководства по внедрению инновационных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.chile.mid.ru/rus/CienciaRus/005.htm>. – Название с экрана.
5. Сазонов И. Світ Alumni: Ліга плюща – шлях до успіху! / Ілля Сазонов / – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hsclub.com/archjournal/part1/50>. – Название с экрана.
6. А. Семьянов. Как делают науку в Японии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.strf.ru/innovation.aspx?CatalogId=368&d_no=12018. – Название с экрана.
7. Этцковиц Г. Территория инноваций: к теории основанного на знаниях регионального развития / Г. Этцковиц, М. Клофстен [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.fridas.ru/_files/The_innovating_region.doc. – Название с экрана.
8. Guruz K. Globalization, Knowledge Economy and Higher Education and National Innovation Systems /K. Guruz, N.K Pak [Electronic resource]. – Access mode : http://www1.worldbank.org/education/stuttgart_conference/download/5-2-6_doc_gueruez.pdf- Title screen.

Бахчисарай А. Ю.

Донецкий национальный университет

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ: МИРОВОЙ ОПЫТ

Резюме

В статье рассмотрены и охарактеризованы основные модели научно-инновационного развития стран. Сделан вывод, что каждая национальная инновационная система имеет свои специфические черты формирования и дальнейшего развития, поэтому копирование существующих инновационных систем не может быть успешным. Тем не менее изучение опыта стран-лидеров в создании национальных инновационных систем даст возможность разработать и реализовать собственную уникальную инновационную систему.

Ключевые слова: национальная инновационная система, конкурентоспособность, эволюция, модель научно-инновационного развития страны, инновационные технологии.

Bakhchisarai A.

Donetsk National University

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ENSURING FORMATION OF NATIONAL INNOVATIVE SYSTEM: WORLD EXPERIENCE

Summary

In article the main models of scientific and innovative development of the countries are considered and characterized. The conclusion is drawn that each national innovative system has the peculiar features of formation and further development therefore copying of existing innovative systems can't be successful.

Key words: national innovation system, competitiveness, evolution, model of scientific and innovative development, innovative technologies.

УДК 378.4+330.59

Бервено О. В.

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Броницкая В. В.

Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого

ДУХОВНОЕ ПРОИЗВОДСТВО И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

Рассмотрена взаимосвязь категорий духовное производство и качество жизни. Обосновано их взаимовлияние и взаимовложенность. Влияние духовных факторов на качество жизни раскрыто на основе анализа духовной безопасности.

Ключевые слова: качество жизни, духовное производство, духовная безопасность, духовное развитие, глобализация.

Постановка проблемы. Духовное производство и качество жизни категории во многом тесно взаимосвязаны, поскольку в значительной мере выступают друг для друга и условиями, и факторами и критериями качественных характеристик. Духовное производство, являясь одной из сфер общественного воспроизводства, в то же время обладает своей спецификой, обусловленной духовной природой человека. Оно является областью проявления всех противоречий социально-экономической системы, обостряющихся в условиях глобализации, и имеет внутренние противоречия, что сказывается в особом влиянии на социально-экономическую систему. Качество жизни является сложной и динамичной социальной системой, отражающей объективно-субъективную степень удовлетворения всего комплекса жизненных потребностей человека, социальных групп и общества в целом в контексте объективных конкретно-исторических условий жизнедеятельности. В этом плане прослеживается тесная связь между процессом духовного развития человека и общества и процессом повышения качества жизни. Взаимосвязь категорий «духовное производство» и «качество жизни» настолько многогранна и многоаспектна, что в одной статье не представляется возможным полностью раскрыть эту взаимосвязь.

Нам кажется перспективным проанализировать взаимосвязи и взаимозависимость духовного производства и качества жизни на примере духовной безопасности как важной компоненты духовного производства и качества жизни. Взаимозависимость духовной безопасности, духовного производства и качества жизни особенно актуализируется в условиях глобализации, оформленной глобализмом транснационального капитала. Практические шаги по гуманизации общественного производства не возможны без теоретического осмысления всех социально-экономических реалий, где значительное место занимает духовное производство, одной из ведущих целей которого выступает процесс повышения качества человека и качества его жизни. Возможность развития духовного производства в современных условиях, как и возможность повышения качества жизни населения, во многом определяются духовной безопасностью общества.

Анализ последних исследований и публикаций. Тема духовного производства в системе философского социально-экономического анализа развивалась в работах Г. Гегеля, К. Маркса, Ф. Энгельса, В. Ленина, В. Степина, М. Делягина, К. Ясперса, М. Вебера, В. Орлова, А. Угледова, И. Сиземской, В. Погосяна, В. Толстых, В. Келле, В. Тарасевича, А. Субетто, А. Гальчинского, А. Гриценко и др. Возникновение современной концепции качества жизни, имеющей глубокие исторические корни,

связано с отказом научного сообщества от идей экономического детерминизма в пользу социально ориентированных парадигм общественного развития. В частности, этому способствовали труды таких ученых, как Р. Арон, С. Айвазян, Г. Беккер, Д. Белл, В. Бобков, Дж. Гэлбрейт, А. Кэмпбелл, А. Льюис, Махбуб уль-Хак, Д. Медоуз, Дж. Найт, А. Сен, А. Субетто, Э. Фромм, Т. Шульц, К. Эрроу, Л. Эрхард и др.

Показателями повышенного внимания к вопросам повышения качества жизни и духовного развития общества в современной Украине и мире являются публикации в различных периодических изданиях, проведение научно-практических конференций, форумов и семинаров. Однако, несмотря на значительный интерес ученых к данной проблематике, отсутствуют целостные системные исследования, в которых был бы представлен анализ взаимодействия духовного производства и процесса повышения качества жизни.

Формулирование целей статьи. В системе безопасности национального и человеческого развития особого внимания заслуживает относительно новая, в том смысле, что теоретически и методологически недостаточно разработанная, в качестве социально-экономической, категория «духовная безопасность». **Целью** статьи является выявление сущности и закономерностей развития категории «духовная безопасность», а также ее влияния на всю систему духовного производства и процесс повышения качества жизни населения.

Изложение основного материала. В первую очередь необходимо проанализировать основы исследования этой категории, аргументировать актуальность ее исследования в современных социально-экономических реалиях. В условиях глобализации, и особенно при существующей форме глобализма, любые преобразования в обществе, его социальное развитие, невозможны без четкой стратегии, без поддержки всего социума. Это, в свою очередь, возможно лишь при условии, когда целью развития и преобразования является личность с ее свободой, новым качеством жизни, раскрытием способностей и талантов, нравственным и духовным совершенствованием.

Исследования духовных аспектов безопасности человеческого развития связано со следующими вопросами: выяснение роли духовной атмосферы, духовного развития общества и человека для целостного развития социально-экономической системы; определение содержания категории «духовная безопасность»; определение факторов, положительно влияющих на состояние духовной безопасности, и тех, которые осуществляют разрушительное воздействие; формулирование принципов создания и развития духовной безопасности общества.

Среди факторов, которые представляют наибольшую угрозу для социально-экономического развития, по нашему мнению, является опасная атомизация и индивидуализация общества, которые являются последствиями господствующей в западном мире, обществе «Я-концепции» в противовес «Мы-концепции». Человек по своей сути является общественным существом, и актуализация ее социальной природы гораздо больше побуждает личность к целостному развитию, чем гонка в конкурентной борьбе. Общественная природа человека доказана как ее онтологическим, так и филогенетическим развитием, то есть вне общества невозможно достижение ребенком взрослого возраста, даже не только в качестве человека, но и биологического существа, а на первых порах существования человечества без совместно-разделенной труда невозможно было выжить и взрослому человеку.

Существующая индивидуализация выхолащивает актуализацию сущностной природы личности, внедряя конкурентный механизм взаимодействия не только в сугубо экономическую сферу, но и в сферу личных и общественных взаимоотношений. Разрушение сущностных проявлений человека проявляется в целом ряде признаков духовного неблагополучия – самоубийствах, убийствах, разводах, брошенных детях и родителях, в первую очередь, в неспособности к любви, состраданию, дружбе и самопожертвованию. Ответственность за других замещается индивидуальной ответственностью каждого за себя, а это приводит к тому, что у зажиточных вместо свободы преобладает неограниченное своеволие, а у бедных усиливается психологическая и духовная деструкция, вследствие чувства вины за свою эксклюзию. Социально-экономическая система должна иметь целью своего развития духовную нравственную и творческую личность, поэтому рыночные механизмы должны рассматриваться как определенные экономические средства достижения скорее духовной, а не чисто материальной цели, и ни в коем случае рынок не должен быть целью общественного развития. (Хотя сама возможность рынка выступать таким средством спорна). Влияние духовных факторов на демографические характеристики общества, на качество жизни людей является объектом пристального внимания многих исследователей. В частности, первоочередное влияние духовных компонентов социально-экономического развития обосновано в трудах И. Гундарова [1].

Поскольку духовная составляющая должна быть в целях и средствах социально-экономического развития, в способах их реализации, а кроме того, поскольку любое экономическое взаимодействие кроме материального эффекта имеет и духовный смысл (положительный или отрицательный) исследование духовной безопасности человеческого развития является очень актуальным вопросом.

Трактовка духовной безопасности содержится в энциклопедическом словаре-ежегоднике «Безопасность Евразии». Под ней понимается состояние и условия жизнедеятельности социума, обеспечивающих сохранение и закрепление нравственных ценностей общества, традиций патриотизма и гуманизма, культурного и научного потенциала страны, а вместе с тем способность государства решать насущные задачи экономического, социального и политического развития [2, с. 47-48].

С позиций социологического подхода, духовная безопасность – специфическая составляющая часть национальной безопасности. Она пред-

ставляет состояние личности, общества и власти, обеспечивающее их нормальную взаимосвязь функционирования, а также конструктивное культурно-цивилизационное развитие образа жизни, сложившегося или формирующегося [3, с. 48].

В научной дисциплине «Философия духовной безопасности» духовная безопасность представляет собой один из видов национальной безопасности и характеризуется созданием системы обеспечения национальной безопасности духовной сферы общества, которая включает в себя культурную, информационную, научную, идеологическую и религиозную безопасность как ее подвиды [4, с. 267].

В свою очередь, духовная сфера общества – это особая область социальных отношений, в которых регулируется деятельность людей в процессе создания духовных благ, реализации и повышения личного и общественного творческого потенциала, сохранения общенациональных культурных ценностей [4, с. 267].

Прежде чем проанализировать вышеприведенные определения духовной безопасности, согласиться с ними, опровергнуть или внести определенные дополнения, необходимо еще раз определить экономические аспекты этой категории. В-первых, экономическая безопасность напрямую взаимосвязана с целью социально-экономического развития – не декларируемой, а реальной. Цели, не соответствующие духовной безопасности общества, не могут не осуществлять разрушительное влияние на социум – так фашистская господствующая идеология Германии во время Второй мировой войны, и, соответственно, антигуманная цель социально-экономического развития привели к разрушению общества несмотря на чисто экономические успехи. В свою очередь, общество, находящееся в состоянии духовной опасности не может продуцировать гуманные цели развития.

Во-вторых, для достижения цели социально-экономического развития, выработки стратегии огромное количество средств имеют идеальный характер. Господствующая идеология, моральный климат, влияние на массовое сознание, осуществляется, в первую очередь, через культуру и духовное производство, или через их превращенные формы (локализованные в сферах власти, отраслях или растворенные во всей социально-экономической системе).

В-третьих, все духовное имеет прямо или косвенно материальное выражение, и так же материальное в его развитом состоянии имеет выражение духовное. Любые экономические взаимодействия соответственно, имеют духовное влияние – разрушительное или конструктивное. Факт воспроизводства общества в процессе общественного производства, а также факт воспроизведения личности в процессе труда непосредственно и в процессе общественного воспроизводства является давно доказанным. Дополнительная аргументация духовного подтекста экономических актов находится в работах таких ученых, как А. Панарин, А. Бузгалин, А. Колганов, Ю. Осипов, С. Кара-Мурза и др.

Важной частью трудовой деятельности всегда является мотивация – свободная или внешне обусловлена, альтруистическая или эгоистична, целостная или фрагментарная. Экономическая деятельность может выступать как самостоятельная или как деятельность подчиненная, или социально-направленная, или социально-разрушительная, и соответственно – самостоятельность может быть признаком свободы, а может быть признаком произвола, подчиненная, несамостоя-

тельная деятельность – деятельностью социально обоснованной или деятельностью антисоциальной и антигуманистической. Пенсионное обеспечение не только имеет выражение в определенной сумме денег – достаточный, или недостаточный для физиологической поддержки человеческого существа – это и определенное выражение взаимосвязи с поколениями, со всем народом. Зарботная плата – это не только эквивалент отдачи обществу, но, и оценка обществом твоего вклада, твоей необходимости твоей самооценности. Медицинское обеспечение – это не только возможность поддержать здоровье при разных жизненных обстоятельствах, но и оценка и отношение к тебе общества в независимости от общественной твоей пользы. Это далеко не полный перечень косвенного влияния экономических факторов на духовную сферу, и влияние это, в конце концов, имеет и материальное выражение в демографических показателях.

В-четвертых, конкуренция на международном уровне с наиболее развитыми странами, имеющими мощные постиндустриальные основы экономики, требует развития постиндустриальных отраслей производства экономики Украины, то есть культуры, духовного производства, а также сфер, в которых, в первую очередь, осуществляется воспроизводство человеческого капитала.

В глобальном смысле культура – это не только овецищенные продукты творчества, составляющие национальное богатство, но и способность общества и его членов к интеллектуальной, социальной, моральной, духовной деятельности, способность противостоять низкому и стремиться к высокому. Духовное производство питается культурой и представляет собой «поставщика» культуры. Культура для духовного производства выступает как среда функционирования, совокупность средств верификации и хранилище продуктов духовного производства.

Ни культура, ни духовное производство не вполне локализованы, хотя и существуют сферы их усиленной концентрации. Деятельностью в сфере культуры и в сфере духовного производства является творчество. Разница в том, что следствием творчества в духовном производстве есть новый на данный момент информационный продукт на уровне всеобщего или хотя бы на уровне особенного, который и после утраты новизны остается частью культуры. Творчество как в сфере культуры, так и духовного производства имеет характер общественный по своей сути, но может быть индивидуальным или коллективным по форме проявления.

Общественный характер творчества раскрывается, во-первых, через обусловленность любой работы, в том числе творческой, всеми предыдущими общественными достижениями и общественным опытом – средствами труда, знаниями и т. д., а во-вторых, новое знания, в свою очередь, является достоянием человечества. Об индивидуальной форме творчества свидетельствуют физические или общественнонаучные законы, носящие имена своих открывателей, установленное авторство произведений искусства, и так далее. Что касается коллективной формы творчества – это главные достижения премодерна – язык, письменность, основы математики, а также большое количество форм социального творчества. Конечно, современность продолжает продуцировать как индивидуальные, так и коллективные формы творчества.

Определенные сферы духовного производства вообще возможны только как сферы коллективного творчества (создание социальных институтов,

например). Конечные продукты духовного производства часто создаются большим количеством человек. Создание фильма предполагает сценарий, режиссуру, операторскую работу, работу актеров и др. Но нелокализованный характер духовного производства имеет и отрицательные моменты, поскольку превращенные формы культуры и духовного производства тоже имеют нелокализованный – всепроникающий характер. «Закон примата духа над материей подтверждается не только в опыте благой, морально-возвышенной духовности, но и в опыте демонической духовности, разлагающей, идущей от «князя мира сего» [5, с. 322]. «Классические войны были связаны с технологиями поражения человеческого тела, новейшие Постклассические – с технологиями поражения человеческой души, теряющей культурные опоры, как Антей, оторванный от родной земли» [5, с. 315].

Все вышесказанное позволяет действительно согласиться с существующими приведенными определениями духовной безопасности, а также учитывая социально-экономические аспекты этой категории добавить следующее. Духовная безопасность – это такое состояние социально-экономической системы, при котором цель и стратегия развития подчинены гуманизму, в экономике превалирует духовное производство, формируется экономика знаний, и сокращаются проявления антикультуры и превращенных форм духовного производства, что содействует повышению качества жизни.

Духовную безопасность одновременно можно рассматривать как составляющую национальной безопасности, в пределах отдельной страны, как составляющую экономической безопасности, как на уровне отдельного государства, так и региона, континента, или во всемирном масштабе. Так же духовная безопасность на разных уровнях локализации, начиная с отдельного института (семьи, например) может рассматриваться как составная человеческого развития.

Кроме этого, духовная безопасность органически взаимосвязана со всеми составляющими безопасности человеческого развития – со сферой безопасности труда, поскольку, по крайней мере, мотивация – нематериальный фактор социально-трудовых отношений – в значительной степени зависит от духовной атмосферы общества. Со сферой здравоохранения, так частично эта сфера относится к духовному производству, в той части, где на индивидуальном или коллективном уровне формируются новые знания. Помимо этого, в медицинской сфере может происходить либо биорасчеловечивание (В. Тарасевич) или биорасчеловечивание, т. е. как формироваться человеческий капитал, так и разрушаться в зависимости от материальной базы системы здравоохранения, форм, методов, предоставления услуг, но и не в меньшей степени от господствующей в медицинских учреждениях культуры – чуткости, сострадания или равнодушия.

Что касается сферы образования, то она выступает главным коридором между культурой и духовным производством, поскольку, хотя культура «растворена» во всех этапах жизни человека, почти во всех ее институтах, но в концентрированном виде присутствует именно в сфере образования (по крайней мере, должна). Таким образом, можно не просто сделать вывод о тесной взаимосвязи всех составляющих человеческого развития с духовной безопасностью, но и об определенном присутствии духовной безопасности в

качестве части каждой составляющей безопасности человеческого развития.

Выводы. Важнейшим приоритетом цивилизационного развития выступает именно человеческое развитие, которое должно осуществляться через тенденции гуманизации и социализации в сферах семейного воспитания, образования, социально-трудовых отношений, что возможно осуществлять в условиях духовной безопасности. Формирование

этих условий должно осуществляться посредством социализации всего общественного воспроизводства, ограничения ценностноискажающей и знаниеотчуждающей информации, формирования и актуализации сущностных ценностей, проводимого через все социально-экономические институты. Именно духовная безопасность общества выступает основой развития сферы духовного производства и становления нового качества жизни.

Список литературы:

1. Гундаров И.А. Духовное неблагополучие и демографическая катастрофа / И.А. Гундаров // Общественные науки и современность. – 2001. – № 5. – С. 58-65.
2. Безопасность Евразии-2004: Энциклопедический словарь-ежегодник / Автор идеи и концепции, руководитель проекта В.Н. Кузнецов. – М. : Книга и бизнес, 2006. – 792 с.
3. Возьмитель А.А. Духовная безопасность: социологический анализ / А.А. Возьмитель // Мир России. – 2006. – № 2. – С. 147-159.
4. Тонконогов А.В. Философия духовной безопасности как научная дисциплина / А.В. Тонконогов // Социально-экономические знания. – 2008. – № 4. – С. 265-273.
5. Панарин А.С. Правда железного занавеса. – М. : Алгоритм, 2006. – 336 с.

Бервено О. В.

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Броницька В. В.

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

ДУХОВНЕ ВИРОБНИЦТВО І ЯКІСТЬ ЖИТТЯ

Резюме

Розглянуто взаємозв'язок категорій духовне виробництво і якість життя. Обґрунтовано їх взаємовплив і взаємовкладеність. Вплив духовних чинників на якість життя розкрито на основі аналізу духовної безпеки.

Ключові слова: якість життя, духовне виробництво, духовна безпека, духовний розвиток, глобалізація.

Berveno O. V.

V.N Karazin Kharkiv National University

Bronitskaya V. V.

National University «Yaroslav Mudry Law Academy of Ukraine»

SPIRITUAL PRODUCTION AND QUALITY OF LIFE

Summary

The interrelation of categories spiritual production and quality of life. Justified their mutual and interleaved. Spiritual factors influence the quality of life revealed by analyzing the spiritual security.

Key words: quality of life, spiritual production, spiritual security, spiritual development, globalization.

УДК 336:012

Бичкова Н. В.
Коновалова А. А.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ДЕТЕРМІНАНТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

У статті досліджено особливості організації фінансів ТНК та визначені показники оцінки фінансової діяльності компаній. На основі регресійного аналізу здійснено оцінку ступеню впливу окремих показників фінансової діяльності на рентабельність інвестованого капіталу провідних ТНК світу.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, фінансова діяльність, рентабельність інвестованого капіталу.

Постановка проблеми. Процес глобалізації світового господарства важко собі уявити без засадничої ролі транснаціональних компаній, що здійснюють свою діяльність на численних ринках різних країн та розмивають кордони національних економік. Успішність функціонування будь-якого підприємства, у тому числі і ТНК, багато в чому визначається ефективністю фінансової діяльності компанії. Необхідність дослідження ефективності фінансової діяльності ТНК зумовлена тим, що в період глобалізації роль світових гігантів постійно зростає, і діяльність корпорацій суттєво впливає на економічну кон'юнктуру більшості економік світу. Від ефективності функціонування ТНК залежать темпи інтенсифікації потоків інвестиційних і фінансових коштів, зростання національних економік, їх техніко-технологічне оновлення та залучення до світового економічного простору. Отже, актуальними є питання дослідження чинників підвищення ефективності фінансової діяльності ТНК в контексті формування стратегії управління фінансовою діяльністю компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу ефективності фінансово-господарської діяльності корпорацій було присвячено чимало робіт як у вітчизняній, так і в зарубіжній науковій літературі. Значну увагу цьому питанню присвячено в дослідженнях організації UNCTAD, зокрема такими вченими, як Дж. Х. Даннинг, Дж. Р. Ділліард, Т. Озва та ін. Серед вітчизняних науковців, що досліджували різні аспекти функціонування ТНК, в тому числі фінансово-інвестиційні, можна відзначити О. Беленкову, О. Кравченко, І. Ломачинську, Я. Міркіна, Л. Федулову, М. Чорного, С. Якубовського та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас окремі аспекти організації фінансів ТНК потребують більш поглибленого опрацювання. Зокрема, недостатня розробленість питань щодо визначення чинників, які безпосередньо впливають на ефективність фінансової діяльності ТНК, визначила необхідність проведення дослідження в окресленому напрямку.

Мета статті. Мета статті полягає у визначенні детермінантів ефективності фінансової діяльності ТНК як чинників формування фінансової стратегії господарюючих суб'єктів на основі застосування інструментарію регресійного аналізу даних.

Виклад основного матеріалу. Узагальнюючи розмаїття підходів до сутності фінансової діяльності суб'єкта господарювання, можна виокремити наступні найсуттєвіші ознаки даного напрямку діяльності підприємства, а саме:

– це діяльність, що призводить до змін розміру та складу власного і позикового капіталу підприємства [4];

– система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення підприємства та досягнення ним поставлених цілей [7, с. 15];

– цілеспрямований процес практичної реалізації функцій підприємства, пов'язаних з формуванням та використанням його фінансових ресурсів для забезпечення його розвитку [2, с. 20];

– діяльність, що пов'язана із формуванням активів та капіталу відповідно до завдань розвитку підприємства, забезпеченням ефективного використання фінансових ресурсів у процесі господарювання, а також прибутковості діяльності за умов мінімізації фінансових ризиків та забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності господарюючого суб'єкта [1, с. 21].

Втім, організація фінансів транснаціональних корпорацій має певні особливості, які відображаються в процесі розробки фінансових та інвестиційних рішень компанії. До специфічних ознак організації фінансової діяльності ТНК слід віднести залучення значних обсягів фінансових ресурсів за рахунок розміщення власних акцій та облігацій на світовому фінансовому ринку, концентрація капіталу шляхом перерозподілу фінансових потоків в материнській компанії та реінвестування виручки в дочірні філіали, мінімізація оподаткування за допомогою трансфертного ціноутворення та офшорних зон тощо. Отже, складність організаційної структури ТНК відбивається й на організації фінансових потоків та вимагає врахування фінансових інтересів різних груп стейкхолдерів корпорації (акціонерів, інвесторів, менеджерів, кредиторів, контрагентів, урядових структур та ін.) при розробці фінансової стратегії компанії, що реалізується у процесі фінансової діяльності.

Зауважимо, що стратегічною метою головних стейкхолдерів компанії (власників та інвесторів) є максимізація ринкової вартості компанії. Шляхом досягнення даної мети задовольняються фінансові інтереси й інших стейкхолдерів, оскільки це передбачає підвищення ефективності діяльності компанії, інтенсифікацію товарно-грошових потоків, зростання рентабельності вкладеного капіталу. Отже, визначимо фінансову діяльність транснаціональної корпорації як цілеспрямований процес реалізації рішень щодо руху фінансових ресурсів корпорації з метою максимізації її вартості та добробуту власників. При цьому ступінь досягнення намічених цілей є якісною характеристикою ефективності фінансової діяльності.

Водночас для оцінки ефективності фінансової діяльності ТНК важливим є ідентифікація кількісного показника, який би враховував інтереси стейкхолдерів та об'єктивно відображав результативність роботи фінансового менеджменту компанії.

З приводу визначення найбільш репрезентативного показника ефективності фінансової діяльності господарюючого суб'єкта серед науковців та економістів-практиків немає єдності. Переважна більшість теоретичних та емпіричних робіт присвячена оцінці загальної ефективності компанії з використанням системи вартісних (EVA, CVA, DCF, CFROI), ринкових (Tobin's Q, P/S, P/BV) та операційних показників (ROA, ROE) [3; 5; 10; 12]. Втім, на нашу думку, універсальним показником оцінки ефективності використання фінансових ресурсів, які належать як власникам, інвесторам, так і кредиторам, є рентабельність інвестованого капіталу (*return on invested capital, ROIC*). Даний показник на практиці часто використовується як індикатор здатності компанії генерувати додану вартість у порівнянні з іншими компаніями з урахуванням середньозваженої вартості капіталу. Розрахунок даного показника не вимагає застосування складних обчислювальних процедур та дозволяє оцінити ефективність діяльності менеджменту компанії за поточний та попередній періоди.

На рентабельність інвестованого капіталу корпорації впливають численні фактори як макро-, так і макросередовища. До макроекономічних факторів належать такі, як економічна ситуація в країні, кон'юнктура ринку, податкова та кредитна політика держави, рівень тарифів та мита, ціни на ресурси та комплектуючі товари країн базування ТНК тощо. До мікроекономічних факторів належать ті, що безпосередньо пов'язані з внутрішньою діяльністю підприємства: організація фінансів підприємства, виробнича сфера, стратегія маркетингу та менеджменту тощо. Водночас, враховуючи те, що ефективність фінансової діяльності в першу чергу залежить від фінансових аспектів функціонування компанії, зосередимо нашу увагу на дослідженні впливу показників фінансової діяльності провідних ТНК світу на рентабельність інвестованого в них капіталу.

Для оцінки факторів, що впливають на рентабельність інвестованого капіталу ТНК, застосуємо регресійний аналіз даних як метод вивчення стохастичних взаємозв'язків в аналізі господарської діяльності підприємств. Для проведення дослідження була сформована статистична вибірка по чотирьом провідним американським корпораціям: Apple, General Electric, Ford Motors, Hewlett-Packard, які були відібрані на основі рейтингу Fortune Global 500 та входять до десятки найбільших світових корпорацій реального сектора економіки [9].

Обрані корпорації мають одну країну базування – США, тобто функціонують в єдиному макроекономічному середовищі, що дає можливість визначити ті детермінанти ефективності фінансової діяльності компаній, які безпосередньо залежать від обраної фінансової стратегії та результативності роботи фінансового менеджменту. Крім того, всі корпорації функціонують у виробничому секторі економіки, що відображається у схожих принципах формування структури капіталу та активів компаній.

Для отримання релевантної регресійної моделі були використані панельні дані фінансової звітності корпорацій за період з четвертого кварталу 2000 р. по перший квартал 2013 р. (по 50 спостережень для кожної компанії, всього 200 спостережень). Зазначимо, що панельні дані представляють собою пролонговані просторові вибірки, де кожен об'єкт (у даному випадку ТНК) розглядається протягом певного відрізка часу. Це дозво-

ляє суттєво збільшити кількість ступенів свободи, знизити мультиколінеарність між незалежними змінними та дослідити індивідуальну еволюцію характеристик всіх об'єктів вибірки на протязі часу [6, с. 272].

При побудові регресійної моделі за залежну змінну було прийнято показник рентабельності інвестованого капіталу (*return on invested capital, ROIC*), який обчислюється відношенням чистого прибутку компанії до сукупного інвестованого власниками акцій і кредиторами капіталу компанії [8]. Формула розрахунку показника має вигляд (1):

$$ROIC = \frac{NOPLAT}{SE + TLTD} \times 100\% \quad (1),$$

де ROIC (*return on invested capital*) – рентабельність інвестованого капіталу, %;

NOPLAT (*net operating profit less adjusted taxes*) – чистий прибуток після сплати податків, млрд. дол.;

SE (*shareholder's equity*) – акціонерний капітал, млрд. дол.

TLTD (*total long term debt*) – сукупна довгострокова заборгованість, млрд. дол.

Незалежними змінними, що можуть слугувати характеристиками ефективності фінансового менеджменту компанії, були визначені наступні (табл. 1):

Таблиця 1
Незалежні змінні, що визначені характеристиками оцінки ефективності фінансової діяльності компанії

Назва змінної, позначення	Формула розрахунку
Коефіцієнт інтенсивності продажів продукції (<i>days inventory outstanding, DIO</i>)	$DIO = 91.5 \times \frac{AI}{CGS}$, де AI (<i>average inventory ratio</i>) – середній рівень запасів, CGS (<i>cost of goods sold</i>) – вартість проданих товарів 91.5 – квартальний мультиплікатор (у випадку розрахунку річного показника використовується мультиплікатор 365); днів
Показник вільного потоку грошових коштів (<i>free cash flow, FCF</i>)	$FCF = NI - AM + (IE - II) \times (1 - TR) - CWC - CE$, де AM (<i>amortization</i>) – амортизація, IE (<i>interest expense</i>) – проценти по кредитах, II (<i>interest income</i>) – дохід по кредитах, TR (<i>tax rate</i>) – ставка податку, обчислена десятковим дробом, CWC (<i>changes in working capital</i>) – зміни в робочому капіталі, CE (<i>capital expenditure</i>) – капітальні витрати; млрд.долл.
Показник дивідендних виплат (<i>payout ratio, PR</i>)	$PR = \frac{TSD}{NI} \times 100\%$, де TSD (<i>total shareholders' dividends</i>) – сукупні виплати дивідендів, NI (<i>net income</i>) – чистий дохід; %.
Показник левелю (leverage ratio, LEV)	$LEV = \frac{DBT}{EQ}$, де DBT (<i>total debt</i>) – позикові кошти, EQ (<i>total equity</i>) – власні кошти.
Коефіцієнт матеріальних активів підприємства (<i>tangible common equity ratio, TCE</i>)	$TCE = \frac{TSE - TIA - PS}{TA - TIA} \times 100\%$, де TSE (<i>total shareholder's equity ratio</i>) – сукупна власність акціонерів, TIA (<i>total intangible assets</i>) – нематеріальні активи, PS (<i>preferred stock</i>) – привілейовані акції, TA (<i>total assets</i>) – сукупні активи; %.
Коефіцієнт здійснених виплат (<i>days sales outstanding, DSO</i>)	$DSO = 91.5 \times \frac{AR}{SL}$, де AR (<i>account receivables</i>) – дебіторська заборгованість, SL (<i>sales</i>) – обсяг продажів; днів.

Джерело: складено авторами на основі [11; 13-16].

У формалізованому вигляді модель залежності рентабельності інвестованого капіталу від чинників, що впливають на ефективність фінансової діяльності компаній, можна представити у наступному вигляді (2):

$$ROIC_{it} = \alpha + \beta_1 DIO_{it} + \beta_2 FCF_{it} + \beta_3 PR_{it} + \beta_4 LEV_{it} + \beta_5 TCE_{it} + \beta_6 DSO_{it} + v_{it},$$

$$i=1, \dots, N \quad t=1, \dots, T \quad (2),$$

де $ROIC_{it}$ – рентабельність інвестованого капіталу, DIO_{it} – коефіцієнт інтенсивності продажів,

FCF_{it} – показник вільного потоку грошових коштів, PR_{it} – показник дивідендних виплат, LEV_{it} – показник левереджу, TCE_{it} – коефіцієнт матеріальних активів, DSO_{it} – коефіцієнт здійснених виплат, β_1, \dots, β_6 – стандартизовані коефіцієнти моделі, α – константа, v_{it} – випадкова похибка моделі, i – номер об'єкта, t – час.

Дескриптивна статистика обраних змінних представлена в табл. 2.

Таблиця 2

Дескриптивна статистика змінних моделі

	DIO	DSO	ROIC	TCE	LEV	FCF	PR
Середнє	23,139	59,488	8,268	20,71	9,333	2,799	0,204
Медіана	24,200	59,110	5,035	4,785	2,128	2,142	0,101
Мінімум	1,2700	33,580	-21,140	-22,710	0,000	-8,951	-3,780
Максимум	67,020	93,260	48,270	68,680	140,34	20,970	3,208
Стандартне відхилення	13,150	10,973	13,208	27,381	23,403	3,581	0,500

Джерело: розраховано авторами.

Враховуючи те, що статистична вибірка налічує лише чотири компанії та має панельну структуру даних, проаналізуємо результати моделей наскрізної (pooled) регресії та з фіксованими ефектами (fixed effects). Коефіцієнти остаточної специфікації моделей після виключення статистично незначущих змінних представлені в табл. 3.

Таблиця 3

Коефіцієнти специфікації моделі та їх статистична оцінка

Параметри моделі	Pooled	Fixed effects
	Коефіцієнт (t-статистика)	Коефіцієнт (t-статистика)
DIO	-0,113* (-1,843)	-0,281** (-2,248)
TCE	0,285*** (9,697)	0,208*** (2,827)
FCF	0,868*** (4,493)	1,103*** (5,607)
Константа	2,563 (1,222)	7,387 (2,903)
R ² _{скоригований}	0,469	0,521
F _{стат.} (p-value)	59,738 (1,79e-27) ***	37,090 (1,02e-29) ***

*** – статистична значущість за рівня 0,01;

** – статистична значущість за рівня 0,05;

* – статистична значущість за рівня 0,1.

Джерело: розраховано авторами.

Результати моделювання свідчать про достатньо високий ступінь апроксимації даних, оскільки рентабельність інвестованого капіталу компаній на 45-52% пояснюється варіацією обраних детермінантів ефективності фінансової діяльності. Зазначимо, що при виборі найбільш адекватної моделі з-поміж наскрізної регресії та моделі з фіксованими ефектами слід орієнтуватися не на R², а на значення тестової статистики Вальда. Оцінка зазначеної статистики дозволила визначити, що найбільш адекватною є модель з фіксованими ефектами (F(3, 193) = 8,02147, р-значення 1,02e-29). Тобто при визначенні детермінантів ефективності фінансової діяльності компаній міжіндивідуальні відмінності виявляються сильнішими за динамічні. При цьому результати FE-моделі підтвердили результати наскрізної регресії.

Таким чином, загалом отримані результати демонструють пряму залежність ефективності фінансової діяльності від вільного грошового потоку і коефіцієнта матеріальних активів та зворотну за-

лежність від коефіцієнта інтенсивності продажів продукції. Це підтверджується й результатами наскрізної регресії. Для оцінки ступеня впливу обраних параметрів на незалежну змінну, необхідно розрахувати коефіцієнти еластичності, оскільки параметри рівняння представлені в різних одиницях виміру [2]. Коефіцієнти еластичності, розраховані на основі результатів pooled моделі, представлені в табл. 4.

Таблиця 4

Коефіцієнти еластичності

Показник	Коефіцієнт еластичності
DIO (days inventory outstanding)	-0,316
TCE (tangible common equity ratio)	0,714
FCF (free cash flow)	0,293

Джерело: розраховано авторами.

Для економічної інтерпретації моделі проаналізуємо стандартизовані коефіцієнти рівняння pooled моделі та коефіцієнти еластичності. Найбільший вплив на показник рентабельності господарської діяльності розглянутих корпорацій має коефіцієнт матеріальних активів підприємства (TCE). Найвище значення за модулем коефіцієнта еластичності при даному показнику свідчить про те, що при зростанні цього показника на 1%, показник рентабельності господарської діяльності збільшиться на 0,7%. Коефіцієнт матеріальних активів компанії дозволяє оцінити кредитне плече підприємства. Він показує, яка частка матеріальних активів куплена на власні кошти, а яка на позикові, тобто має бути повернена кредиторам. Наприклад, коефіцієнт, що дорівнює 5%, показує, що інші 95% матеріальних активів підприємство придбало за рахунок позикових коштів і ця позика в перспективі повинна бути погашена. Таким чином, чим більший показник, тим більш стійким є підприємство. Знайдена залежність пояснюється тим, що при розрахунку показника рентабельності інвестованого капіталу в знаменнику формули фігурує сума довгострокових зобов'язань. Коефіцієнт матеріальних активів також враховує заборгованість підприємства, пов'язану з придбанням матеріальних активів.

Специфіка діяльності корпорацій, які працюють у реальному секторі економіки, передбачає високу вагу матеріальних активів у структурі капіталу компаній, тому таким важливим є джерело фінансування матеріальних активів. При підви-

цінні частки матеріальних активів, придбаних за власні кошти, показник рентабельності інвестованого капіталу корпорацій збільшується, оскільки матеріальні активи потенційно дозволяють залучати додаткові дешевші кошти під заставу, що знижує середньозважену вартість капіталу.

Значний вплив на показник рентабельності інвестованого капіталу ТНК має коефіцієнт інтенсивності продажів продукції (DIO), що характеризує кількість днів, протягом яких компанія зберігає продукцію, перш ніж її продати. Враховуючи дані таблиці 4, можна зробити висновок про те, що при збільшенні показника на 1%, рентабельність підприємств зменшиться на 0,3%. Показник інтенсивності продажів є вирішальним при розрахунку оборотності грошових коштів, що визначає, як довго грошові кошти прив'язані до робочого капіталу. Зростання показника інтенсивності продажів, як правило, характеризує негативні тенденції в роботі компанії – підприємству потрібно більше часу для збуту продукції, через що зростають витрати зберігання товару, сповільнюється випуск нової продукції, зменшується обіг оборотного капіталу в цілому. Модель демонструє, що в результаті уповільнення швидкості продажів компанії рентабельність її діяльності зменшується. Зазначимо, що коефіцієнт інтенсивності продажів продукції характеризує кількість днів, протягом яких компанія зберігає продукцію, перш ніж її продати. Таким чином, показник інтенсивності продажів є скоріше показником ефективності логістики підприємства, ніж фінансовим показником, однак не можна не враховувати його важливість при аналізі ефективності менеджменту ТНК. Крім того, показник інтенсивності продажів є вирішальним при розрахунку оборотності грошових коштів, який визначає, як довго грошові кошти прив'язані до робочого капіталу.

Також на рентабельність інвестованого капіталу корпорацій Apple, General Electric, Hewlett-Packard і Ford має вплив показник вільного потоку грошових коштів (FCF). Згідно з даними таблиці (4), зростання цього показника на 1% призводить до збільшення показника рентабельності господарської діяльності на 0,3%. Показник вільного потоку грошових коштів – один з найінформативніших показників фінансової діяльності, що демонструє здатність компанії генерувати високоліквідні активи. Для поточних і потенційних

інвесторів, які вкладають кошти в активи тієї або іншої фірми, основний інтерес представляє здатність її менеджменту генерувати позитивні грошові потоки від їх експлуатації, які не тільки покривають всі необхідні витрати, але і забезпечують приріст добробуту. Тому в процесі прийняття рішення інвестори приділяють основну увагу не валовому або чистому, а вільному грошовому потоку фірми, який може бути спрямований в їх розпорядження. Таким чином, зростання вільного потоку грошових коштів має позитивний вплив на рентабельність інвестованого капіталу корпорацій.

Висновки і пропозиції. На основі результатів проведеного дослідження детермінантів ефективності фінансової діяльності ТНК можна зробити наступні висновки. По-перше, діяльність корпорацій підкорюється основним теоретичним концепціям, що пояснюють взаємозалежність між основними показниками фінансової діяльності суб'єктів господарювання. Крім того, за допомогою моделі було доведено, що, не дивлячись на відмінності в спеціалізації, політиці вищого менеджменту та структурі фінансових ресурсів, чотири визначні світові корпорації мають загальні тенденції та закономірності в процесі фінансування своєї діяльності. За допомогою регресійного аналізу було доведено, що на ефективність фінансової діяльності корпорацій істотно впливає структура активів, інтенсивність продажів та обсяг чистого грошового потоку. Було встановлено, що найбільший вплив на рентабельність інвестованого капіталу досліджуваних корпорацій має коефіцієнт матеріальних активів, що вимагає підвищення уваги до даного показника в процесі розробки фінансової стратегії компаній. Зокрема, виявлена пряма залежність між рентабельністю інвестованого капіталу та питомою вагою матеріальних активів свідчить про те, що дані активи можуть використовуватися компаніями під заставу для отримання більш дешевих позикових фінансових ресурсів та сприятимуть зниженню середньозваженої вартості капіталу. Перспективами досліджень у даному напрямку можна вважати як якісне покращення обсягу статистичних даних, які б включали більшу кількість об'єктів спостереження, так і включення до аналізу інших структурних характеристик компанії, вплив яких має суттєве значення при оцінці ефективності фінансової діяльності господарюючих суб'єктів.

Список літератури:

1. Бердар М.М. Фінанси підприємств : навч. посібник / М.М. Бердар. – К. : Центр уч. літ-ри, 2010. – 352 с.
2. Бланк І.А. Фінансова стратегія підприємця / І.А. Бланк. – К. : Эльга, 2004. – 720 с.
3. Корпоративные финансовые решения. Эмпирический анализ российских компаний (корпоративные финансовые решения на развивающихся рынках капитал) : монография / Под науч. ред. д.э.н. И.В. Ивашковской. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 281 с.
4. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів» зі змінами : Наказ Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 [Електронний ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0398-99>.
5. Радугин А. Д. Корпоративное управление и защита прав собственности: эмпирический анализ и актуальные направления реформ / А. Д. Радугин, Р. М. Энтов // Научные труды ИЭПП № 36. – 2001. – 280 с.
6. Ратникова Т.А. Введение в эконометрический анализ панельных данных / Т.А. Ратникова // Экономический журнал ВШЭ. – 2006. – № 2. – С. 267-316.
7. Фінанси підприємств : підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. ; кер. авт. кол. і наук. ред. А.М. Поддєрьогін ; 5-те вид., перероб і доп. – К. : КНЕУ, 2005. – 546 с.
8. FORTUNE Magazine's annual ranking of America's 500 largest corporations // Fortune Global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/>.
9. Farrar J. The New Financial Architecture and Effective Corporate Governance // J. Farrar – Heinonline [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://heinonline.org/HOL/LandingPage?collection=journals&handle=hein.journals/intlyr33&div=70&id=&page=>.
10. Kocenda E. Financial Efficiency and the Ownership of Czech Firms / E. Kocenda, J. Hanousek, M. Masika // William Davidson Institute Working Paper. – 2011. – May. – № 1016. – 34 p.

11. Kolk A. Towards a General Paradigm of Financial Management Effectiveness // A. Kolk, Key Points R. van Tulder, Carlijn Welters – Transnational Corporations – 2002 – #1 – P. 7-51
12. Margaritis D. Capital structure, equity ownership and firm performance / D.Margaritis, M. Psillaki // Journal of Banking & Finance. – 2010. – Vol. 34. – Issue 3. – P. 621-632.
13. YCharts – Stock Charts, Stock Ratings & Economic Indicators/ Apple Corporation financial indicators [Electronic resource]. – Available from : <http://ycharts.com/companies/AAPL>.
14. YCharts – Stock Charts, Stock Ratings & Economic Indicators / Ford Motor Corporation financial indicators [Electronic resource]. – Available from : <http://ycharts.com/companies/F>.
15. YCharts – Stock Charts, Stock Ratings & Economic Indicators / General Electric Corporation financial indicators [Electronic resource]. – Available from : <http://ycharts.com/companies/GE>.
16. YCharts – Stock Charts, Stock Ratings & Economic Indicators / Hewlett Packard Corporation financial indicators [Electronic resource]. – Available from : <http://ycharts.com/companies/HPQ>.

Бычкова Н. В.

Коновалова А. А.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ДЕТЕРМИНАНТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Резюме

В статье исследованы особенности организации финансов ТНК и определены показатели оценки финансовой деятельности компаний. На основе регрессионного анализа проведена оценка степени влияния отдельных показателей финансовой деятельности на рентабельность инвестированного капитала ведущих ТНК мира.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, финансовая деятельность, рентабельность инвестированного капитала.

Buchkova N. V.

Konovalova A. A.

Odessa National University named after I. I. Mechnikov

DETERMINANTS OF THE FINANCIAL EFFECTIVENESS OF TNCs IN THE FACE OF GLOBAL ECONOMIC TRANSFORMATIONS

Summary

The article investigates the features of financial organization of TNC and the determines the indicators of financial performance. Based on regression analysis, the article assesses the degree of influence of individual financial indicators on the return on invested capital of the world leading TNC.

Key words: Transnational corporations, financial activity, return on invested capital.

УДК 658.7:656.2(477)

Волинчук Ю. В.

Бірчук С. А.

Луцький національний технічний університет

ЛОГІСТИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

У статті висвітлюється сучасний стан розвитку вітчизняного залізничного транспорту, його проблеми та перспективи, роль у побудові транзитних шляхів із якісним логістичним обслуговуванням міжнародного та державного значення.

Ключові слова: Укрзалізниця, перспективи розвитку, залізничний транспорт, інфраструктура, транспортні послуги.

Постановка проблеми. З кожним роком загострюється конкуренція великої кількості виробників, що пропонують аналогічну продукцію, особливо на міжнародному ринку. Споживач стає все більше проінформованим та вимогливішим до продукції виробника та супутніх послуг: доставка, встановлення, гарантія, сервіс. Однак низька платоспроможність населення України часто диктує умови купівлі більш дешевої продукції, послуг, зокрема транспортних.

Тому випуск конкурентоспроможної продукції, надання послуг в сучасних умовах, зокрема на вітчизняному ринку, потребує ефективної організації виробництва, оптимізації матеріальних потоків та скорочення витрат, зокрема на транспортування готової продукції по каналах дистрибуції та сировини до місць переробки і виробництва.

Залізничний транспорт є одним із найбільших видів транспорту України. Він забезпечує виробничі і невиробничі потреби матеріального виробництва, невиробничої сфери, а також населення в усіх видах перевезень.

Варто також відмітити, що серед галузей вищого рівня в структурі експорту лівову частку займає транспорт з абсолютним показником 8 млрд. 527 млн. 356,9 тис. дол., що за відносним показником складає 63,04% від всього обсягу експорту послуг здійснених у 2012 році. У транспортній галузі найбільша частка належить трубопровідному 3 млрд. 248 млн. 222,6 тис. дол., який займає практично одну четверту – 24,01% всього імпорту послуг, більша половина з якого припадає на нашу північну сусідку – Російську Федерацію. Далі розмістилися залізничний – 1 млрд. 580 млн. 907,5 тис. дол., повітряний – 1 млрд. 508 млн. 998,6 тис. дол. та морський – 1 млрд. 241 млн. 075,1 тис. дол. транспорт, яким належить по 11,69%, 11,15% та 9,17% від загального обсягу експорту послуг [2, с. 59].

З одного боку, залізничний транспорт є невідмінною умовою функціонування самого виробництва, де він здійснює доставку сировини, паливно-енергетичних ресурсів, комплектуючих, устаткування і т. п., а з іншого – доставляє готову продукцію до споживача. Таким чином, в процесі виробництва готової продукції транспорт істотно впливає на її собівартість, а звідси – на ефективність і ціну. Зменшення транспортної складової у собівартості виробленої продукції сприяє підвищенню ефективності виробництва.

Без транспорту неможлива повноцінна інтеграція України у загальносвітову економічну систему. Тому транспортна мережа, зокрема залізничні шляхи, потребує модернізації старих та будівництва нових транспортних магістралей міждержавного значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом набуває все більшої актуальності

дослідження перспектив та формування планів розвитку залізниці. Питання розглядається на державному рівні шляхом прийняття низки програм розвитку та законопроектів реорганізації Укрзалізниці. Зокрема, проект закону № 9377 про внесення змін до Закону України «Про залізничний транспорт» [3, с. 49]. Згідно з яким, Укрзалізниця реорганізовується у акціонерне товариство державної форми власності.

Серед науковців даним питанням займалися такі економісти: Лукша О.В., Хромчак І.Д., Цветов Ю.М., Нестеренко Г.І., Лазарь Й.Й. та інші.

Незважаючи на посилений інтерес до питання перспектив розвитку Укрзалізниці в аспекті логістичної проблематики, дана проблема є недостатньо висвітлена і залишається відкритою для обговорення на науковому рівні.

Цілі статті полягають у дослідженні перспектив застосування логістичних підходів при розвитку Укрзалізниці та побудови якісної мережі пасажирських та вантажних перевезень міжнародного значення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Транспорт України через особливості геополітичного становища країни має значне міждержавне значення, яке з часом зростає. Збільшуються обсяги перевезень по Україні, розширюються зв'язки не тільки в напрямку «схід-захід», але і «північ-південь», формується мережа так званих транзитних транспортних коридорів.

Вигідне географічне положення України обумовлює проходження її територією 3, 5, 7, 9 Пан'європейських транспортних коридорів та транспортного коридору Європа-Кавказ-Азія (ТРАСЕКА) [1, с. 4].

Розташування на перехресті торговельних шляхів потенційно дозволяє Україні отримувати більше переваг від процесів глобалізації у транспортній сфері у разі забезпечення динамічного розвитку та реалізації потенціалу транспортної інфраструктури. Головним чином, у зв'язку з тим, що транспортна система є однією з базових галузей економіки, стабільне та ефективне функціонування якої забезпечує необхідні умови обороноздатності, національної безпеки, цілісності держави, підвищення рівня життя населення, валютних надходжень до України.

Довжина залізниць України становить близько 23 тис. км, дві третини, якої є вантажонапруженими, обладнаними сучасними засобами керування, диспетчерською централізацією й автоблокуванням. Залізничний транспорт України – четвертий у світі після Росії, США і Канади за обсягом вантажоперевезень. Українські залізниці вдвоє перевищують сумарний обсяг перевезень 12-ти разом узятих країн Європейського Співтовариства [1, с. 1].

Українські залізниці безпосередньо межують та взаємодіють із залізницями Росії, Білорусі, Молдови, Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини й забезпечують роботу із 40 міжнародними залізничними переходами, а також обслуговують 18 українських морських портів Чорноморсько-Азовського басейну.

Органом керування залізничним транспортом загального користування є Державна адміністрація залізничного транспорту України (Укрзалізниця), що була створена в грудні 1991 р. До сфери керування Укрзалізницею входять Донецька, Львівська, Одеська, Південна, Південно-Західна та Придніпровська залізниці, а також інші підприємства й організації єдиного виробничо-технологічного комплексу, що забезпечують перевезення вантажів і пасажирів.

Основні вантажі (до 90% у залізничному транспорті України займає саме перевезення вантажів і лише 10% – пасажирів), що йдуть до країн-сусідів, – вугілля, метал, вироби машинобудування і хімічної промисловості, різноманітна продукція харчової промисловості та сільськогосподарського виробництва. У зворотному напрямку везуть ліс, вироби з дерева, машини і прилади, продукцію легкої промисловості і т. д.

У теперішній час українські залізниці є ключовим, а в деяких випадках і єдиним способом пересування вантажів та пасажирів. Роль залізничного транспорту підтверджується обсягом виконуваних ним перевезень: у 2012 р. його частка склала більше 81,9% від вантажообігу в Україні (виключаючи перевезення трубопровідним транспортом) і 38,5% у пасажирських перевезеннях. У системі залізничного транспорту зайнято майже 2% працездатного населення України [2, с. 60].

Однак, незважаючи на стратегічну важливість залізничного транспорту, Укрзалізниця має ряд серйозних проблем, які потребують негайного вирішення.

Починаючи з 1992 р., потреба галузі в інвестиціях задовольнялася всього на 25-30%, і в результаті сталося різке зростання зносу основних виробничих фондів з 38% у 1992 р. до 82% у 2012 р., 14% яких є непридатними для використання. Головною причиною такого стану стало порушення положень економічних законів, які регулюють процеси простого та розширеного відтворення основних виробничих фондів. Проте можливості держави тут обмежені, а власні ресурси залізниць неухильно знижуються. У 2008-2010 рр. обсяг інвестицій у розвиток залізничного транспорту склав близько 3% загальних державних капітальних вкладень, тоді як у розвинених країнах цей показник сягає 10-15%.

Застарілість основних засобів, значна частина колій є не електрифікованою (більше 70%), середня швидкість пересування становить 20 км/год. [3, с. 51].

Зараз значна частина залізничних колій та залізничних терміналів не відповідає європейським стандартам. Якщо розглядати пасажирські перевезення, то проблемою є відсутність належного рівня сервісу на залізничних вокзалах та в самих поїздах, поганий санітарний стан вагонів, відсутність розваг протягом тривалої дороги (відеозал, дитячі вагони, вентиляція у вагонах). Все це робить подорож залізницею малоприємною для пасажирів. Щодо вантажоперевезень, то тут проблемою є неефективні схеми навантаження та розвантаження потягів, занепад гілок. Що рідко використовуються. Вирішення цих проблем по-

требує значних капіталовкладень, але основною проблемою є пошук необхідних коштів.

Для залізниці перевезення пасажирів є збитковою діяльністю, яка має фінансуватись за рахунок вантажоперевезень, але рентабельності вантажоперевезень донедавна заважав високий рівень бартеру у розрахунках, тому залізниця весь час відчувала брак «живих» коштів. За останній рік було зроблено багато для вирішення цієї проблеми. Так, обсяг бартерних розрахунків скоротився з 85% до 8,7%, що дозволило погасити заборгованість перед бюджетом та працівниками та розпочати оновлення основних засобів.

Хоча є ділянки залізниці, де швидкість пересування потягів становить 160 км/год. Але середня швидкість пересування становить 20 км/год. Причинами цього є низький ступінь електрифікованості шляхів; великий відсоток двоколіїних шляхів, що робить вимушеними довгі стояння на станціях та пропускання більш термінових потягів; часом причиною є незахищеність колій від впливу природних катаклізмів.

Від Радянського Союзу Україні у спадок серед всього іншого залишилась система залізничних колій, ширина яких не відповідає ширині європейських. Це наносить відчутний удар по транзитним перевезенням, оскільки на кордоні вагони потрібно або перевантажувати, або міняти колеса. Це створює додаткові труднощі та затримку в часі. На даний момент в Україні працює 8 станцій на кордоні для переоснащення вагонів на європейський тип, при необхідності 11 із аналогічною потужністю [2, с. 61].

Фактично зараз відбувається покращення стану залізничного транспорту, оновлення основних засобів, а саме ремонт колій, вокзалів, закупівля нових составів. Але поки що все це йде в досить обмежених масштабах та торкається лише ключових напрямків. Для більш широкого оновлення потрібно знайти вільні кошти. Це можуть бути іноземні або вітчизняні інвестиції або кошти вивільнені з структури самої залізниці. Так, виглядає доцільним проведення ранжування колій та вокзалів за ступенем рентабельності та прийняття рішень про поступову ліквідацію нерентабельних шляхів. Це звільнить кошти, які йшли на підтримку цих частин залізниці у робочому стані. Залізниця підтримує низькі тарифи на перевезення пасажирів частково з соціальних міркувань, тому може бути доцільним надання залізниці певних податкових пільг. Можливим є укладання прибуткових контрактів з комерційними структурами щодо надання послуг.

Звичайно, що одночасна заміна колій є неможливою, тому в цьому випадку можна запропонувати наступні можливі часткові рішення. Або якщо змога покращити систему перевантаження вагонів на кордоні, або прокласти колії європейської ширини по стратегічно найважливіших напрямках, але це лише перемістить проблему на кордон з Росією.

Подальший розвиток транспортного комплексу пов'язаний із реформуванням інших галузей, оскільки обсяги продукції промисловості, сільського господарства, будівництва та торгівлі переважно і визначають завантаженість транспортної системи.

Важливою і вкрай гострою проблемою транспортного комплексу України є незадовільний стан його виробничої бази. Тому у перспективі пріоритетним напрямом технічної політики щодо транспорту має бути оновлення його рухомого

складу на основі розвитку вітчизняного транспортного машинобудування [4, с. 67]. Поряд з цим для створення системи інтермодальних перевезень передбачається налагодження виробництва спеціалізованих технічних засобів – конвейнерів, змінних кузовів, платформ для перевезення автопоїздів. У перспективі планується здійснити поступовий перехід на нові принципи організації та управління транспортним процесом основі новітніх інформаційних технологій та сучасного маркетингу, запровадження автоматизованих центрів управління доставкою вантажів.

Залізничний транспорт України на сьогодні має досить багато проблем, більшість яких пов'язана з потребою залучення великих коштів у оновлення залізничних шляхів та самих транспортних засобів. Хоча, залізничний транспорт чи не єдиний транспорт в Україні, який має усі передумови для вирішення своїх проблем у досить короткі строки.

По Україні відбувається повсюдне оновлення станційної інфраструктури, частково оновлюються самі залізничні вітки, виділяється чимала частина коштів на придбання і виробництво нових залізничних вагонів та тепловозів.

В цілому формування і розвиток національної транспортної системи України потребує ефективного державного регулювання діяльності транспортних підприємств за такими напрямками:

- створення ринку транспортних послуг;
- забезпечення технологічної та екологічної безпеки транспорту;
- активізація міжнародної діяльності транспортних підприємств.

Процес реформування транспортного комплексу України передбачає посилення контролю з боку держави за використанням вантажної бази вітчизняного морського флоту країни як галузі транспортного комплексу з певним валютним ресурсом. Надзвичайно важливим для активізації діяльності транспортних підприємств України є створення власної інформаційної бази щодо кон'юнктури світового фрахтового ринку [2, с. 62].

Загалом, підсумовуючи все вищесказане, основними стратегічними напрямками державного регулювання транспорту повинна бути діяльність, спрямована на [4, с. 52]:

1) технічну та технологічну модернізацію залізничного транспорту шляхом:

- розвитку транспортної мережі (розбудову міжнародних транспортних коридорів, впровадження швидкісного залізничного пасажирського сполучення між найбільшими містами, поліпшення транспортно-експлуатаційного стану залізничного полотна, модернізацію вокзалів);

- прискореного оновлення рухомого складу (організація на вітчизняних підприємствах серійного виробництва та поставки транспортних засобів нового покоління для залізничного транспорту, подовження терміну експлуатації локомотивів та вантажних вагонів, модернізація пасажирських вагонів шляхом проведення капітально-відновлювальних ремонтів, удосконалення нормативно-правової бази з питань розробки і впровадження економічного і фінансового механізмів (лізингу) оновлення рухомого складу транспорту);

- впровадження прогресивних транспортних технологій (створення мережі взаємопов'язаних логістичних центрів та мультимодальних терміналів; впровадження сучасних інформаційних технологій обміну даними; впровадження навігаційних технологій);

- створення сприятливого інвестиційного клімату (запровадження концесійних та інших умов партнерських відносин з метою концентрації ресурсів для змішаного фінансування розвитку транспортної інфраструктури; запровадження механізму прискореної амортизації; розширення елементів платності користувачів транспортної інфраструктури на принципах самоопукності).

2) розвиток ринкового середовища на транспорті шляхом:

- вдосконалення системи ефективного державного регулювання транспорту;

- завершення інституціональних перетворень, розвитку конкурентного середовища на транспорті – скорочення державної участі в транспортній діяльності, розподіл потенційно-конкурентних і природно-монопольних видів діяльності, скорочення монопольного сектору;

3) підвищення безпеки транспортних процесів шляхом:

- підвищення рівня безпеки руху (див. Концепцію Державної цільової програми підвищення рівня безпеки дорожнього руху на 2009-2012 роки);

- енергозбереження (здійснення проєктів з реконструкції і модернізації комунікацій та об'єктів інфраструктури; заміщення енергоносіїв на більш ефективні, електрифікація залізниць).

4) інтеграцію транспорту до Європейського союзу шляхом:

- гармонізація законодавства в галузі транспорту відповідно до положень міжнародних конвенцій та угод, а також наближення до транспортного законодавства ЄС;

- впровадження європейських технічних і екологічних стандартів до транспортних засобів;

- визначення та реалізація спільних з Євросоюзом пріоритетних інвестиційних проєктів;

- розвиток взаємодії в рамках трансграничного регіонального співробітництва (Нижній Дунай, Карпати);

- участь України в міжнародних транспортних організаціях: Європейській конференції міністрів транспорту, Комітеті внутрішнього транспорту Європейської економічної комісії ООН та ряду інших міжнародних транспортних організацій;

5) розвиток експорту транспортних послуг передбачає:

- ефективну реалізацію транзитного потенціалу України (впровадження автоматизованих систем прискорення переходу залізничного рухомого складу з широкої на європейську колію, здійснення заходів щодо тарифного стимулювання розвитку транзитних контейнерних перевезень, створення на державному рівні системи моніторингу та прогнозування розвитку міжнародного транзиту вантажів, ін.).

Отже, перспективи розвитку залізничного транспорту пов'язані з удосконаленням технічних засобів транспорту, електрифікацією залізниць, продовженням будівництва нових залізниць, підвищенням їх вантажообігу, активним його інтегруванням в європейську транспортну систему. В Україні є необхідні стартові умови для формування сучасної системи транспортних комунікацій залізниць, яка відповідала б європейським стандартам. Серед них: достатня ресурсна база і рівень розвитку техніки, технології; наявність кваліфікованого трудового потенціалу і передових науково-технічних розробок; вигідні природно-кліматичні і географічні характеристики території; наявність конкурентоспроможних науково-технічних проєктів, які пройшли відповідну експертизу

та готові до реалізації; зацікавленість зарубіжних інвесторів у розміщенні капіталів в Україні тощо.

Однак лише комплексні рішення, що пов'язані з розвитком транспортної системи, визначатимуть завдання і шляхи їх вирішення, дати їм належне забезпечення (фінансове, матеріально-технічне, ресурсне, організаційне, правове тощо), організувати і здійснити процес виконання завдань і заходів можна лише за умови розробки та реалізації

Державної програми розвитку транспортної системи України.

Отже, українська залізниця має гарні перспективи розвитку і резерви для створення стратегічно важливої вітки залізничного транспорту, який би ефективно обслуговував напрямок «Європа-Азія». Однак для впровадження даних змін залізничний транспорт потребує значних зусиль та реформаций.

Список літератури:

1. Загальні відомості про залізницю. Матеріал з офіційного інтернет-сайту. Режим доступу : <http://www.uz.gov.ua>.
2. Петренко Е.А. Железнодорожные транзитные перевозки в Украине: состояние и проблемы / Е.А. Петренко // Залізничний транспорт України. – 2010. – № 1. – С. 58-62.
3. Пашенко Ю., Давиденко А. Розвиток міжнародного транспортного сполучення України // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 47-55.
4. Транспортна логістика : конспект лекцій для студентів спеціальності «Логістика» денної та заочної форм навчання / Вахович Ірина Михайлівна, Волинчук Юлія Вікторівна. – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2011. – С. 108.

Волинчук Ю. В.

Бирчук С. А.

Луцкий национальный технический университет

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА УКРАИНЫ

Резюме

В статье освещается современное состояние отечественного железнодорожного транспорта, его проблемы и перспективы, роль в построении транзитных путей с качественным логистическим обслуживанием международного и государственного значения.

Ключевые слова: Укрзалізниця, перспективи розвитку, залізничний транспорт, інфраструктура, транспортні послуги.

Volynchuk Y. V.

Birchuk S. A.

Lutsk National Technical University

LOGISTICS APPROACH TO THE DEVELOPMENT OF RAILWAY UKRAINE

Summary

In article osveschaetsya Modern Status otechestvennoho railroad transport, ego Problems and Prospects role in building a tranzitnyh tract with kachestvennym lohystycheskym of service mezhdunarodnogo and hosudarstvennoho value.

Key words: Ukrzaliznytsya, development prospects, Train Transport, Infrastructure, transport services.

УДК 336.748.12 (477)

Бойко В. С.

Львівська комерційна академія

ЙМОВІРНІ СЦЕНАРІЇ ДИНАМІКИ ОБМІННОГО КУРСУ У 2012-2014 рр.

Досліджено і зроблено аналітичний аналіз ймовірних сценаріїв динаміки обмінного курсу у 2012-2014 рр. в Україні. У статті відображено теоретичні положення та методичні основи доцільності плаваючого та фіксованого обмінного курсу. Вирішено низку аналітичних завдань щодо оптимістичного та песимістичного сценарію розвитку подій на валютному ринку України.

Ключові слова: обмінний курс, криза, інфляція, детермінант, інфляційні очікування.

Постановка проблеми. Протягом перших років існування національного валютного ринку його дисбаланси не лише висвітлювали загальноекономічні диспропорції, а й провокували підвищені девальваційні та інфляційні очікування, після певної досягнутої стабільності грошової одиниці криза 2008-2010 рр. повернула Україну до необхідного підвищеної уваги до валютної політики держави.

Після подій, що розпочалися у 2008 р., спостерігається підвищена увага до питань валютного регулювання як чинника макроекономічної стабільності. Питанням регулювання обмінного курсу надають вагомого значення, адже це визначає можливості не лише вирівнювання платіжного балансу як чинника грошової стабільності, але контролю інфляції. За умови значної доларизації боргових зобов'язань підприємств банківського сектора та банківської системи девальвація грошової одиниці створює вкрай несприятливий балансовий ефект, коли зменшення приватного споживання та оборотних коштів підприємств частково або повністю нівелює сприятливий вплив від збільшення експорту та зменшення імпорту. З іншого боку, за умови наростаючих платіжних дисбалансів надміру тривале «стримування» динаміки обмінного курсу загрожує масштабною валютною кризою, яка зазвичай переростає у фінансову кризу у супроводжується дестабілізацією реального сектора економіки.

Валютне регулювання, насправді, посідає дуже важливе місце у політиці держави. Адже, залежно від обраної мети, валютне регулювання може стримувати або стимулювати національний розвиток, окремі сектори економіки. Валютна політика-сукупність заходів, які здійснюються державою у сфері валютних відносин відповідно до цілей загальної економічної політики країни [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботах багатьох вчених по всьому світу, таких як А. Браун, Б. Ікенгрін, Б. Ейхенгрін, Дж. Ингрем, Г. Кассель, П. Кругман, Дж. Френкель, М. Пебро, Дж. Локк, Р. Манделл, Дж. Сакс, М. Фрідмен, А. Хансен можна знайти думки з цього приводу. Не відстають і вітчизняні науковці: Курза Ю., Рогач Ф., Дзюблюк О.В., Береславська О.І., Татар М., Пасічник О.В., Марена Т.В. Зокрема, Татар М. аналізував важливість підтримки стабільності обмінного курсу, а Марена Т.В. дослідила доцільність плаваючого курсу для економіки України. Серед вітчизняних економістів окремо варто виділити вчених Башнянина Г.І., Носова О., Шевчука В.О.

Питання процесів доларизації економіки у країнах із незрілими ринковими відносинами, зростання її рівня та методів боротьби з нею присвячені роботи П. Хонохана, С. Хейзена, Дж. Мажони, Дж. Хансона, Береславської О., Сомик А., Дзюблюка О., Радзівського О., Зимовця В., Шелудько Н., Міщенко В.

Велика кількість досліджень, що стосуються питань доцільності плаваючого чи фіксованого обмінного курсу, підтримання стабільності грошової одиниці, її вплив на основні показники говорять про достатню свідомість зарубіжних, а головне вітчизняних науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зрозуміло, що невід'ємною складовою процесу реалізації державної економічної політики має бути завдання валютної політики з відновлення стабільності обмінного курсу національної валюти і відновлення довіри до неї. В сучасних умовах держава повинна спрямовувати свою економічну політику не на відновлення попередньої моделі економічного зростання, що забезпечувала розширення внутрішнього попиту за рахунок імпортних поставок, а на принципово інших позиціях.

Мета статті. Головною метою цього дослідження обрано дослідження різноманітних аспектів поведінки обмінного курсу гривні у після кризовий період 2010-2013 рр. Відповідно вирішено низку таких аналітичних завдань: проаналізовано загальні питання курсоутворення та його прояви в Україні; оцінено чинники номінального ефективного обмінного курсу; зроблено аналітичний аналіз оптимістичного та песимістичного сценаріїв розвитку подій на валютному ринку України.

Виклад основного матеріалу. Процес формування та реалізації успішної валютної політики передбачає визначення і виділення двох основних груп детермінант його ефективності: економічних та інституційних.

До інституційних детермінант правомірно віднести як правові, так і організаційні аспекти формування та реалізації валютної політики. Зміцнення інституційної основи дозволить підвищити довіру до монетарних органів влади з боку учасників ринку і суспільства в цілому. До економічних детермінант слід віднести структурні особливості національної економіки, при яких реалізація валютної політики стає ефективною. Оскільки йдеться про показники, що характеризують національне господарство, то економічні детермінанти можна визначити як макроекономічні: збалансованість державних фінансів; розвиненість національної фінансової системи; збалансованість платіжного балансу країни; трансмісію грошово-кредитної політики через внутрішній сукупний попит; симетричність інформації про розвиток національної економіки [1, с. 48].

Вплив курсової динаміки на фінансове становище українських підприємств і конкурентоспроможність продукції, які вони випускають, незаперечливий. Існують негативні і позитивні наслідки зміцнення гривні для виробників продукції. В одному аспекті негатив для експортерів полягає в тому, що вони мають менше гривні за іноземні

грошові знаки, отримані від реалізації продукції на закордонних ринках. І навпаки – є позитивний вплив для імпортерів продукції (вона стає дешевше і доступніше для вітчизняних споживачів) і для виробників, орієнтованих на внутрішній ринок.

Фінансово-економічна криза 2008-2010 рр. стала суворим випробуванням життєздатності й перспектив розвитку економіки всього світу [4, с. 10-16].

Глобальна фінансова криза 2008-2010 рр. негативно вплинула на український внутрішній ринок, призвівши до різкого обвалу курсу гривні, зростання долара та кризи банківської системи. Українське господарство сильно інтегровано у зовнішньоекономічну діяльність. Відповідно, вплив світової фінансової кризи на Україну та національну грошову одиницю гривню був просто неминучий.

Отже, світова фінансово-економічна криза виявила і загострила низку проблем у розвитку вітчизняного фінансового сектору, вирішенню яких в умовах економічного зростання не приділялося достатньо уваги ні державою, ні власниками фінансових установ, а також громадськістю (хоча, з огляду на недостатню інформаційну прозорість діяльності фінансових посередників, споживачі фінансових послуг, як правило, не могли самостійно оцінити якість цих послуг і можливі ризики). Однак завдяки кризі держава, учасники ринку й широка громадськість вкотре пересвідчилися, що необхідною умовою стійкого розвитку фінансового сектору, крім чіткого законодавчого забезпечення цих процесів, є сповідування принципів соціальної відповідальності фінансовими установами та їх висока професійність, а не лише націленість на швидкі прибутки, збільшення частки на ринку фінансових послуг тощо.

Вибір валютного режиму країни залежить від економічних цілей уряду, структури економіки і т. д. Важливим є те, що, як показує світова практика, ні один з крайніх варіантів, таких як жорстке фінансування або вільне плавання, не є оптимальними з точки зору забезпечення макроекономічної стабільності.

Для емпіричної оцінки довго – і короткочасних чинників номінального ефективного обмінного курсу використано метод векторної авторегресії з коригуванням помилки (VAR/VEC), який дозволяє динамічне врахування взаємного зв'язку між обома показниками та можливість визначення ваги окремих компонент у змінах досліджуваних показників.

Найперше оцінено модель з п'ятьма ендегенними змінними: світова ціна на метал (METAL), очищений від сезонності грошовий агрегат M2 (M2SA), інфляція (CPI), номінальний ефективний обмінний курс (NEER1), очищений від сезонності індекс промислового виробництва (INDOECD SA).

Важливим інструментом валютної політики є валютне регулювання. За його посередництвом здійснюється регулювання державою валютних відносин країн шляхом регламентації міжнародних розрахунків та порядку проведення валютних операцій.

Український валютний ринок, як і валютні ринки більшості країн світу, значною мірою відображає стан економіки держави. Коротка (за світовими мірками) історія валютного ринку нашої держави представлена кількома періодами, коли застосовувалися різні підходи до його регулювання.

На початку становлення українського валютного ринку валютна політика була спрямована на стабілізацію курсу національної грошової одини-

ці, що досягалося впровадженням жорстких адміністративних заходів, які надали можливість забезпечити на валютному ринку гарантовану пропозицію іноземної валюти та подолати фінансову кризу 1998 року. З 1999 року НБУ поступово запроваджує у сфері валютного регулювання заходи, які спрямовуються на лібералізацію валютного ринку, а саме стосовно: розширення переліку операцій, що здійснюються на ньому, в оттому числі і з банківськими металами, ввезення в Україну та вивезення за її межі валютних цінностей уповноваженими банками, здійснення переказів та вивезення іноземної валюти фізичними особами за кордон.

В економіках із незрілими ринковими відносинами, до яких і належить Україна, поведінка суб'єктів валютного ринку регулюється шляхом застосування інструментів прямого та опосередкованого впливу на динаміку обмінного курсу.

Інструменти прямого та опосередкованого впливу використовуються паралельно. Співвідношення інструментів в окремих країнах суттєво відрізняється, оскільки воно визначається станом і рівнем розвитку валютного ринку, ступенем конвертованості валюти тощо.

Національна грошова одиниця України, гривня, – це внутрішня валюта, яка не користується попитом за межами країни. Це зумовило вибір інструментів регулювання обмінного курсу під час кризи 2008-2010 рр.

Гальмування економічної динаміки у 2013 р. супроводжується зменшенням рівня тіньового ВВП, рівня тіньової заробітної плати та рівня тіньової зайнятості і безробіття при збільшенні частки оплати праці у випуску (через незначне зростання випуску), що у підсумку дає незначну позитивну динаміку економічного, соціального та соціально-економічного розвитку. Більш ефективний розвиток гальмується низьким рівнем інвестування, від'ємними значеннями темпів науково-технологічного прогресу через вкрай низький рівень фінансування науково-технічних робіт та дефляційними тенденціями у 2013-2014 рр. через обмеженість внутрішнього попиту.

Для аналізу економічної динаміки важливе значення має визначення внеску факторів виробництва (затрат праці, затрат капіталу та науково-технологічного прогресу – НТП) у зростання ВВП. Внесок НТП розраховується за відомим методом «залишку Солоу10» (табл. 1).

У короткостроковій перспективі економіка України розвиватиметься в умовах очікуваного річного зростання світового ВВП до 3%, хоча ризики зниження темпів зростання залишаються через повільне відновлення зони євро та уповільнення приросту країн БРІКС. Так, у 2014 р. у країнах ЄС очікується незначний приріст ВВП (близько 1%) з огляду на повільне відновлення стійкості фінансової й банківської системи та високий рівень боргового навантаження. У Китаї прогнозується сповільнення економічної активності через зниження темпів залучення зовнішніх інвестицій та повільне зростання внутрішнього ринку в умовах уповільнення зростання експорту. За таких умов річний приріст ВВП Китаю очікується на рівні 7%. За умов покращення інвестиційного клімату та зміцнення фінансового сектору Російська Федерація може продемонструвати у 2014 р. приріст ВВП на рівні 3%. Частково ризики уповільнення зростання світового ВВП можуть нівелюватися за рахунок деякого зміцнення економіки США на досягненні приросту ВВП на рівні 2,5% [6].

Таблиця 1

Внесок затрат факторів виробництва у зростання ВВП, % приросту

Рік	Темп приросту ВВП	Внесок затрат праці	Внесок затрат капіталу	Внесок технології виробництва	Внесок НТП (за Солоу)
2000	5,9	3,4276	10,7094	-2,7206	-5,4963
2001	9,2	17,7111	-2,0472	-0,8931	-5,5608
2002	5,2	10,637	-4,1945	1,3042	-2,5466
2003	9,6	0,7728	11,1237	-0,7959	-1,4806
2004	12,1	-5,1965	22,7859	-3,3034	-2,1759
2005	2,7	14,0996	-9,8575	2,733	-4,2352
2006	7,3	17,2466	-7,4217	3,2067	-5,7315
2007	7,9	3,0038	7,5828	1,0357	-3,7223
2008	2,3	4,7597	4,8614	-1,6629	-5,6582
2009	-14,8	9,4899	-20,0633	2,0848	-6,3114
2010	4,1	-5,8037	15,385	-2,3826	-3,0986
2011	5,2	0,9797	7,2779	-0,0232	-3,0343
2012	0,2	14,7276	-11,1266	-0,0233	-3,3777
2013	-0,4	9,2992	-7,732	0,01	-1,96
2014	2	0,32181	3,0089	0,01	-1,327

Джерело: дані Держкомстату; інші – розрахунки НІСД.

Разом з тим в умовах напруженості економічних відносин України з РФ та невизначеності щодо стратегії захисту урядом інтересів вітчизняних експортерів слід очікувати скорочення зовнішнього товарообігу з країнами Митного Союзу. Зокрема, скорочення експорту вітчизняної продукції до РФ, який зараз складає близько чверті його загального обсягу, може негативно вплинути на розвиток харчової та машинобудівної галузі у разі відсутності прогресу щодо диверсифікації ринків збуту.

Перспективи створення зони вільної торгівлі із ЄС стимулюватимуть вітчизняний бізнес до приведення продукції та технологічних процесів у відповідність зі стандартами ЄС, що сприятиме підвищенню його конкурентоспроможності та експортного потенціалу вітчизняної економіки у середньостроковій перспективі. Разом з тим такі зрушення можуть виявитися недостатніми для зміни тренду розвитку вітчизняної економіки у наступному році [6].

У галузевому вимірі основними джерелами досягнення позитивних темпів зростання можуть стати розвиток сільського господарства та невинробничої сфери. Розвиток промисловості поки що можливий лише в окремих галузях, а переважним чинником досягнення позитивних темпів її зростання може стати низька порівняльна статистична база поточного року.

Зарекомендувавши себе конкурентоспроможними гравцями на світових ринках, вітчизняні сільгоспвиробники поступово набувають досвіду щодо використання сучасних технологій та нагромаджують необхідні ресурси для цього. Стійкі тренди зростання ємності світових ринків сільськогосподарської продукції формуватимуть умови для розвитку пропозиції вітчизняних аграрників у напрямках як покращання факторної продуктивності існуючих виробництв, так і створення нових.

Промисловість, яка формує 21-23% вітчизняного ВВП, демонструє негативну динаміку з початку 2013 р. Майже всі галузі промисловості демонструють скорочення обсягів виробництва. Єдиною галуззю, що демонструє темпи приросту у 2012-2013 рр. (7,2-14,8%), є виробництво фармацевтичної продукції. Це відбувається в основному за рахунок розширення лінійки продукції та налагодження випуску більш дешевих аналогів імпортової продукції. За умови підвищення якості

продукції і подальшого випуску конкурентоспроможної продукції можна очікувати збереження такої тенденції.

Джерелом зростання промислового виробництва у короткостроковій перспективі може бути виробництво харчових продуктів, оскільки темп приросту споживання є відносно стабільним. Проте якщо урядом не буде вжито необхідних заходів щодо скасування партнерами обмежень на поставку деяких видів продукції до країн Митного союзу, харчова промисловість демонструватиме поглиблення негативних тенденцій. Пошук альтернативних ринків виробниками харчових продуктів пов'язаний з додатковими витратами часу та фінансових ресурсів. Тому в разі відсутності прогресу з вирішенням проблем з партнерами Митного союзу, ситуація вимагатиме від уряду підтримки галузі. Формування умов для зростання у 2014 р. вітчизняного машинобудування, рівень конкурентоспроможності якого залишається невисоким, є малоймовірним. Залишаються ймовірними ризики скорочення присутності вітчизняних машинобудівників на ринках МС [6].

Зрозуміло, що швидка акумуляція державного боргу не може не створювати власних проблем. Відповідна проблематика знаходиться поза межами даного дослідження, а тому обмежимося двома зауваженнями, що стосуються стабільності досягнутого зниження інфляції у 2011-2014 рр. По-перше, надмірний державний борг підвищує ризики його монетизації, що у доларизованій економіці неминуче позначиться підвищеним попитом на іноземну валюту та девальвацією гривні. Відповідно, відбудеться досить стрімкий перехід від низької до високої інфляції. По-друге, за умови переорієнтації на зовнішні запозичення зростає вразливість до так званої «раптової зупинки» потоків капіталу, що перешкоджає рефінансуванню навіть порівняно невисокого зовнішнього боргу обох секторів державного і приватного. Ситуацію погіршує наявність від'ємного сальдо поточного рахунку, яке, зі свого боку, може підтримуватися дефіцитом бюджету. В такому разі додатковою причиною для «раптової зупинки» може стати раптове погіршення цінних співвідношень у зовнішній торгівлі (або умов торгівлі).

Умови торгівлі для української економіки, які визначено співвідношенням світових цін на метал (головний експортний продукт) та сиру нафту (головна позиція імпорту), виявляють тенденцію

до погіршення упродовж періоду 1998-2013 рр. Водночас умови торгівлі виглядають доволі волатильними, що може бути одним із чинників поліпшення умов торгівлі, стає можливим пояснити прискорення цінової динаміки у 2003 р., 2006-2007 рр. та 2010 р., а також останнє в часі сповільнення інфляції у 2011-2014 рр.

Останнім часом на нестабільність вітчизняної інфляції значний вплив могли мати умови торгівлі, що відрізняються підвищеною волатильністю. Така ситуація вимагає належної стабілізаційної політики, яка з необхідністю передбачає стерилізацію монетарних ефектів платіжного балансу. Одним із засобів може бути підвищення гнучкості обмінного курсу, але це може мати одним із «побічних ефектів» небажаний безпосередній вплив вартості грошової одиниці на інфляційну динаміку, який вкорінився у вітчизняній економіці, попри досягнуту відносну цінову та грошову стабільність.

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи, варто зауважити, що основне питання, яке пов'язане з обмінним курсом гривні, полягає у правильному виборі моделі росту економіки держави-заснованої на сильній національній грошовій одиниці, або ж такій, що ґрунтується на плавній девальвації. Вибір валютного режиму країни залежить від еконо-

мічних цілей уряду, структури економіки і т. д. Важливим є те, що, як показує світова практика, ні один з крайніх варіантів, таких як жорстке фінансування або вільне плавання, не є оптимальними з точки зору забезпечення макроекономічної стабільності. Можна зробити висновок, що номінальний ефективний обмінний курс перебуває під впливом переважно зовнішніх чинників (ціна на метал) та промислового виробництва. Зниження обмінного курсу дозволяє поліпшити стан промислового виробництва, але коштом прискорення інфляції. Така функціональна особливість істотно обмежує ефективність політики обмінного курсу.

Можна підсумувати, що необхідною умовою ефективною реалізації валютної політики НБУ є дотримання орієнтирів, спрямованих на забезпечення курсової стабільності національної грошової одиниці як необхідного сигналу для всіх учасників ринку з боку регулятора про його готовність і можливість обмежувати курсові коливання і тим самим мінімізувати пов'язані з ними ризиками та знизити девальваційні очікування. Це, у свою чергу, повинно посприяти створенню умов для макроекономічної стабілізації, поступового подолання кризових явищ у всіх секторах вітчизняного господарства та покращенню інвестиційного клімату в Україні.

Список літератури:

1. Береславська О. Роль Національного банку України у підвищенні ефективності валютної політики / О. Береславська / Економіка і прогнозування. – 2011. – № 1. – С. 48-58.
2. Харaziшвили Ю.М. Инновационность как характеристика качества социально-экономического развития / Харaziшвили Ю.М. // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики : материалы XVI конференции, Алушта – Симферополь : ИТ «АРИАЛ», 2012. – С. 175-180.
3. Харaziшвили Ю.М. Теоретичні основи системного моделювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Ю. М. Харaziшвили. – К. : ТОВ «Поліграф-Консалтинг», 2007. – 324 с.
4. Лютий І., Юрчук О. Фінансово-економічна криза 2008-2010 рр.: деякі чинники та уроки / І. Лютий, О. Юрчук // Вісник НБУ.-2011, січень. – № 1. – С. 10-16.
5. Щербаков О. Валютна політика Національного банку України / О. Щербаков // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 6.
6. World Economic Outlook, October 2013. Transition and Tension [Електронний-ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ /2013/02/pdf/text>.

Бойко В. С.

Львовская коммерческая академия

ВЕРОЯТНЫЕ СЦЕНАРИИ ДИНАМИКИ ОБМЕННОГО КУРСА В 2012-2014 гг.

Резюме

Исследован и сделан аналитический анализ вероятных сценариев динамики обменного курса в 2012-2014 гг. в Украине. В статье отражены теоретические положения и методические основы целесообразности плавающего и фиксированного обменного курса. Решен ряд аналитических задач по оптимистического и пессимистического сценария развития событий на валютном рынке Украины.

Ключевые слова: обменный курс, кризис, инфляция, детерминант, инфляционные ожидания.

Boyko V. S.

Lviv Commercial Academy

LIKELY SCENARIOS EXCHANGE RATE DYNAMICS IN 2012- 2014

Summary

Investigated and made an analytical analysis of possible scenarios of the dynamics of the exchange rate in 2012 -2014 in Ukraine. The article shows the theoretical principles and methodological foundations feasibility of floating and fixed exchange rate. Resolved a number of analytical challenges of optimistic and pessimistic scenarios in the foreign exchange market of Ukraine.

Key words: exchange rate, crisis, inflation, determinants, inflationary expectations.

УДК 331.45

Бойченко Н. В.

Институт экономики промышленности Национальной академии наук Украины

**ИНТЕГРАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ТРУДА
В ОБЩИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Определены приоритеты интеграции системы управления безопасностью труда в общий менеджмент предприятий. Раскрыты подходы к управлению охраной труда на предприятии. Обоснованы и сформулированы принципы интеграции управления безопасностью труда в общий менеджмент.

Ключевые слова: управление, безопасность труда, эффективность, предприятие.

Постановка проблемы. Профессиональные заболевания, травматизм, смертельные случаи являются, к сожалению, неотъемлемым атрибутом современного производства, что подтверждается данными Государственной службы статистики Украины [1]. Вопросы обеспечения безопасности труда набирают актуальности с усложнением технологии производства, составов предметов труда с одной стороны и социализации экономики с другой.

Анализ последних исследований и публикаций. В. Полуянов и Д. Ляшов, анализируя травматизм и профессиональную заболеваемость в Украине на основании статистических данных Международной организации труда, приходят к выводу о неудовлетворительном состоянии управления охраной труда в стране в целом и на отдельных предприятиях, при котором существующая система допускает возможность сокрытия отдельных несчастных случаев [2]. Н. Котова констатирует, что безответственность за создание безопасных и здоровых условий труда привела к тому, что количество работающих в неприемлемых условиях труда в отраслях экономики Украины колеблется в рамках 30-70%. Уровень производственного травматизма со смертельным исходом наивысший в Европе [3, с. 222]. Обосновано, что «высокий уровень производственного травматизма и профзаболеваний имеет очень тяжелые экономические, социальные и психологические последствия» [4, с. 277].

Выделение не решенных ранее частей проблемы. Как выявлено, необходимо коренным образом реформировать подходы к регулированию системы обеспечения безопасности труда на национальном, отраслевом и непосредственно производственном уровнях. Весомым недостатком является отсутствие инициатив в направлении постоянного совершенствования системы охраны труда на предприятии, с точки зрения обеспечения безопасности работников со стороны руководителей. Также отсутствие у работников уверенности в защищенности и соответствующей безопасности. Экономические преобразования и зарубежный опыт, реализованный в международных стандартах на системы управления [5-8] предоставили новые возможности профилактической работы в направлении охраны труда, которые приобрели новый качественный характер и нуждаются в последующих исследованиях с целью эффективной интеграции в отечественную практику.

Целью работы является рассмотрение принципов и эффективности интеграции системы управления безопасностью труда в общий менеджмент предприятия.

Изложение основного материала. Решение об организации и методах совершенствования системы обеспечения безопасности труда (БТ) на предприятии принимает его руководство, утверждая организационную структуру, распределяя ответ-

ственность и полномочия, что определяет принцип «лидерства» при внедрении системы БТ на предприятии. По мнению М. Томакова, на предприятиях, «где создаются единые службы охраны труда и промышленной безопасности возникает эффект эмерджентности, когда эффективность такой системы значительно выше, чем сумма эффективности элементов, входящих в нее, что в условиях мотивации этой деятельности дает соответствующий результат» [9, с. 179]. Что подтверждает эффективность научно обоснованной интеграции системы управления безопасностью труда в общий менеджмент предприятия.

Согласимся с А.И. Амошей, что для успешного решения экономических проблем улучшения условий труда следует соблюдать следующие требования:

- полный охват элементов условий труда, методов, функций и форм управления ими, этапов и способов решения стоящих задач улучшения;

- необходимость тесной взаимосвязи их с решением всех производственных задач в методическом и организационном плане, [10, с. 53-54]. Таким образом, автор рекомендует строить систему управления условиями труда на принципах системного и процессного подходов; в работе автор приводит примеры технологических, экономических и природоохранных мероприятий, согласованных с действиями по охране труда.

Наиболее распространенными в науке и практике является развитие менеджмента предприятий на основе международных стандартов на системы управления качеством, экологией, безопасностью и гигиеной труда. «Ни у кого не вызывает сомнений тот факт, что сегодня эффективнее является внедрение именно интегрированных систем управления, которые учитывают экологические вопросы, а также вопросы качества и безопасности производства и работников» [11, с. 16]. Согласование этих стандартов обусловлено тем, что по статистике наиболее распространенным является стандарт ДСТУ ISO 9001:2009 «Системы управления качеством», на втором месте ДСТУ ISO14001:2006 «Системы экологического управления» и все большую распространенность получает стандарт управлению безопасностью труда, который разработан в соответствии с правилами Директив ISO/IEC. Учитывая, что этот стандарт принят в Украине лишь в 2010 году, до этого времени предыдущая редакция документа функционировала в виде спецификации. Также OHSAS18001 разрабатывали с учетом структуры стандартов ISO 14001 и ISO 9001, чтобы способствовать интеграции систем управления.

Инструментом для комплексного решения этих заданий является стандарт OHSAS 18001 «Системы управления гигиеной и безопасностью труда» [5], который устанавливает требования к систе-

мам управління гігієною і безпекою праці, для надання допомоги організаціям в управлінні їх ризиками ГіБП і удешевлення результативності такого управління.

Требования ДСТУ OHSAS 18001:2010 «Система управління гігієною і безпекою праці. Требования», ДСТУ-П OHSAS 18002:2006 «Система управління безпекою і гігієною праці. Основные принципы выполнения требований OHSAS 18001» не являются чем-то абсолютно радикальным. В действительности, стандарты данного направления формализуют требования к документально оформленной системе управления безопасностью на производстве. Вот почему необходимо документировать свою политику, процедуры, методики, протоколы в сфере охраны труда. Они должны быть записаны, работники ознакомлены с ними, чтобы можно было добиться от персонала неуклонного следования требованиям стандарта и техники безопасности через требования документированных процедур. Наличие документированной системы управления безопасностью и гигиеной труда позволяет проверять ее эффективность и улучшать составляющие по мере необходимости.

Международные стандарты являются моделью для системы управления организацией, ориентированной на выявление и предупреждение профессиональных рисков.

Стандарты являются актуальными не только для предприятий имеющих высокую степень риска несчастных случаев, но и для предприятий, которые желают повысить уровень социальной ответственности в направлении охраны труда, что является очень важным для всех заинтересованных сторон. Использование стандартов на системы управления (качеством, экологическим управлением, безопасностью и гигиеной труда) предоставляет возможности минимизации и устранения негативных ситуаций в производственном процессе.

Система управления БИГТ включает организационную структуру, планирование, виды деятельности, процедуры, рабочие процессы и ресурсы, для развития, реализации, достижения, анализа и поддержания в рабочем состоянии политики организации в области безопасности и гигиены труда.

Поставленные требования успешно решаются построением на предприятии интегрированной си-

стемы управления на основе международных стандартов.

Рассмотрим три варианта функционирования системы охраны труда на предприятии: административный подход, менеджмент охраны труда и интегрированный подход к управлению (табл. 1).

Необходимым принципом интеграции системы управления безопасностью труда в общий менеджмент предприятия является принцип «согласованности целей», что способствует оптимизации финансовых, человеческих и материальных ресурсов при достижении поставленных задач. Графически согласованность целей можно представить в виде схемы (рис. 1).



Рис. 1. Концептуальная схема согласованности целей в интегрированной системе

Отсутствие согласованности приводит к внутрипроизводственным конфликтам. В процессе достижения целей и реализации запланированных программ необходимо грамотно определять и распределять ресурсы, с целью эффективного функционирования производственной системы. Например, профессиональные риски не следует ликвидировать из производственного процесса (тогда его можно остановить), достаточно их выявить и вывести на допустимый уровень. Поэтому следующим принципом является принцип «достаточности ресурсов».

Таблица 1

Подходы к управлению охраной труда на предприятии

ОХРАНА ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ		
1 вариант	2 вариант	3 вариант
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ПОДХОД	МЕНЕДЖМЕНТ ОХРАНЫ ТРУДА	ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ
Мероприятия		
Блок 1	Блок 2	Блок 3
- организация деятельности службы охраны труда; - аттестация рабочих мест; - обучение персонала, проверка знаний; - разработка должностных инструкций; - периодическая проверка знаний техники безопасности; - производственные проверки соответствующими службами; - выявление нарушений; - наказание за несоответствия и т. д.	Блок 1 + Положения и требования стандарта ДСТУ OHSAS 18001:2010 «Системы управления гигиеной и безопасностью труда» - акцент на процессном подходе «планируй-делай-проверяй-действуй»; - акцент на выявлении, анализе и предупреждении рисков.	Блок1+Блок 2+ Согласованное функционирование системы управления гигиеной и безопасностью труда с другими системами управления: управления качеством, экологического управления, финансового управления, социальной ответственности.
Стратегия управления рисками		
Уровень риска – условно стабильный.	Минимизация рисков. Учет вероятных, предупреждение.	Минимизация рисков с учетом возможных рисков соответствующих направлений (качество, экология, информация и т. д.)

Важним при інтеграції системи управління безпекою і гігієною праці в об'єкт менеджменту підприємства є розробка оптимального пакета документів, щоб ця система не перетворилася в паперовий груз, пусту трату часу і засобів, т. є. необхідно документувати процеси, формалізуючі відповідальність (в т. ч. в рамках поставлених цілей) і повноваження. Що є передумовою мінімізації волонтаризму і дублювання функцій. Також необхідним принципом ефективного функціонування систем управління є принцип «постійного удосконалення», який рекомендовано в розглянутих стандартах і є передумовою постійного розвитку, з урахуванням змін внутрішньої і зовнішньої середовища, а також отриманих результатів.

Висновки і пропозиції. В статті обґрунтовано необхідність інтеграції системи управління безпекою праці в об'єкт менеджменту підприємства. Представлено наступні принципи ін-

теграції і ефективного функціонування: принцип лідерства, принцип системного і процесного підходів, принцип узгодженості цілей, принцип достаточності ресурсів, принцип оптимізації документації (на основі конкретизації відповідальності і повноважень), а також принцип постійного удосконалення. Впровадження системи управління гігієною і безпекою праці за ДСТУ OHSAS18001:2010 є можливим при умовлях практичної реалізації зазначених принципів, зростання ролі і місця постійного удосконалення, а ефективність можлива лише при умовлях раціонального з'єднання підсистем управління в інтегровану систему управління на підприємстві на підприємстві.

Гармонізація найкращих світових практик, які є основою стандартів на системи управління є, безумовно, перспективним напрямком розвитку менеджменту з урахуванням специфіки діяльності, завдань і бізнес-процесів організацій.

Список літератури:

1. Травматизм на виробництві у 2011 році : стат. бюл. / Державна служба статистики України. – Київ, 2012. – 145 с.
2. Травматизм і професійна захворюваність в Україні в дзеркалі Міжнародної організації праці: емпіричний аналіз / В. Полудянов, Д. Ляшов // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 2(22). – С. 133-137.
3. Соціальний пакет як інструмент соціальної відповідальності у сфері охорони праці / Н.І. Котова // Економіка пром. – 2010. – № 4. – С. 222-225.
4. Оцінка стану охорони та безпеки праці й соціально-економічних наслідків їх незабезпечення у вугільній промисловості України / Ю.С. Залознова, І.Г. Брага // Економіка пром. – 2011. – № 2. – С. 271-279.
5. Системи управління гігієною та безпекою праці. Вимоги: ДСТУ OHSAS 18001:2010 (OHSAS 18001:2007, IDT). – [Чинний від 2011-01-01]. – К. : Держспоживстандарт України, 2011. – 20 с.
6. Система управління безпекою та гігієною праці. Основні принципи виконання вимог OHSAS 18001 ДСТУ-П OHSAS 18002:2006 (OHSAS 18002:2000, IDT). – [Чинний від 2007-07-01]. – К. : Держспоживстандарт України, 2007. – 45 с.
7. Системи екологічного керування: ДСТУ ISO 14001:2006 (ISO 14001:2004, IDT). – [Чинний від 2006-05-15]. – К. : Держспоживстандарт України, 2006. – 20 с.
8. Системи управління якістю. Вимоги: ДСТУ ISO 9001:2009 (ISO 9001:2008, IDT). – [Чинний від 2009-09-01]. – К. : Держспоживстандарт України, 2009. – 26 с.
9. Томаков М.В. Построение эффективной системы управления охраной труда и промышленной безопасности корпорации в рамках системного подхода / М.В. Томаков // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2012. – № 4(43). – Ч. 2. – С. 177-180.
10. Амоша А.И. Экономическая эффективность улучшения условий труда (предпосылки, анализ, прогнозирование) / А.И. Амоша. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1998. – 378 с.
11. Домницька В. Аналіз нормативних документів щодо соціальної відповідальності організації / В. Домницька, В. Жоло, В. Новіков // Стандартизація сертифікація якості. – 2010. – № 6. – С. 13-17.

Бойченко М. В.

Інститут економіки промисловості Національної академії наук України

ІНТЕГРАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ ПРАЦІ В ЗАГАЛЬНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМСТВА

Резюме

Визначено пріоритети інтеграції системи управління безпекою праці в загальний менеджмент підприємства. Розкрито підходи до управління охороною на підприємстві. Обґрунтовано та сформульовано принципи інтеграції управління безпекою праці у загальний менеджмент.

Ключові слова: управління, безпека праці, ефективність, підприємство.

Boyshenko N. V.

Institute of Industrial Economic NAS of Ukraine

INTEGRATION OF CONTROL SYSTEM BY SAFETY OF LABOUR IN GENERAL MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Summary

Priorities of integration of control system by safety of labour in the general management of enterprises are certain. Going is exposed near a management a labour protection on an enterprise. Grounded and formulated principles of integration of management safety of labour in a general management.

Key words: management, safety of labour, efficiency, enterprise.

УДК 338.45:664.7

Бокій О. В.

Інститут продовольчих ресурсів Національної академії аграрних наук України

РИНОК БОРОШНА В УКРАЇНІ

Проаналізовано тенденції ринку борошна, розглянуто ціни на пшеницю, борошно та хліб в Україні. Досліджено питання державного регулювання ринку. Виявлено основні проблеми ринку борошна, а також можливості підвищення експортного потенціалу.

Ключові слова: ринок борошна, ціни, державне регулювання, експортний потенціал.

Вступ. Актуальність досліджень визначається тим, що ринок борошна є одним із стратегічних ринків України і країн всього світу, сировиною для основного продукту харчування – хліба. У продовольчому кошику українця витрати на хліб і хлібопродукти у 2012 році становили 15% від загальних витрат на продукти харчування. Однак на сьогодні борошномельна галузь характеризується незадовільним станом матеріально-технічної бази, невисокою завантаженістю виробничих потужностей, низьким рівнем експорту продукції.

Постановка проблеми. Враховуючи великий потенціал виробництва та експорту основної сировини для виробництва борошна – пшениці і як результат недоотримання Україною значної частини додаткової вартості, проблема дослідження ринку борошна в Україні є актуальною і пов'язана з Державною програмою активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки [1].

Аналіз досліджень і публікацій. Проблема ринку продовольства завжди була у полі зору учених. Зокрема, ринок борошна досліджували у своїх роботах Л. Мелько, О. Нікішина [8], Є. Шаповал [3], О. Шпичак [5] та інші. В своїх дослідженнях учені відмічають недостатній рівень його розвитку, залежність від системи державного регулювання. Водночас питання стану і тенденцій ринку борошна в ланцюгу «зерно-борошно-хліб» и виявлення

можливостей підвищення його експортного потенціалу потребують подальшого вивчення.

Мета статті – на основі аналізу тенденцій ринку борошна виявити резерви збільшення його експортного потенціалу.

Викладення основного матеріалу. Ринок продовольства є однією із ключових складових ринкової економіки України і всього світу. Сутність ринкової діяльності визначається взаємодією його основних складових – пропозиції, попиту та ціни.

Пропозиція на ринку борошна в Україні визначається в основному потребами внутрішнього споживання. У 1990 р. Україна виробляла 7,6 млн. т на рік, що пояснювалося великими обсягами виробництва хліба. Виробництво борошна з 1990 р. по 2000 р. скоротилося у 2,5 рази і досягло обсягів 3,1 млн. т. У 2001-2012 рр. виробництво коливалося (за офіційною статистикою) в межах 2,5-3 млн.т.[2].

Цього виробництва достатньо для потреб хлібопекарської, макаронної та кондитерської галузей, найвищі обсяги виробництва в періоді, що розглядається, були в кризовому 2008 році – 3,0 млн. т. У 2012 році виробництво борошна становило 85,7% обсягів 2008 року (табл. 1).

У структурі виробництва борошна найбільшу частку займає борошно пшеничне чи житньо-пшеничне (табл. 2) [2].

Таблиця 1

Виробництво борошна і пшениці в Україні

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2012 до 2008,%
Виробництво борошна, тис. т	3029,9	2733,7	2632,1	2587,3	2597,1	85,7
% до попереднього року	102,9	90,2	96,3	98,3	100,3	
В тому числі:						
борошно пшеничне чи житньо-пшеничне, тис. т	2821,5	2536,7	2422,5	2388,6	2416,0	85,6
борошно житнє, тис. т	188,8	180,7	186,0	179,6	179,5	95,1
борошно інше, тис. т	19,7	16,6	23,5	19,8	1,5	7,6
Виробництво борошна на 1 особу, кг	65,5	59,3	57,4	56,6	56,9	86,9
% до попереднього року		90,5	96,8	98,6	100,5	
Виробництво пшениці, тис. т	25885,4	20866,4	16851,3	22323,6	15762,6	60,9
% до попереднього року	185,7	80,6	80,8	132,5	70,6	85,7
Виробництво пшениці на 1 особу, кг	559,4	453,0	367,3	488,1	345,6	61,8
% до попереднього року		81,0	81,1	132,9	70,8	

Таблиця 2

Структура виробництва борошна в Україні, %

Показник	2008	2009	2010	2011	2012
Борошно пшеничне чи житньо-пшеничне	93,1	92,8	92,0	92,3	93,0
Борошно житнє	6,2	6,6	7,1	6,9	6,9
Борошно інше	0,7	0,6	0,9	0,8	0,1
Всього борошно	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

На українському ринку переробкою зерна у 2012 році займалося 1091 підприємство, в тому числі 376 – великі і середні (табл. 3). Потужності розташовані в усіх регіонах України. Загальна кількість підприємств за останні 3 роки скоротилася майже на 23%, що пов'язано з тим, що більшість виробництв не витримують конкуренції.

Причиною цього стала низька технічна озброєність виробництв, неповне завантаження потужностей, а також укрупнення і поглинання

підприємств великими холдингами із замкненою системою виробництва. Незважаючи на велику кількість виробників, 70% ринку контролюється 60-70 великими виробниками, які мають окремі виробничі підрозділи. Всі регіональні ринки борошна поділені між ключовими вертикально інтегрованими холдингами. Процес поглинання дрібних «гравців» на ринку триває.

Таблиця 3
Динаміка кількості борошномельних підприємств в Україні

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2012 до 2010, %
Всього, в т. ч.:	1414	1309	1091	77,2
великі і середні	439	429	376	85,6
малі	975	880	715	73,3

Найбільші обсяги борошна в 2012 році вироблялися в Харківській (11,3% загального обсягу виробництва), Донецькій (10,3%), Вінницькій (7,3%), Луганській (6,9%) і Черкаській областях (5,8%). Загалом означені 5 областей охоплюють 41,6% ринку борошна. Водночас, найбільші обсяги зерна в Україні зберігаються в Одеській (14,9%), Харківській (9,6%), Миколаївській (10,1%), Запорізькій (9,1%) і Дніпропетровській (9,1%) областях, тобто в основному в регіонах морських і річкових портів [2, 3]. Основні фактори, які впливають на територіальне розміщення переробних підприємств – споживачі і сировинні ресурси. Рентабельність операційної діяльності підприємств борошномельно-круп'яної галузі в 2012 р. досягла 2,8%, питома вага збиткових підприємств становила 36,5%, що говорить про необхідність модернізації галузі. У той же час в останні роки великі підприємства активно інвестують кошти у створення сучасних високотехнологічних комплексів, зростає обсяг капітальних інвестицій в основні засоби підприємств борошномельно-круп'яної

галузі. Обсяг інвестицій в 2012 році збільшився проти 2011 року на 11%.

Попит на борошно в основному визначається промисловою потребою хлібопекарської та кондитерської галузей (табл. 4), яка становить орієнтовно 1,8 млн. т. на рік і складає 70% загального офіційного виробництва борошна.

Крім того, простежується тенденція збільшення споживання борошна населенням для домашнього випікання (обсяги закупівлі борошна в роздрібній торгівлі в 2012 році становили 162,2 тис. т, або 6,5% загального виробництва). Також збільшується споживання борошна підприємствами мережевої роздрібно торгівлі, що мають власні кулінарні цехи, фастфудами та ін.

В цілому, споживання продукції переробки зернових (хліба і хлібних продуктів в перерахунку на борошно; борошна, круп, бобових) на одну особу за рік перевищує рекомендовану норму споживання (101 кг) [4], але має тенденцію до зниження (табл. 5). Мінімальна норма споживання зерна та хліба у перерахунку на борошно в середньому на одну особу у коригуванні потреби з постійною структурою населення становить відповідно 125,3 кг та 93,8 кг [5].

Крім того, значні обсяги зерна та потенціал інфраструктури дозволяють значно збільшувати обсяги експорту борошна.

Дослідження динаміки розвитку ринку борошна показали, що борошномельна галузь до 2007 р. не була експортоорієнтованою. Різке збільшення обсягів експорту борошна в 2008 році порівняно з 2007 роком (табл. 6) було пов'язане, по-перше, з неврожаєм пшениці в ряді країн і квотуванням вивезення зернових з України, по-друге, – з великою різницею в ціні борошна на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Крупними споживачами українського борошна у 2012 році стали Молдова (32,7%), Індонезія (24,9%) та Азербайджан (11,7%). І хоча в кількісному вираженні обсяги експорту борошна були

Таблиця 4
Промисловий попит на борошно

Таблиця 4

тис. т

Продукція	Коефіцієнт перерахунку на борошно*	Виробництво продукції	Потреба в борошні для виробництва продукції			
			2012	2013 (прогноз)	2012	2013 (прогноз)
Вироби хлібобулочні	0,736	1679,3	1628,9		1236,0	1198,9
Сухарі, грінки та вироби аналогічні	0,85	52,8	53,3		44,88	45,31
Торти, вироби кондитерські борошняні та вироби з борошна інші	0,65	390,6	715,5		428,3	465
Вироби макаронні	1,031	105,8	102,6		109,1	105,8
Всього		2228,5	2500,3		1818,28	1815,01

* визначено на підставі [6] та даних експертів

Таблиця 5
Динаміка споживання хлібних продуктів в Україні

Таблиця 5

Показник	2008	2009	2010	2011	2012
Фонд споживання зернових, тис.т	7021	6860	6808	6730	6653
Споживання зернових на 1 особу, кг на рік	151,7	148,9	148,4	147,2	145,9
Фонд споживання хлібних продуктів, тис. т	5340,1	5145,1	5105,9	5046,8	4989,9
Споживання хлібних продуктів на 1 особу, кг на рік		96,8	99,6	99,2	95,7
% до попереднього року	102,7	100,9	100,9	100,9	102,7
Індикатор достатності споживання хлібних продуктів*	1,14	1,10	1,10	1,09	1,08

*по відношенню до раціональної норми 101 кг на рік на 1 особу [4]

Таблиця 6

Експорт та імпорт борошна в Україні

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Експорт, тис. т	90,2	264,5	173,8	91,3	124,2	161,6
Імпорт, тис. т	36,8	12,4	2,8	6,7	7,4	11,9
Частка експорту в загальному виробництві, %	3,1	8,7	6,4	3,5	4,8	6,2

Таблиця 7

Структура використання зернових і зернобобових культур

	2008	2009	2010	2011	2012
Вироблено зернових, тис. т	53290	46028	39271	56747	46216
в тому числі використано, %:					
для споживання	16,1	13,1	16,4	15,2	11,8
експорт	38,3	50,1	34,3	33,5	49,2
на корм	31,2	26,8	35,6	36,9	28,6
на посів	8,0	6,8	7,8	7,3	5,2
на нехарчові цілі	3,7	1,8	4,0	3,6	2,6
втрати	2,7	1,4	1,9	3,5	2,6

далекі від світових лідерів (рівень експорту 2008 року надалі жодного разу не був досягнутий), але нижче 90 тис. т на рік Україна вже не експортувала [2, 7].

У 2012 році на зовнішні ринки було поставлено 161,6 тис. т, а вже в січні-серпні 2013 р. експорт становив 130,7 тис. т і перевищив показник минулого року в 1,6 разів. Очікується, що в поточному році експорт борошна досягне до 180-200 тис. т. Умовами збільшення експорту стала нестача борошна на ринках країн-експортерів. Цьому сприяли також менші обсяги експорту пшениці в даний період, що стимулювало покупців до закупівлі готової продукції [8]. Однак експорт борошна стримує недостатній розвиток логістичної інфраструктури, зокрема, рухомого складу для її транспортування.

Борошномельна галузь визначається високою матеріаломісткістю – питома вага сировини у структурі витрат на її виробництво становить від 75% до 95%, тому визначальним фактором її виробництва є ситуація на ринку зернових, зокрема пшениці. Україна забезпечена зерновими у повній мірі. Рівень забезпеченості зерном основних видів продовольства у 2012 році найвищий серед інших продуктів споживання – 161% [9, с. 39] Структуру використання зернових і зернобобових культур представлено в табл. 7.

Динаміку використання основної сировини – пшениці на виробництво борошна пшеничного (виходячи із коефіцієнту перерахунку пшениці на борошно (1,33) згідно з Методичними рекомендаціями складання прогнозних балансів попиту і пропозиції [6]) наведено в табл. 8.

Таблиця 8

Динаміка використання пшениці на виробництво борошна пшеничного

	2008	2009	2010	2011	2012
Використано пшениці на борошно, тис. т.	3752,6	3373,8	3221,9	3176,8	3213,2
% від загального обсягу виробництва пшениці	14,5	16,2	19,1	14,2	20,4

Борошно, на відміну від хліба і хлібобулочних виробів, вигідно відрізняється тим, що має можливість переміщення продукції на віддалені відстані, при правильному зберіганні не втрачає своїх споживчих властивостей. Для забезпечення його якості необхідно створити умови для ефективного вирощування і зберігання зерна в належних умовах В Україні діють 740 сертифікованих елеваторів, які дозволяють зберігати одночасно 31 млн т. зерна, проте майже в усіх областях відчувається дефіцит складів, де можна зберігати зерно більше чотирьох-п'яти місяців [3]. Недостатність об'єктів інфраструктури призводить до подорожчання продукції, втрати її якості.

Розглядати ринок борошна необхідно як складову ланцюжку «виробництво–переробка–реалізація» на етапах виробництва «зерно–борошно–хліб». Аналіз даного ланцюжку показує, що впродовж 2010–2012 рр. ціни на пшеницю 3 класу і на борошно пшеничне 1 сорту коливалися залежно від кон'юнктури ринку, станом на грудень 2012 р. порівняно до січня 2010 р. ціни на пшеницю 3 класу зросли на 73%, на борошно пшеничне 1 сорту зросли на 61% [6], на хліб пшеничний з борошна першого гатунку – на 31% [2], табл. 9.

Найменшими темпами зростають ціни на хліб, що пов'язано з жорстким контролем за цінами на масові сорти хліба з боку держави.

Ціни на борошно регулюються місцевими органами виконавчої влади шляхом встановлення граничного рівня рентабельності та торговельної надбавки [10]. Крім того, Міністерство аграрної політики та продовольства встановлює максимальні і мінімальні інтервенційні ціни на борошно і пшеницю.

У цілому ціни на борошно залежать від сезонності, обсягів продукції, які присутні на ринку, кон'юнктури ринку зернових на зовнішньому і внутрішньому ринку, діяльності державних агентів – Аграрного фонду і Державного резерву.

Порівнюючи купівельну спроможність населення та рівень середньої заробітної плати (на місяць) в Україні та в інших країнах світу, можна відмітити, що найбільшу кількість борошна пшеничного можуть придбати мешканці розвинених країн – Німеччини та Австрії, найменшу – мешканці Молдови та Литви, табл. 10 [5].

Таблиця 9

Ціни на пшеницю, борошно і хліб, грн./т*

Продукція	01.2010	06.2010	01.2011	06.2011	01.2012	06.2012	12.2012	12.2012 до 01. 2010	12.2012 до 01.2012
Пшениця 3 класу (ЕХW)	1230	1225	1710	2100	1750	1700	2130	173,2	121,7
% до попереднього періоду		99,6	139,6	122,8	83,3	97,1	125,3		
Борошно пшеничне 1 сорту (ЕХW)	1760	1855	2350	2550	2540	2600	2870	163,1	113,0
Продукція	01.2010	06.2010	01.2011	06.2011	01.2012	06.2012	12.2012	12.2012 до 01. 2010	12.2012 до 01.2012
% до попереднього періоду		105,4	126,7	108,5	99,6	102,4	110,4		
Хліб пшеничний з борошна 1 сорту, грн./кг	4050	4190	4520	4860	5220	5210	5300	130,9	101,5
% до попереднього періоду		103,5	107,9	107,5	107,4	99,8	101,7		

* за даними Держстату [2] та АПК-інформ [7]

Таблиця 10

Порівняння рівня місячної заробітної плати та купівельної спроможності населення окремих країн світу (станом на 11.11.2013 р.)

Країна	Рівень середньої заробітної плати		Хліб пшеничний	Борошно пшеничне
	дол. США за місяць	% до України		
			Кількість продукції, яку можна придбати на заробітну плату в Україні, кг	
Україна	408,00	100	680,0	784,6
			Кількість продукції, яку можна придбати на заробітну плату в окремих країнах світу, у % до України	
Азербайджан	525,36	128,8	61,8	131,3
Білорусь	598,40	146,7	102,3	84,7
Казахстан	691,00	169,4	132,0	139,8
Молдова	295,20	72,4	74,8	41,8
Російська Федерація	898,73	220,3	120,1	139,7
Австрія	3490,00	855,4	162,9	373,8
Литва	677,00	165,9	42,0	79,2
Німеччина	3402,04	833,8	156,8	722,6
Словаччина	1070,00	262,3	81,5	186,8
Франція	2682,00	657,4	83,9	204,7
Чехія	1262,00	309,3	165,7	303,5
США	4400,00	1078,4	78,9	286,1

Основними проблемами, що стримують розвиток ринку борошна та експорту продукції, є низький рівень матеріально-технічної бази, незавантаженисть виробничих потужностей (40-50% на сьогодні). Скорочуються обсяги споживання основної продукції (хліба) на внутрішньому ринку (в середньому на 3-5% на рік), зростає конкуренція на зовнішніх ринках (з боку Росії, Туреччини та Казахстану, який поставив у 2012 році на зовнішні ринки понад 3 млн т продукції, що становить 20-25% світового експорту). Недостатньо розвинена державна підтримка виробників, відсутня програма просування продукції на зовнішній ринок. Рівень розвитку інфраструктури вимагає вдосконалення, зокрема, відсутні транспортні засоби для перевезення продукції – контейнерів, автопоїздів, спеціалізованих вагонів і т. ін., відсутні сучасні складські приміщення для зберігання зерна та готової продукції.

Висновки. Україна має великий сировинний потенціал для забезпечення потреб внутрішнього ринку у борошні та збільшення його експор-

ту. Водночас необхідно вдосконалювати взаємодію складових ланцюгу «зерно-борошно-хліб». Шляхи вирішення проблем збитковості підприємств борошномельної галузі та збільшення експорту продукції з доданою вартістю – оновлення матеріально-технічної бази, випереджаюче зростання інвестицій в інфраструктуру і логістику, продуманий і цілеспрямований пошук зарубіжних партнерів на довготривалій основі. Ефективним важелем впливу є державна підтримка у вигляді дотацій виробникам борошна і цільових програм. Сприяє збільшенню попиту на внутрішньому і зовнішньому ринках впровадження інноваційних розробок продукту, зокрема збагаченого борошна, розробка маркетингової стратегії проникнення на зарубіжні ринки, участь у гуманітарних програмах ООН (зокрема, для освоєння прогресивного розвивається ринку Африки).

Перспективою подальших досліджень є аналіз цін на борошно у ланцюгу «виробництво–переробка–реалізація».

Список літератури:

1. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 27.02.2013 № 187 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246247059.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Шаповал Е. Гуманитарная помощь / Е. Шаповал // Бизнес. – 2013. – № 24-25. – С. 50-53.
4. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення : Постанова КМУ від 14.04.2000 № 656 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
5. Ємність внутрішнього споживчого ринку сільськогосподарської продукції та продовольства : монографія [Шпичак О. М., Лупенко Ю. О., Жук В.М. та ін.]; за ред. акад. НААН О. М. Шпичака. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2013. – 180 с.
6. Методичні рекомендації складання прогнозних балансів попиту і пропозиції продовольчих ресурсів: наказ Міністерства економіки України від 18.12.2009 р. № 1426 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=148347.
7. Офіційний сайт АПК-інформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apk-inform.com>.
8. Нікішина О.В. Стратегічний вектор розвитку українського ринку борошномельної продукції / О.В. Нікішина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ei/2012_49/Nikish.pdf.
9. Баланси споживання основних продуктів харчування населенням України: Держ. ком. статистики України; ред. Н. Власенко. – К. : 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів) : Постанова Кабінету Міністрів України від 15.12.1996 р. № 1548 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Бокий Е. В.

Институт продовольственных ресурсов Национальной академии аграрных наук Украины

РЫНОК МУКИ В УКРАИНЕ

Резюме

Проанализированы тенденции рынка муки, рассмотрены цены на пшеницу, муку и хлеб в Украине. Исследованы вопросы государственного регулирования рынка. Выявлены основные проблемы рынка муки, а также возможности повышения экспортного потенциала.

Ключевые слова: рынок муки, цены, государственное регулирование, экспортный потенциал.

Bokiy O. V.

National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine's Institute of Food Resources

MARKET OF FLOUR IN UKRAINE

Summary

Trends were analyzed of flour market in Ukraine. Subject to consideration were prices for wheat, flour, and bread. Issues were explored of state market regulation. Principal problems of flour market were brought to light, as well as the opportunities for the increase of export potential.

Key words: flour market, pricing, state regulation, export potential.

УДК 336.72

Коновал А. А.

Бокова Е. В.

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФИНАНСОВОЙ ДИАГНОСТИКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследованы теоретические основы финансовой диагностики. Рассмотрены основные методы и приемы. Выделены основные этапы и положения финансовой диагностики, с помощью которых можно поставить верный диагноз экономической «болезни» предприятия.

Ключевые слова: финансовая диагностика, финансовое состояние предприятия.

Постановка проблемы. Со становлением рыночной экономики в Украине, появлением финансовых рынков, необходимостью поиска и оптимизации источников финансовых ресурсов все больше приобретает значение такое важное направление аналитической работы, как финансовая диагностика. Без точной оценки и анализа финансовой деятельности предприятия невозможно определить эффективные пути его дальнейшего развития. Знание состояния предпринимательской деятельности важно как для управленческого аппарата, так и для его акционеров, банковских организаций, финансовых служб, фискальных органов и т. д.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические аспекты финансовой диагностики рассмотрены в работах следующих отечественных ученых: О.Я. Базилинская [1], М.М. Бердар [2], Б. Коласс [3], Г.А. Крамаренко [4], Л.О. Емельянович [4] и другие.

Выделение нерешенных ранее частей проблемы. Однако, несмотря на значительный круг научных исследований по этой проблематике, роль финансовой диагностики в современных условиях, это понятие практически не исследовано. Поэтому сегодня существует объективная необходимость в дальнейшем углублении теоретических исследований связанных с уточнением понятийного аппарата «финансовая диагностика», что свидетельствует об актуальности выбранной темы.

Цель статьи. Главной целью этой работы является теоретическое исследование понятия «финансовая диагностика» и определение ее роли в оценке финансового состояния предприятия.

Изложение основного материала. Трактуют понятие финансовой диагностики по-разному. Евдокимова Н.М. рассматривает финансовую диагностику как «метод познания финансового механизма предприятия, процессов формирования и использования финансовых ресурсов для его операционной и инвестиционной деятельности» [4, с. 354].

Савчук В.П. рассматривает финансовую диагностику с помощью медицинской аналогии: «так как большой человеческий организм требует содержательной диагностики перед началом лечения, предприятие должно пройти содержательную диагностику, прежде чем приступить к трансформации. Если она проведена, найдены «болевы точки» бизнеса, проведен комплекс мероприятий по улучшению состояния предприятия, оно требует постоянного контроля «здоровья» как минимум раз в год. Чтобы лучше понять причины «болезни» предприятия, необходимо изучить основные бизнес – процессы, для того, чтобы потом попробовать их изменить» [5, с. 396].

Выборова О.М. под финансовой диагностикой понимает «часть финансового анализа, которая

аккумулирует знание про построение вывода о финансовом состоянии объекта диагностики, причины и перспективы его изменения, про возможные отклонения от нормального режима работы и исследования перспектив данного объекта хозяйствования» [5, с. 397].

Загорная Т.О. считает, что финансовая диагностика представляет собой определенную последовательность процедур оценки финансового состояния и выявления возможностей повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики [3, с. 230].

Наиболее широко осветил понятие финансовой диагностики французский ученый Б. Коласс в своей работе «Управление финансовой деятельностью предприятия» [4, с. 106]. «...для ответственного финансиста заниматься диагностикой – это значит рассматривать финансовое положение предприятия так, чтобы выявить в динамике симптомы явлений, которые могут задержать достижение направленных целей и решения задач, подвергая опасности планируемую деятельность. Это предполагает выработку корректирующих решений и/или пересмотр целей и прогнозов».

Часто финансовую диагностику отождествляют с понятием финансового анализа, поскольку и анализ, и диагностика являются инструментами познания мира в фундаментальных и прикладных исследованиях. Тем не менее финансовая диагностика качественно отличается от финансового анализа. Диагностика представляет собой процесс распознавания состояния, постановки диагноза и принятия решений, как поддерживать объект в рабочем состоянии. Анализ же представляет собой процедуру мысленного, а также часто и реального расчленения объекта или явления на части.

Целью финансовой диагностики является очная оценка динамики развития предприятия и его финансового состояния. Ее задачами являются определение принятых параметров работы предприятия и неудовлетворительных параметров, которые требуют оперативного вмешательства.

Выделяют такие основные положения финансовой диагностики:

1. Содержание финансовой диагностики составляет анализ результатов деятельности предприятия и его состояния на данный момент времени и анализ основных бизнес-процессов предприятия.

2. Финансовые показатели должны анализироваться в комплексе с другими «нефинансовыми показателями».

3. Принцип умной достаточности: для цели диагностики следует использовать только те показатели, которые являются информационной основой для принятия управленческих решений.

4. Принцип сравнимости: финансовые пока-

затели являются бесполезными для принятия решения, если они не сопоставляются с другими данными, которые имеют отношение к объекту диагностики.

5. Принцип временной согласованности: должна проводиться соответственно конкретному временному регламенту, например, раз в год проводится крупномасштабная диагностика, а раз в месяц осуществляется мониторинг выборочных финансовых показателей.

6. Диагностика должна заканчиваться лаконичным представлением основных выводов, например, в форме SWOT-анализа [5, с. 248].

В финансово-экономической деятельности значительно возрастает роль своевременного и качественного анализа финансового состояния, оценки ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости, а также поиска путей повышения и укрепления финансовой стабильности. Особое значение приобретает объективная оценка потенциальных возможностей увеличения прибыли предприятия.

Финансовое состояние предприятия является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия; он определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов и характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Следовательно, финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и хозяйственной деятельности. Чем выше показатели объема производства и реализации продукции и ниже себестоимость продукции, тем выше будет доходность предприятия, а, следовательно, – стабильнее его финансовое состояние. Вместе с этим следует помнить, что финансовая деятельность предприятия направлена на обеспечение систематического поступления и эффективного использования финансовых ресурсов, соблюдение платежной дисциплины, осуществление эффективной кредитной политики, достижение рационального соотношения собственных и привлеченных средств, финансовой устойчивости с целью эффективного функционирования предприятия.

Для достижения основной цели финансовой диагностики состояния предприятия – его объективной оценки и выявления на этой основе потенциальных возможностей повышения эффективности формирования и использования финансовых ресурсов – могут применяться различные методы.

Методы финансовой диагностики – это комплекс научно-методического инструментария исследования финансового состояния предприятия.

По степени обособленности различают неформализованные и формализованные методы финансовой диагностики.

Неформализованные методы основываются на описании аналитических процедур на логическом уровне, а не на жестких аналитических взаимосвязях и зависимостях. Эти методы отличаются определенным субъективизмом, поскольку они основаны на интуитивном ощущении, опыте и знаниях аналитика.

К формализованным методам финансовой диагностики относят те, в основу которых положены научно обоснованные и доказанные аналитические зависимости. Эти методы являются более объективными, а, следовательно, и наиболее часто используемыми в практике оценки деятельности отечественных предприятий.

В финансовой диагностике широко применяются методы экономической статистики (средних и относительных величин, группировки, графический, индексный, методы обработки рядов динамики), а также методы математической статистики (корреляционный анализ, дисперсионный анализ, метод главных компонент).

К упрощенным приемам диагностики относят:

- горизонтальный анализ – сравнение каждого показателя отчетности текущего периода с предыдущим периодом;

- вертикальный анализ – процентное определение влияния различных факторов на конечный финансовый результат;

- анализ с помощью коэффициентов – расчет отношений между отдельными финансовыми показателями деятельности предприятия.

Развернутые приемы диагностики:

- трендовый анализ – сравнение показателей текущего и предыдущих периодов с определением тренда как тенденции их динамики развития, лишенной влияния индивидуальных особенностей сравниваемых периодов;

- сравнительный анализ – внутривозрастной анализ сводных показателей отчетности по отдельным видам деятельности, а также межвозрастной анализ показателей предприятия в сравнении с конкурентами или с среднеотраслевыми показателями;

- факторный анализ – определение влияния отдельных факторов на результирующий показатель деятельности предприятия.

Финансовая диагностика включает четыре основных этапа и один необязательный.

1. Выбор системы финансовых коэффициентов

Для оценки финансового состояния предприятия, его устойчивости используется целая система показателей. Количество финансовых коэффициентов очень велико, поэтому целесообразно выбрать только основные, наиболее информативные и существенные коэффициенты, отражающие следующие основные направления финансового состояния: имущественное положение; финансовая устойчивость; платежеспособность; деловая активность; доходность. Рекомендуемое число финансовых коэффициентов – не более трех-семи по каждому направлению финансового состояния.

2. Экспресс-анализ

Целью экспресс-анализа является наглядная и простая оценка финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. Экспресс-анализ целесообразно выполнять в три этапа: подготовительный этап, предварительный обзор бухгалтерской отчетности, экономическое чтение и анализ отчетности.

3. Определение диагноза

Результаты анализа позволяют точно оценить текущее финансовое положение и деятельность предприятия за предыдущие годы, выявить уязвимые места, требующие особого внимания, правильно поставить диагноз с целью дальнейшего оздоровления деятельности предприятия (если это потребуется)

4. Разработка проектов управленческих решений

В зависимости от комплексных оценок финансового состояния и тенденций его изменения на основе проведенной финансовой диагностики необходимо не только сделать выводы о сложившейся ситуации, но и разрабатывать проекты управленческих решений с целью дальнейшего развития предприятия.

Пятым, необязательным этапом финансовой диагностики является детализированный анализ финансового состояния. Его цель – более подробная характеристика имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекшем отчетном периоде, а также возможностей развития субъекта на перспективу. Он конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа. При этом степень детализации зависит от желания аналитика.

Выводы и предложения. Проведенное теоретическое исследование дало возможность определить, что финансовая диагностика позволяет эффективно управлять финансовыми ресурсами, выявлять тенденции в их использовании, произ-

водит прогнозы развития предприятия на ближайшую и отдаленную перспективу. Основной целью финансовой диагностики является всесторонняя оценка финансового состояния предприятия, его деловой активности, получение ключевых (наиболее информативных) параметров, оказывающих наиболее объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. Только с помощью финансовой диагностики можно поставить верный диагноз экономической «болезни» предприятия, найти наиболее уязвимые места в экономике предприятия и предложить эффективные решения по выходу из кризисного состояния.

Список литературы:

1. Базилинска О.Я. Финансовый анализ: теория и практика : учеб. пособие : рекомендовано М-вом образования и науки Украины для студ. высш. учеб. завед. – Центр учебной литературы, 2011. – 328 с.
2. Загорна Т.О. Економічна діагностика : навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
3. Коласс Б. Управления финансовой деятельностью предприятия / Б. Коласс. – М. : Финансы; ЮНИТИ, 2007. – 576 с.
4. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика : навч. посіб. / І.В. Кривов'язюк: Центр учбової літератури, 2013. – 456 с.
5. Омелянович Л.А. Развитие финансовой инфраструктуры малого предпринимательства : монография / Л.А. Омелянович, К.В. Богун. – Донецк : [Доннунет], 2011.

Коновал О. А.

Бокова К. В.

Донецький національний університет економіки та торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ТЕОРЕТИЧНА СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Резюме

Досліджено теоретичні основи фінансової діагностики. Розглянуто основні методи та прийоми. Виділено основні етапи та положення фінансової діагностики, за допомогою яких можна поставити вірний діагноз економічної «хвороби» підприємства.

Ключові слова: фінансова діагностика, фінансовий стан підприємства.

Konovall A. A

Bokova E. V.

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky

THEORETICAL COMPONENT DIAGNOSIS OF BUSINESS FINANCIAL

Summary

The theoretical aspects of a financial diagnostics were investigated. The basic methods and techniques. Main stages and the provisions of financial diagnostics that you can put the correct diagnosis of the economic «disease» of the enterprise.

Key words: financial diagnostics, financial condition of the enterprise.

УДК 657.6

Бондаренко Н. М.

Кореннова В. В.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто основні елементи організації внутрішнього контролю виробничих витрат. Окреслено основні завдання контролю виробничих витрат за етапами господарського контролю. Визначено об'єктивні причини щодо проведення внутрішнього контролю виробничих витрат на підприємствах.

Ключові слова: контроль, внутрішній контроль, витрати, виробництво, управління.

Постановка проблеми. Виробнича діяльність, або власне виробництво, є найважливішою стадією безперервного здійснення розширеного відтворення. Отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія ресурсів залежать від того, як підприємство вирішує питання управління витратами, котре передбачає пошук способів їх зниження. Витрати є основним обмежувачем прибутку і одночасно головним чинником, який впливає на обсяг продукції. Основним аспектом у витратах виробництва є контроль за витратами виробництва. Контроль витрат є невід'ємною, постійно діючою функцією системи управління. Чітко врегульована система контролю на підприємстві – це основа для прийняття управлінських рішень. У зв'язку з цим кожному підприємству необхідно мати належно організовану систему внутрішнього контролю, яка в умовах ринкового середовища та конкурентної боротьби за ринки досі розвивається.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні ряд принципово важливих питань, що стосуються організації внутрішнього контролю виробничих витрат на підприємстві залишається дискусійними і потребують удосконалення, останнім часом вони привертають все більше уваги і знаходять своє відображення в працях таких вчених, як Ф. Бутинець, В. Рудницький, Л. Кулаковська, Д. Марченко, В. Пантелеєв, І. Стефанюк, Т. Фоміна, Ю. Футоранська, В. Єгарміна, А. Шеремет, М. Войнаренко, Б. Валусь, С. Голов, В. Сошко, Л. Нападівська, М. Чумаченко, Г. Савицька, М. Баканов та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження теоретичних положень і практичних аспектів в організації внутрішнього контролю виробничих витрат дозволили встановити ряд нерозв'язаних проблем, які впливають на ефективність управлінської діяльності. Такими проблемами є: недооцінка ролі внутрішнього контролю в господарській діяльності підприємства, внаслідок чого власники та керівники втрачають здатність впливати на процеси, які відбуваються на підприємствах. Така недооцінка негативно впливає на теоретичну дослідженість проблеми, розв'язання якої є нагальним для підприємств всіх форм власності. Внаслідок цього залишаються не сформованими і практичні засади організації, забезпечення та здійснення внутрішнього контролю, які стосуються можливості вирішення внутрішніх проблем господарювання підприємств.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних аспектів внутрішнього контролю виробничих витрат на підприємствах та визначенні його ролі за ринкових умов господарювання.

Виклад основного матеріалу. Управлінська діяльність ефективна лише в тому випадку, якщо виконання прийнятого рішення своєчасно контр-

олюється для встановлення правильності, законності та доцільності проведених заходів. Але в наш час, на жаль, власники підприємств не розуміють сутності, мети і завдань внутрішнього контролю, не приділяють належної уваги побудові ефективної системи його здійснення.

Внутрішній контроль фактично здійснюється на кожному підприємстві, але в нормативній базі підприємницької діяльності України відсутнє визначення як власне внутрішнього контролю підприємств, так і відповідних його елементів. На думку Ю.М. Футоранської, до якої ми приєднуємося, внутрішній контроль – це система заходів, визначених управлінським персоналом підприємства та здійснюваних на підприємстві з метою найбільш ефективного використання усіма працівниками своїх обов'язків по забезпеченню та здійсненню господарських операцій. Внутрішній контроль визначає закономірність цих операцій і їх економічну доцільність для даного підприємства [1, с. 20]. Унаслідок цього практичне застосування внутрішнього контролю ототожнюється з адміністративним та бухгалтерським контролем, діяльністю ревізійної комісії та ін. Однак названими формами внутрішній контроль не обмежується.

Суттєвим недоліком внутрішнього контролю підприємств є його зосередження на здійсненні перевірок уже прийнятих рішень чи окремих дій безсистемного, документального вивчення господарських операцій, умов і процесу виконання рішень. Попередній та поточний контроль концентрується головним чином на аналізі документів, що надходять до бухгалтерії, а не на санкціонуванні (наданні) дозволів на здійснення операцій та підписання відповідних документів керівниками структурних і функціональних підрозділів.

Безконтрольність служить живильним середовищем приписок, розкрадань, нерационального використання ресурсів, що виливаються в підсумку до втрати ефективності всієї діяльності. Відсутність чітко закріплених прав, обов'язків, функцій і відповідальності працівників, неузгодженість дій працівників з інструкціями та цілями організації, позбавляє орієнтирів у фінансовому контролі. Встановлення меж повноважень тих чи інших співробітників змушує їх не виходити за межі, в яких вони можуть приймати рішення, укладатися в нормативи витрат.

Контроль не повинен бути надзвичайним заходом, він повинен бути постійним.

Науковцями встановлена відповідність внутрішнього контролю основним системним властивостям, що дає підстави розглядати його як самостійну систему [2, с. 214.]. Складовими елементами системи внутрішнього контролю є: об'єкти, суб'єкти, методи та інформаційне середовище. За умови, якщо об'єктом внутрішнього контролю є витрати, то суб'єктами контролю –

керівники всіх ланок управління за принципом «зверху-вниз». Посіями інформації щодо витрат є калькуляція, кошториси прямих та непрямих витрат, матеріали з визнання витрат, розрахунки розподілу непрямих витрат, облікова політика, оборотно-сальдові відомості, бюджети витрат, фінансова та податкова звітність тощо. Основним методичними прийомами, які можуть бути застосовані з метою контролю витрат є: аудит витрат з використанням методу порівняння їх фактичних величин з нормативними (базовими) значеннями, інвентаризація оборотних активів та аналіз методів їх списання, прогнозування (бюджетування) витрат, співставлення рівня витрат (собівартості) із середніми показниками по галузі та у конкурентів [3, с. 177].

У кожного підприємства в процесі господарської діяльності утворюється системний підхід до організації та проведення внутрішнього контролю. За етапами проведення контрольних заходів розрізняють попередній, поточний і наступний контроль (рис. 1).

Попередній контроль передую фінансово-господарській операції або процесу, діє до їх здійснення. Це дає можливість заздалегідь обґрунтувати економічну доцільність та вірогідність тієї чи іншої операції, своєчасно усунути недоліки, запобігти недоцільним витратам, безгосподарності і марнотратству. Функціями попереднього контролю є: складання кошторисів накладних витрат підрозділів; закріплення відповідальних за їх дотримання; розробка прогресивних норм матеріалів і трудових витрат; визначення оптимального розміру витрат. У сучасних умовах важливу роль відіграє попередній контроль під час прийняття управлінських рішень, коли потрібно завчасно оцінити операції із заготівлі, виробництва та реалізації з точки зору їх законності, доцільності й економічності. У зв'язку з тим, що попередній контроль передую здійсненню операцій, він є найбільш ефективним. Він може здійснюватися під

час складання нормативів, кошторису, при розробці норм витрат і витрат сировини та готової продукції, плануванні прибутків.

Поточний контроль оперативно виявляє і своєчасно усуває порушення і відхилення, що виникають в процесі виконання господарських операцій і виробничих завдань. Суб'єктами даного контролю в більшості випадків, відповідно до застосування і використання прийомів і методів, є апарат бухгалтерії на чолі з головним бухгалтером підприємства. Він має особливе значення під час оформлення та аналізу грошових, розрахункових, виробничих та інших операцій, підписання документів і надходження їх до бухгалтерії. Для цього керівники підприємств та їх відділів зобов'язані не формально підписувати документи, а глибоко вникати в їх зміст, аналізувати суть фінансово-господарських операцій та показників.

Наступний контроль характеризується більш повним і глибоким підходом до вивчення фінансово-господарської діяльності, тобто це виявлення неякісних за критеріями законності та доцільності документів, а також визначення ступеня їх впливу на достовірність інформації, узагальненої в звітності [4, с. 296]. Даний вид контролю здійснюється відповідно до Закону України «Про контрольно-ревізійну службу в Україні» шляхом проведення ревізій і тематичних перевірок фінансово-господарської діяльності підприємств. Це дає можливість забезпечити всебічну і комплексну перевірку правильності і законності фінансово-господарських операцій на підприємствах, виявляє порушення і зловживання, які інколи можуть приховуватись системою поточного контролю.

Схематично етапи внутрішнього контролю виробничих витрат можна зобразити наступним чином (рис. 2).

На першому етапі проведення внутрішнього контролю витрат слід сформулювати завдання та цілі перевірки, обирати методи і прийоми контролю, розробити програму, а також визначити безпосередніх виконавців контролю та строки його проведення.

На другому етапі виявляється вплив на рівень виробничих витрат і формування собівартості продукції за такої організації та методології обліку, коли причини змін собівартості, допущених перевитрат і відхилень та отримання економії засобів проявляється в щоденному процесі виконання плану на підставі первинної документації і поточних облікових записів. Систематичний контроль за господарською діяльністю підприємства дозволяє контролювати виконання встановлених норм.

Для своєчасного й ефективного обліку відхилень від встановлених норм, які є основою застосування нормативного методу, необхідне застосування оперативного поточного контролю.

Одним з видів відхилень від встановлених норм в системі нормативного обліку витрат є відхилення якості

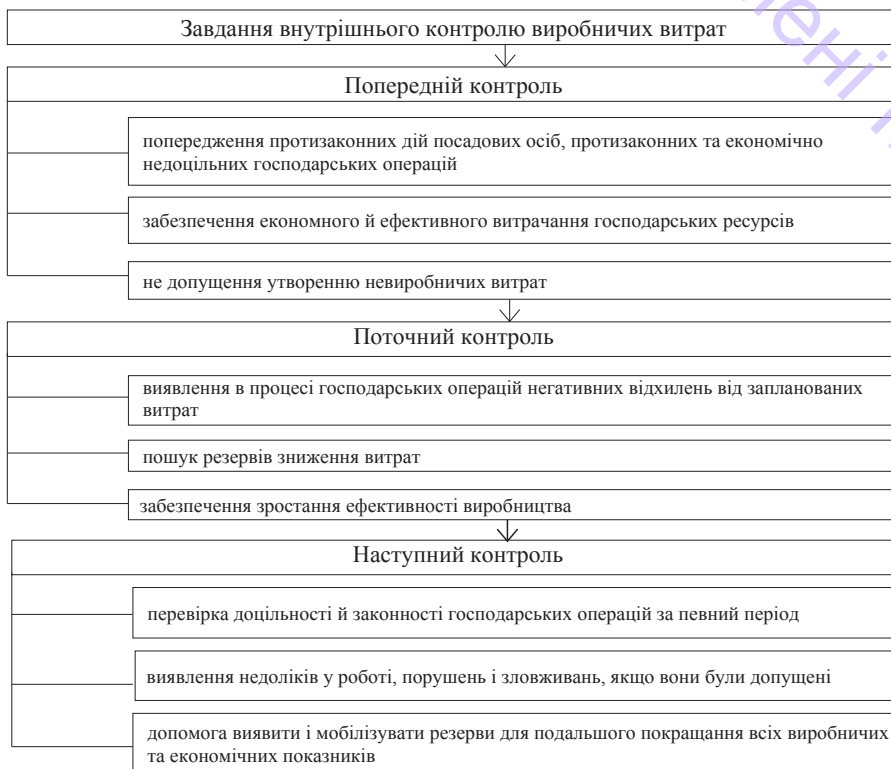


Рис. 1. Завдання внутрішнього контролю виробничих витрат

матеріалів від встановленого стандарту. Причиною даного виду відхилення може бути виникнення браку, тому ефективна система внутрішнього контролю може запобігти його появі, що сприятиме уникненню відхилень від встановлених норм та ефективного виробничого процесу. Контролюючи виробничі витрати, треба враховувати, що на підприємствах поширюються основні принципи нормативного обліку. Зокрема, допускається завищення нормативних витрат, неточний розподіл виробничих витрат, невраховані відхилення від норм відносяться на собівартість продукції, не надаються дані обліку для оперативного контролю виробництва за бригадами, ділянками тощо [7, с. 353].

На третьому етапі здійснюється безпосередньо процедура перевірки. Ефективним методом контролю за списанням витрат на виробництво за елементами і калькуляційними статтями є зустрічна перевірка і порівняння їх з даними первинних документів, відповідність аналітичному і синтетичному обліку, тобто відомостями розподілу витрат сировини і матеріалів, заробітної плати, журналами 5 та 5-А, відомостями оцінки остаточного браку і розрахунку втрат від браку, даними оцінки залишків і нестач незавершеного виробництва, виробничими звітами цехів тощо. Також слід враховувати правильність оцінки матеріалів, порівнюючи списані матеріали з обліковою їхньою оцінкою, розрахунок відхилень від купівельних цін та облік зворотних відходів. Ці фактори призводять до необґрунтованого регулювання собівартості випущеної продукції на досліджуваних підприємствах.

На наступному етапі контролю виробничих витрат слід забезпечити виконання норм Наказу про облікову політику, який би враховував: визначення бази розподілу накладних витрат; обґрунтування методів списання запасів; вибір методів нарахування амортизації; поглиблення аналітики обліку витрат за допомогою відкриття рахунків третього та четвертого порядків; розробка форм управлінської звітності.

На п'ятому етапі результати контролю узагальнюються, здійснюється аналіз виявлених порушень. За результатами проведення внутрішнього контролю витрат виробництва та витрат обігу складається висновок щодо виявлених відхилень та встановлених порушень, крім того зазначаються пропозиції щодо удосконалення бухгалтерського обліку таких витрат і підвищення рівня внутрішнього контролю за ними.

Отже, найвищою ефективністю контролю за процесами виробництва можна досягти у випадку його органічної єдності з системами обліку та управління. Своєчасно проведений контроль дозволяє виявити основні причини відхилення від нормативних показників, передбачити можли-

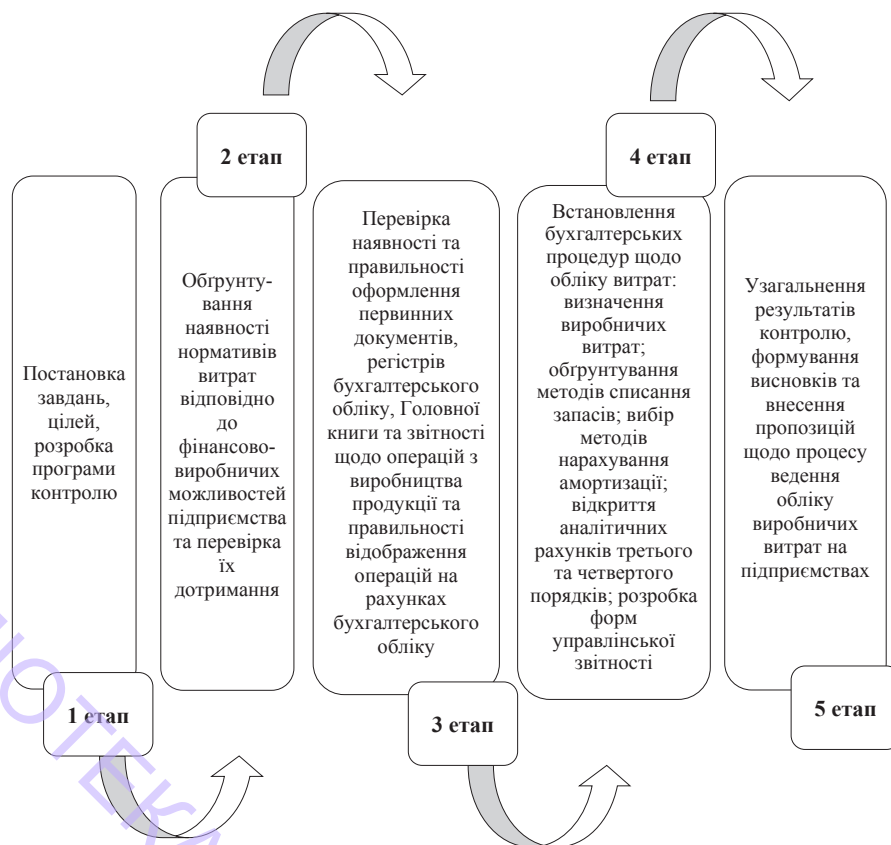


Рис. 2. Етапи проведення внутрішнього контролю виробничих витрат

вість подальшого фінансового стану суб'єкта господарювання.

Якщо оцінювати стан внутрішнього контролю на підприємствах України, то він незадовільний. Найчастіше мають місце такі порушення:

- зловживання службовим становищем;
- невиконання або неякісне виконання службових обов'язків (формально підписують документи, невіникаючи в їх зміст, інвентаризація проводиться лише на папері, закупівлі проводяться не там, де вигідно підприємству, а там, де відповідальна за це посадова особа отримує особисту вигоду та ін.);
- неправильна оцінка операцій із заготівлі, виробництва чи реалізації з точки зору доцільності й економічності.

Основною причиною виникнення всіх проблем є те, що власники підприємств, не розуміючи сутності, мети і завдань внутрішнього контролю, не приділяють належної уваги побудові ефективної системи його здійснення [8, с. 6]. Для реалізації контролю необхідно мати на підприємстві власну службу контролю, а це тягне за собою додаткові витрати, тому не кожен власник на це згоден. Інколи контроль обмежується інвентаризацією, але лише на великих і середніх підприємствах, а на малих вона взагалі може не проводитися.

Висновки і пропозиції. Отже, дослідивши організаційні аспекти внутрішнього контролю виробничих витрат підприємства, можна зробити висновки, що в умовах сьогодення здійснення саме цього виду контролю є дуже важливим, оскільки основним завданням діяльності будь-якого виробничого підприємства є оптимізація його виробничої програми, що дозволяє збільшити прибуток.

Загалом же, на наш погляд, запровадження внутрішнього контролю витрат на виробництво дозволить віднайти певні резерви зниження собівартості закладені в усуненні або скороченні витрат,

які не є необхідними при нормальній організації виробничого процесу (наднормативні витрати сировини, матеріалів, палива, енергії, доплати робітником за відступ від нормальних умов праці і понаднормові роботи). Виявлення цих зайвих витрат потребує особливих методів і уваги. Їх можна виявити проведенням спеціальних обстежень і одночасного урахування, при аналізі даних нормативного урахування витрат на виробництві, ретельному аналізі планових і фактичних витрат на виробництво. Все це може забезпечити належним чином організована система контролю.

З метою впорядкування і забезпечення чіткості етапів контролю слід зосередити увагу на можливостях розробки положень про організацію контролю, зазначити елементи, що безпосередньо стосуються виробничих витрат підприємства і ви-

значають методичні аспекти їх обліку у Наказі про облікову політику (методи калькулювання виробничої собівартості продукції, робіт, послуг; перелік та склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції, робіт, послуг; перелік і склад змінних та постійних загальновиробничих витрат; бази розподілу загальновиробничих змінних та розподілених постійних загальновиробничих витрат).

Саме при ефективній взаємодії всіх елементів організації внутрішнього контролю він досягне своєї головної мети – забезпечить достовірні дані у процесі бухгалтерського обліку виробничих витрат підприємства, повноту і своєчасність відображення господарських операцій в облікових реєстрах та правильність ведення обліку відповідно до прийнятої облікової політики підприємства.

Список літератури:

1. Футоранська Ю.М. Окремі аспекти державного регулювання у сфері внутрішнього фінансового контролю в Україні / Ю.М. Футоранська // Фінансовий контроль. – 2009. – № 2(31). – С. 20-24.
2. Рибалко Л.В. Системний аспект внутрішньогосподарського контролю / Л.В. Рибалко // Реформування обліку, звітності та аудиту в системі АПК України: стан та перспективи : III Міжнар. наук.-практ. конф. – К., 2007. – С. 214-216.
3. Золотницька Ю.В. Внутрішньогосподарський контроль витрат на виробництво продукції хмелярства: управлінський аспект / Ю.В. Золотницька // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 3. – С. 176-179.
4. Козаченко А.Ю. Організація внутрішнього контролю не виробничих витрат на підприємствах / А.Ю. Козаченко // Культура народів Причорномор'я. Економічні науки. – № 234. – С. 48-50.
5. Венжега Д.І. Особливості організації внутрішнього контролю в управлінні витратами підприємства / Д.І. Венжега // Інноваційна економіка. – 2012. – № 10. – С. 295-297.
6. Михалків А.А. Здійснення внутрішнього контролю операцій з тарою на торговельних підприємствах / А.А. Михалків // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2012. – № 1(59). – С. 122-124.
7. Сіра Ю.В. Методика контролю витрат на виробництво продукції на вітчизняних молокопереробних підприємствах / Ю.В. Сіра // Вісник Львівської комерційної академії : [збірник наукових праць]. Економічна серія. – 2011. – № 36. – С. 352-355.
8. Яценко В.М. Внутрішній контроль на підприємствах України: проблеми розвитку та шляхи їх вирішення / В.М. Яценко, Н.О. Пронь // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2009. – № 22(2). – С. 3-7.

Бондаренко Н. М.

Кореннова В. В.

Днепропетровский национальный университет имени Олеса Гончара

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАСХОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Резюме

В статье рассмотрены основные элементы организации внутреннего контроля производственных затрат. Определены основные задачи контроля производственных затрат по этапам хозяйственного контроля. Определены объективные причины для проведения внутреннего контроля производственных затрат на предприятиях.

Ключевые слова: контроль, внутренний контроль, расходы, производство, управление.

Bondarenko N. M.

Korennova V. V.

Dnipropetrovsk National University named after Oles Honchar

ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL OF PRODUCTION EXPENSES AT THE ENTERPRISE

Summary

The article deals with the basic elements of the internal control of production expenses. The basic tasks of control of production expenses by stages of economic control are determined. The objective reasons to conduct internal control of production expenses in the workplace are defined.

Key words: control, internal control, expenses, production, management.

УДК 658

Бондаренко Т. Ю.

Криворізький економічний інститут
Криворізького національного університету

АНАЛІЗ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УПРАВЛІННІ МАШИНОБУДІВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті досліджуються проблемні питання щодо визначення основних ключових компонентів методики аналітичного дослідження виробничої діяльності. Визначено відповідні параметри оцінки, відносно яких повинна проводитись характеристика процесу виробництва продукції машинобудівних підприємств. Викладено пропозиції щодо використання показників для аналізу виробничої діяльності, що дозволить у подальшому сформулювати ефективну політику управління виробничим процесом для безперебійного функціонування суб'єкта господарювання.

Ключові слова: виробництво, виробничий процес, машинобудівне підприємство, ритмічність, структура продукції.

Постановка проблеми. Динамізм конкурентного середовища та посилення ризиків невизначеності в Україні та світі в цілому загострили проблеми, пов'язані з виробничою діяльністю підприємств різних видів економічної діяльності. Така ситуація, у свою чергу, зумовила посилення актуалізації доцільності проведення наукових досліджень, спрямованих на пошук нових, оптимальних (з огляду на зазначену ситуацію) підходів до аналізу і оцінки виробничої діяльності та її потенційно сильних та слабких сторін на машинобудівних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідженні виробничої діяльності та її аналізу здійснили вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: Л.Т. Гіляровська, Б.Є. Грабовецький, Є.В. Мних, В.І. Петрова, Г.В. Савицька, М.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремет, але при цьому, як правило, поза увагою залишаються певні теоретичні та науково-практичні проблеми формування механізму аналізу виробничої діяльності машинобудівних підприємств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішній день питання щодо вимог, які пред'являються до механізму оцінки виробничого процесу машинобудівного підприємства для цілей управління висвітлено на недостатньому рівні, що і зумовлює актуальність даного дослідження.

Мета статті полягає у конкретизації і з'ясуванні механізму аналітичного дослідження виробничої діяльності машинобудівних підприємств та його ролі в процесі управління.

Виклад основного матеріалу. Виробнича діяльність (виробничий процес) – основна ланка функціонування будь-якого промислового підприємства, що займається виготовленням готової продукції або товарів.

Невирішеність проблеми у визначенні таких понять як «виробнича діяльність» та «виробничий процес» призводить до неоднозначності у викладенні методики аналізу. Ототожнення цих понять, на нашу думку, неправомірне, оскільки результат вказаних процесів – отримання нового продукту за умови використання усіх наявних ресурсів.

Дослідження та систематизація поглядів вчених-економістів надає можливість стверджувати, що будь-яке машинобудівне підприємство – це складна виробнича система, головне призначення якої – виготовлення певного виду продукції. Отримання такої продукції – результат здійснення виробничого процесу (табл. 1) [1, с. 89].

Виходячи з аналізу проведених трактувань поняття «виробничої діяльності (виробничого процесу)», слід розуміти останню, як сукупність цілеспрямованих дій людей із застосуванням засобів та предметів праці для виготовлення нового про-

Таблиця 1

Трактування терміну «виробничий процес» та «виробнича діяльність» у літературних джерелах

Літературне джерело	Трактування термінів
Богуслаєв В.О. Основи технології машинобудування : навч. посіб. [для студ. маш.-буд. спец. ВНЗ] / В.О. Богуслаєв, В.І. Ципак, В.К. Яценко. – Запоріжжя : Вид-во ВАТ «Мотор Січ», 2003. – 336 с. [2, с. 13]	Виробничий процес – це сукупність різноманітних процесів (дій людей з допомогою знарядь праці і машин), спрямованих на отримання з природних матеріалів і напівфабрикатів виробів, що мають споживчі властивості
Сгупов Ю.А. Організація виробництва на промисловому підприємстві : навч. посіб. / Ю.А. Сгупов. – К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 488 с. [3, с. 44]	Виробничий процес – це сукупність взаємозалежних процесів праці і природних процесів, внаслідок яких вихідна сировина і матеріали перетворюються на готову продукцію
Маталін А.А. Технология машиностроения : учебн. для маш.-строит. вузов по спец. «Технология машиностроения, металлорежущие станки и инструменты». / А.А. Маталін. – Л.: Машиностроение, 1985. – 496 с. [4, с. 18]	Виробничий процес – це сукупність усіх дій людини та засобів виробництва, необхідних на даному підприємстві для виготовлення чи ремонту виробів, що випускаються
Мостальгин Г.П. Технология машиностроения. / Г.П. Мостальгин, Н.Н. Толмачевский. – М. : Машиностроение, 1990. – 288 с. [5, с. 6]	Виробничий процес – це сукупність усіх дій людей і засобів праці, як необхідні на даному підприємстві для виготовлення та ремонту продукції
Организация, планирование и управление деятельностью промышленных предприятий : учебн. [для ВУЗов] / под ред. С.Е. Каменнича. – М. : Изд-во «Высшая шк.», 1976. – 535 с. [6, с. 32]	Виробничий процес – це сукупність часткових процесів, що об'єднані одною метою – випуском готової продукції
Хелферт Э. Техника финансового анализа. 10-е изд. / Э. Хелферт. – СПб. : Питер, 2003. – 640 с. [7, с. 13]	Виробнича діяльність – це сукупність дій працівників з застосуванням засобів праці, необхідних, для перетворення ресурсів в готову продукцію, що включає в себе виробництво і переробку різноманітних видів сировини, будівництво і надання будь-яких видів послуг

дукту, надання послуг та задоволення соціально-економічних потреб.

Ефективність виробничої діяльності та методу проведення аналізу можна розглядати з наступних позицій – ефективність використання у виробничому процесі засобів та предметів праці, а також оцінки якісних характеристик узагальнюючих показників виробничої діяльності машинобудівних підприємств – якості, сортності, бракованої продукції, незавершеного виробництва, використання потужностей при виробництві машин і устаткування. Аналіз узагальнюючих показників є важливим саме тому, що сукупність часткових показників не в змозі повністю відобразити динаміку ефективності, оскільки напрямки руху чинників, що її визначають, не співпадають. В такому випадку виникає можливість на підставі планових показників ефективності проводити всебічний аналіз відхилень від встановлених завдань і надавати об'єктивну оцінку результатів виробничої діяльності машинобудівних підприємств [8, с. 60].

Наукові розробки щодо аналізу виробничої діяльності свідчать про те, що така оцінка проводиться за такими напрямками:

- аналіз асортименту продукції;
- аналіз якості продукції;
- аналіз структури продукції;
- аналіз частки бракованої продукції;
- аналіз ритмічності виробництва.

В табл. 2 узагальнено та наведено підходи різних науковців, щодо формування методик аналізу виробничої діяльності та змістовного наповнення її конкретними показниками.

Як свідчать дані, найбільш поширеними для застосування показниками, що характеризують результати виробничої діяльності, на думку науковців, є вказані в табл. 2 коефіцієнти. Але в умовах функціонування машинобудівних підприємств застосування запропонованого переліку не є вичерпним, оскільки комплекс таких показників не повною мірою відображає специфічні особливості вихідної готової продукції та процесу виробництва підприємства галузі і, таким чином, не дає повного уявлення про достовірність результатів діяльності.

Аналітична оцінка виробничої діяльності машинобудівних підприємств має починатися з оцінки кількісних показників, що характеризують результати цієї діяльності. Невипадковості такого вибору визначається тим, що кількісні показники є визначальними в усій системі показників роботи машинобудівних підприємств, оскільки спричиняють прямий вплив на величину якісних показ-

ників, які знаходяться в прямій залежності від них [9, с. 48].

Враховуючи вищевикладене, можна стверджувати, що аналітична складова системи управління виробничою діяльністю не є функціонально досконалою та достатньо корисною. Такий стан породжує потребу у створенні більш досконалої та ефективної, з точки зору корисності та інформативності, методики аналітичної оцінки виробничої діяльності для цілей оперативного та стратегічного управління.

Перед аналізом виробничої діяльності ставляться такі завдання: оцінка виконання плану по обсягах продукції, тобто встановлюється які відхилення від встановлених нормативів мали місце, наскільки ритмічно працювало підприємство, якою була якість його продукції; з'ясування причин відхилень від цих показників порівняно з попереднім періодом; встановлення розмірів браку, допущеного у виробництві та визначення збитків від нього; аналіз обсягів незавершеного виробництва; визначення наявних резервів збільшення обсягів виробництва окремих видів готової продукції.

Загальна схема аналізу виробничої діяльності машинобудівних підприємств, що розроблена з урахуванням методик, наведених в працях науковців, зображена на рис. 1 [10, с. 179; 11, с. 75; 12, с. 310; 13, с. 98; 14, с. 85; 15, с. 77].

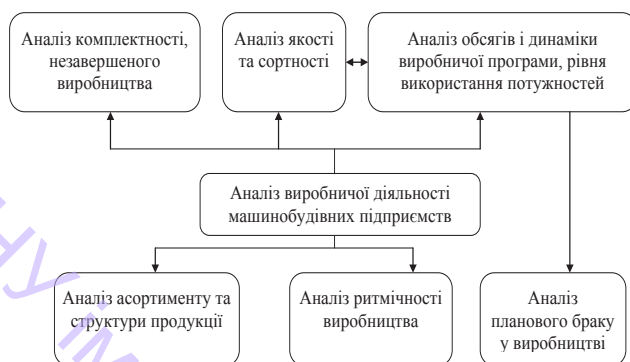


Рис. 1. Схема проведення аналізу виробничої діяльності машинобудівних підприємств

Також слід відзначити особливу роль еталонного аналізу, який враховує особливості готової продукції при оцінці використання виробничих потужностей машинобудівних підприємств, що вказує на певні недоліки при формуванні та плануванні виробничої програми.

Вплив технічних характеристик продукції на динаміку використання виробничих потужностей машинобудівних підприємств, а саме вагових параметрів, складності виробів та серійності випуску

Показники аналізу виробничої діяльності

Таблиця 2

№ з/п	Показник	Л.Т. Гіляровська	Б.С. Грабовецький	С.З. Мошенський	М.Г. Чумаченко	А.Д. Шеремет	Є.В. Мних	В.І. Петрова	Г.В. Савицька	Т.Б. Берднікова	Т.Д. Костенко	Н.В. Тарасенко
1	Коефіцієнт асортиментності	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+
2	Коефіцієнт структурних зрушень	+	+	+	+	+	+		+		+	+
3	Коефіцієнт сортності	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
4	Коефіцієнт ритмічності виробництва	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+
5	Величина втрат від браку			+	+		+		+		+	+
6	Коефіцієнт комплектності машинобудівної продукції				+			+				

продукції доцільно вимірювати за допомогою коефіцієнту еталонності, який є частиною методики проведення еталонного аналізу [16, с. 123]. Характерною особливістю проведення такого аналізу є вибір окремого виробу із номенклатури вироблюваної продукції (в якості еталону) та оцінка кількісних параметрів діяльності підприємства з урахуванням порівняльних характеристик з іншими виробами-представниками обраного асортименту.

$$N_{\text{пр}}^{\text{пр}} = \sum N_{\text{пр}}^{\text{пр}} * K_{\text{пр},i}^{\text{ет}} \quad (1)$$

$$N_{\text{пл}}^{\text{пр}} = \sum N_{\text{пл}}^{\text{пр}} * K_{\text{пл},i}^{\text{ет}} \quad (2)$$

$$N_{\text{ф}}^{\text{пр}} = \sum N_{\text{ф}}^{\text{пр}} * K_{\text{ф},i}^{\text{ет}} \quad (3)$$

де, $N_{\text{пр}}^{\text{пр}}$; $N_{\text{пл}}^{\text{пр}}$; $N_{\text{ф}}^{\text{пр}}$ – проектна, планова та фактична виробничі програми; $N_{\text{пр}}^{\text{пр}}$; $N_{\text{пл}}^{\text{пр}}$; $N_{\text{ф}}^{\text{пр}}$ – проектна, планова та фактична виробничі програми, порівняні з еталоном; $K_{\text{пр},i}^{\text{ет}}$; $K_{\text{пл},i}^{\text{ет}}$; $K_{\text{ф},i}^{\text{ет}}$ – коефіцієнти еталонності проектної, планової та фактичної виробничої програми.

В результаті проведеного практичного застосування запропонованої методики аналізу виробничої діяльності встановлено доцільність застосування усіх індикаторів та показників, що її формують та їх пристосування до особливостей машинобудівних підприємств.

Висновки і пропозиції. Запропонована схема аналізу виробничої діяльності машинобудівних підприємств дозволяє отримати інформацію щодо поточного стану одного з основних господарських процесів – виготовлення продукції, а також виявити основні «вузькі» місця в організації виробничої політики суб'єктів господарювання. Результатом ефективного впровадження в практичні аналітичні дослідження на машинобудівних підприємствах запропонованої моделі аналізу є створення дієвого підґрунтя для прийняття і ухвалення відповідних управлінських рішень для стратегічного розвитку суб'єктів господарювання в період розвитку соціально-орієнтованої економіки.

Список літератури:

1. Жежуха В.Й. Сутність виробничого процесу в контексті встановлення рівня інноваційності технологічних процесів машинобудівних підприємств / В.Й. Жежуха // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 88-92.
2. Богуслав В.О. Основи технології машинобудування : навч. посіб. [для студ. маш.-буд. спец. ВНЗ] / В.О. Богуслав, В.І. Ципак, В.К. Яценко. – Запоріжжя : Вид-во ВАТ «Мотор Січ», 2003. – 336 с.
3. Сгупов Ю.А. Організація виробництва на промисловому підприємстві : навч. посіб. / Ю.А. Сгупов. – К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 488 с.
4. Маталин А.А. Технология машиностроения : учебн. для маш.-строит. вузов по спец. «Технология машиностроения, металлорежущие станки и инструменты». / А.А. Маталин. – Л. : Машиностроение, 1985. – 496 с.
5. Мостальгин Г.П. Технология машиностроения / Г.П. Мостальгин, Н.Н. Толмачевский. – М. : Машиностроение, 1990. – 288 с.
6. Организация, планирование и управление деятельностью промышленных предприятий : учебн. для вузов / под ред. С.Е. Каменицера. – М. : Изд-во «Высшая школа», 1976. – 535 с.
7. Хелферт Э. Техника финансового анализа. 10-е изд. / Э. Хелферт. – СПб. : Питер, 2003. – 640 с.
8. Омаров А.М. Повышение эффективности производства / А.М. Омаров. – М. : Сов. Россия, 1980. – 256 с.
9. Петрова В.И. Анализ хозяйственной деятельности машиностроительного предприятия: Учебник для техникумов / В.И. Петрова. – М. : Машиностроение, 1978. – 223 с.
10. Економічний аналіз : навч. посіб. – 3-тє вид., без змін / М.А. Волкох, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатов та ін. ; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2007. – 560 с.
11. Костенко Т.Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства / видання 2-ге, перероблене та доповнене : навч. посібник / Т.Д. Костенко, Є.О. Підгора, В.С. Рижиков, В.А. Панков, А.А. Герасимов, В.В. Ровенська. – К. : ЦУЛ, 2007. – 400 с.
12. Мних Є.В. Економічний аналіз : підручник: Вид. 2-ге перероб. та доп. / Є.В. Мних. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.
13. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібник. – 3-тє вид., випр. і доп. / Г.В. Савицька. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
14. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз : навчальний посібник. – 4-тє видання, стереотипне / Н.В. Тарасенко. – Львів : «Новий Світ – 2000», 2006. – 344 с.
15. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 415 с.
16. Барташов Л.В. Технико-экономические расчеты при проектировании и производстве машин / Л.В. Барташов. – М. : Машиностроение, 1973. – 384 с.

Бондаренко Т. Ю.

Криворожский экономический институт
Криворожского национального университета

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Резюме

В статье исследуются проблемные вопросы определения основных ключевых компонентов методики аналитического исследования производственной деятельности. Определены соответствующие параметры оценки, в отношении которых должна проводиться характеристика процесса производства продукции машиностроительных предприятий. Изложены предложения по использованию показателей для анализа производственной деятельности, что позволит в дальнейшем сформировать эффективную политику управления производственным процессом для бесперебойного функционирования предприятия.

Ключевые слова: производство, производственный процесс, машиностроительное предприятие, ритmicность, структура продукции.

Bondarenko T. Yu.

Krivoy Rog Economic Institute
National University of Krivoy Rog

**ANALYSIS OF THE PRODUCTION ACTIVITY IN MANAGEMENT
OF THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISE**

Summary

The article deals with the problematic issue of defining the basic techniques of the key components of an analytical study of productive activities. Determined appropriate valuation parameters for which the process should be conducted characteristic production machine-building enterprises. Proposes the use of indicators for the analysis of productive activities, which will subsequently form an effective policy process control for the smooth functioning of the entity.

Key words: production, manufacturing process, machine-building enterprise, rhythm, structure products.

УДК 658.56

Брич В. Я.
Домбровський З. І.
Домбровський М. З.

Тернопільський національний економічний університет

МОДЕЛЬ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ НА ЗАСАДАХ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ

Досліджено теоретичні основи обґрунтування та побудови моделі управління конкурентоспроможністю на засадах підвищення якості життя. Акцентовано увагу на основних проблемах забезпечення ефективності управління якістю. Визначено переваги застосування підвищення якості життя для управління конкурентоспроможністю підприємства.

Ключові слова: система управління якістю, конкурентоспроможність підприємства, міжнародні стандарти якості, якість життя.

Постановка проблеми. Глобалізація призводить до стрімкого розвитку процесів лібералізації й інтеграції у світовому господарстві, універсалізації фінансового ринку, та безперервної взаємодії внутрішнього середовища організацій із зовнішнім, і відповідно пожвавлення конкуренції, яка одні організації стабілізує та зміцнює, а інші ослаблює, а то й руйнує. В умовах посилення глобалізації та інтернаціоналізації конкурентоспроможність активізує інноватику, формує умови її самореалізації в сфері економіки шляхом розробки і створення нових товарів і послуг. Вона сприяє зміні у свідомості споживачів, пробуджує в них відчуття самоповаги і робить значно вибагливішими до постачальників. З цього і випливає основна ідея конкурентної боротьби: задовольнити потреби людей краще за конкурентів, використовуючи при цьому знання ринку, вимог та можливостей споживачів.

В Європі, як і в усьому світі, відповідно на виклики глобалізації стало значне посилення соціальної орієнтації провідних компаній щодо підвищення ефективності управління. Основний показник успішності ефективного управління – якість як ступінь задоволення потреб споживачів та всіх зацікавлених сторін, певна якість життя [1-3]. Саме з цієї причини в останні роки більшість держав-членів Європейського союзу розвивали національні політики якості і спонукали компанії приймати якість як спосіб удосконалення своєї діяльності.

В умовах прагнення України до соціально орієнтованої ринкової економіки та у розрізі її інтеграції в європейське співтовариство, набувають актуальності процеси управління конкуренцією спрямовані на забезпечення якості життя.

Для досягнення світового рівня розвитку економіки в Україні є потреба у докорінних змінах матеріальних і соціальних умов життя народу, яка висуває на перший план поліпшення якості товарів (процесів, робіт, послуг), отже, підвищення рівня їх конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність – це комплексна характеристика, яка визначає спроможність підприємства, яке функціонує в ринкових умовах, виробляти товари і послуги, на які є попит на міжнародних ринках, одночасно забезпечуючи постійне зростання реальних доходів і добробуту громадян цієї країни [2, с. 75]. Структура факторів конкурентоспроможності утворюють піраміду: інвестиції (основа), продуктивність, міжнародна торгівля, рівень життя (вершина, ключовий фактор). Відповідно до цього підходу підвищення стандартів якості життя в країні є центральним індикатором її конкурентоспроможності.

Одним з загальновизнаних методів підвищення рівня конкурентоспроможності є всезагальне управління якістю (Total Quality Management – TQM) [5, 6]. Здатність до створення системи управління якістю та її ефективного використання для розвитку виробництва стають в економіці основними факторами зростання поряд з традиційними джерелами – інвестиціями й трудовими ресурсами. Тому для українського бізнесу набуває все більшого значення розвиток як технократичних (стандартизація, програмування, нормування, тощо), так і зорієнтованих на особу заходів, формування умов підвищення якості життя (доступ до якісних товарів та послуг, з однієї сторони, та створення умов для громадян умов продуктивної праці, що забезпечує відповідний рівень соціальної компоненти суспільства).

Існуюча тенденція суспільних відносин, у першу чергу щодо розвитку конкуренції, впровадження системи якості у вітчизняній економіці реалізується лише фрагментарно, що призводить до низької конкурентоспроможності суб'єктів господарювання України. Усунення цього розриву потребує створення мотиваційного поля щодо формування політики, яка забезпечуватиме розвиток та поширення заходів удосконалення управління на засадах якості. Впровадження концепції управління конкурентоспроможністю суб'єкта господарювання з урахуванням тенденцій зростання якості життя повинно враховувати, крім традиційних аспектів конкуренції, зростання рівня конкуренції (у тому числі й міжнародної) не тільки за споживача, а й за висококваліфіковані кадри.

Отже, актуальним є проведення досліджень у напрямі розвитку методологічних засад управління на основі якості як підґрунтя системних якісних перетворень в Україні, насамперед у підвищенні конкурентоспроможності. Це пов'язується зі зростанням якості життя в державі як стратегічним пріоритетом економічного розвитку шляхом підвищення конкурентоспроможності об'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанню дослідження побудови ефективних систем управління на засадах якості на підприємстві, аналізу її впливу на конкурентоспроможність підприємства присвятили роботи такі провідні зарубіжні вчені, як Е. Демінг, Дж. Джуран, Г. Тагуті. Значний вклад у розвиток теорії у даній області досліджень внесли Г.Л. Азоев, Д.Г. Винокуров, А. П. Гольцев, Є.А. Гончаров, Ю.Б. Градов, Ю. Б. Іванов, Осовська, Р. А. Кабаков, В.М. Корешков, І.М. Ліфіц, Фахтудінов Р.А., Челенков, В. Г. Шинкаренко, А. Ю. Юданов та інші. Серед

українських дослідників даної проблематики виділимо Іванова Ю.Б., Герасимчук В.Г., Мицак Б.І., Шершньову І.С., Шевченко Л.С. та ін., які відзначають, що орієнтація виробників не повинна зводитися тільки до сьогоднішніх потреб споживачів та суспільства, потрібно спрямовувати керівників на далекоглядність та прогнозованість у майбутнє. Пропозиція нової послуги, нового продукту, особливо, більш якісного та функціонального, і буде формувати майбутню потребу суспільства. Проте недостатньо уваги приділено проблемам взаємозв'язку та взаємовпливу цих факторів, які безпосередньо впливають на тривале зростання якості життя, на синтез досконалої системи управління [2-10]. Гері Хемел (Gary Hamel), всесвітньо відомий фахівець у сфері стратегії та менеджменту, констатує що в недалекому майбутньому конкурентна перевага буде на боці тих корпорацій, які зуміють позбутися традиційної ієрархії. За висновками К.К. Прахалада (С. К. Prahalad), потрібно кардинально змінити організаційну структуру, дати людям можливість проявити свої лідерські здібності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відповідно до мети та завдання, цілі управління конкурентоспроможністю, доцільно переорієнтувати на відміну від традиційного компанієцентричного підходу, який значною мірою нівелює існування у кожній людини персонального соціально-економічного середовища, на конкурентний простір конкретного споживача з урахуванням переміщення центру уваги на тривалу якість життя. При цьому слід враховувати, що споживачів вже не задовольняє можливість отримувати готовий продукт (навіть такий, який повною мірою відповідає їх очікуванням і вимогам). Вони прагнуть брати участь у його створенні – розробці, виробництві, дистрибуції тощо. А це означає, що в майбутньому компаніям належить боротися не за пасивні цільові ринки – їм потрібно оволодіти стратегіями активної співпраці з клієнтами, що стане запорукою подальшого успіху [9]. Така постановка питання повністю узгоджується з аргументацією щодо наростання конкуренції між виробниками і споживачами за максимізацію власної вигоди.

На основі розгляду науково-методичних засад підвищення ефективності системи управління конкурентоспроможністю на засадах якості життя необхідно обґрунтувати модель загального управління якістю, яка спрямовується з врахування нових ознак споживача (носіїв нового світогляду, співтворець цінності, співчасник бізнес-процесу, джерело інновацій) на безпосереднє підвищення якості життя.

Метою дослідження є складові менеджменту організації як процесів, щодо побудови моделі підвищення конкурентоспроможності на засадах тривалої високої якості життя.

Виклад основного матеріалу. Формування концепції як основоположної ідеї системного бачення управління конкурентоспроможністю вітчизняних суб'єктів господарювання базується на вимогах, які виникають у процесі розвитку суспільства згідно пріоритету принципів інноваційності та відмові від економічного критерію як переважачого. Метою концептуалізації нових проявів глобалізації та їх зв'язку з процесами підвищення якості життя є розроблення положень, щодо моделі управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання в умовах конкуренції з урахуванням супідрядності тенденцій, явищ і процесів

управління, а також доведення сформованих концептів до рівня практичної реалізації.

Оскільки підприємство є системне утворення, то воно має внутрішнє і зовнішнє середовище, в якому є певні типові відносини: ієрархія, співпраця, конкуренція або паразитизм. Типовим явищем конкуренції є те, що потреби щодо якості та кількості товарів формують у зовнішньому середовищі, а реалізують у внутрішньому на підприємстві. Отже якщо підвищувати якість трудового життя то відповідно і зростає якість життя і навпаки. У цій ситуації пріоритет забезпечують три основних сфери: інновації, продуктивність, освіта і компетенції, які сприяють розвиткові людського капіталу.

У зв'язку з цим рівень конкуренції та стан конкурентного середовища необхідно сприймати і досліджувати у комплексі, з виявленням причинно-наслідкових зв'язків конкуренції на ринках сировини, ринках капіталу і робочої сили. Звичайно, вивчення кожного з цих зрізів конкурентного середовища має своє самостійне значення, однак лише врахування діалектики усіх процесів, пов'язаних з одночасним, суперечливим і взаємно проникаючим функціонуванням цих ринків, дасть можливість виявити об'єктивний системний результат – дієвість конкурентного середовища та його вплив на конкурентоспроможність вітчизняних суб'єктів господарювання та якість життя. З огляду на подані характеристики конкурентного середовища необхідно зміщувати акценти в управлінні конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання у бік макрочинників, які впливають на підвищення якості життя. При цьому логічно констатувати на зміні методів конкуренції, що проявляються у нівелюванні класичного механізму формування норми прибутку для окремого суб'єкта господарювання, та у відмові від традиційної системи ціноутворення на основі функції попиту і пропозиції тощо [7]. Характеристиками успішності такого управління, будуть соціальні, гуманістичні, і в першу чергу показники – якості людського капіталу.

Перспективна модель управління конкурентоспроможністю суб'єкта господарювання передбачає урахування розширення процесів і форм конкуренції, насамперед – внутрішньої та зовнішньої як системи вищого порядку.

Вирішення проблеми низького рівня конкурентоспроможності України в цілому і побудова моделі управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання, на наш погляд, є можливим на засадах інноватики і формування концептуальних засад гармонізації конкурентної та кадрової політики, а також вироблення механізмів їх узгодження.

У цьому контексті цілеспрямовані для формування моделі управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання України, зокрема, може бути ідея про ефект «пізнього розвитку» в управлінні, описаний Р. Дором. Ідея полягає у тому, що на основі систематичного вивчення прогресивної управлінської практики у власній країні, а також передових управлінських технологій Заходу та Сходу можливо створити ефективну систему управління певним об'єктом. Японський експерт К. К. Цзе підкреслює, що мова йде про створення систем, які випереджують очікування змін у всьому конкурентному оточенні [4].

Пропонований варіант концептуалізації як системного переосмислення новітніх теоретичних розробок, існуючої методології управління, а та-

кож емпіричних даних та практики управління конкурентоспроможністю на макро- і мікрорівнях передбачає встановлення причинно-наслідкових зв'язків новітніх явищ і процесів, які відбуваються в конкурентному середовищі, а також теоретичного опрацювання емпіричних даних, що характеризують ці процеси.

Концепцію управління конкурентоспроможністю на макро і мікрорівнях обґрунтовано на основі дослідження генезису та еволюції відносин конкуренції, виявлення причинно-наслідкових зв'язків у ланцюгу дефініцій «сутність конкуренції – зміна природи конкуренції» в умовах господарювання з використанням сформульованих принципів, забезпечуючи цілеутворення, пріоритетів, критеріїв, заходів та методів, щодо підвищення якості життя. Розв'язання проблемної ситуації полягає в розширенні моделі процесу управління [12], яка визначає середовища функціонування, що враховує стратегічну роль їх зовнішньої і внутрішньої орієнтації на споживача (кастомізація). У концепції побудови моделі управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання як один з відправних пунктів використовується обґрунтований Х. Бучихі і Дж. Кімберлі постулат про кастомізацію суб'єктів господарювання, яка передбачає не лише їх зовнішню орієнтацію (товарів і послуг з урахуванням індивідуальних вимог, забезпечення відповідності обумовленим вимогам клієнтів, пристосування якості продукції до індивідуальних вимог клієнта), а й одночасне створення максимуму вигод для персоналу (кастомізація робочих місць) [4]. Ця думка добре узгоджується з позицією П. Друкера, який підкреслював, що формування партнерських відносин у сфері управління персоналом призводить до ситуації, коли менеджер все більше стає подібним до маркетингу [3, с. 40]. Розгляд суб'єкта господарювання під таким кутом зору дозволяє акцентувати увагу на можливості досягнення успіху за умови побудови і реалізації моделі управління, орієнтованої не лише на запити споживачів, а й на гармонійне поєднання соціальних, природних і економічних пріоритетів розвитку. Така постановка питання узгоджується з глобальними аспектами розвитку і прагненням розширити коло вирішуваних питань від «як діяти» до «як співіснувати». При цьому формуються нові пріоритети, у першу чергу – орієнтація на людину як ресурсний субстрат розвитку.

Виходячи з сформульованих вимог, запропонована модель процесів управління конкурентоспроможністю суб'єкта господарювання – це логічний, доведений до необхідного рівня формалізації опис подання їх сутності через внутрішні взаємозв'язки і взаємовпливи основних функцій управління та їх блоків у формі визначених пріоритетів, важелів і методів впливу на чинники і умови, що формує зовнішнє середовище якості життя. Модель охоплює усі основні функціональні процеси управління конкурентними можливостями внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

До складу конкурентних можливостей входять ресурси та нематеріальні активи; компетенції персоналу; відносини з іншими суб'єктами ринку; організаційні ресурси; творчі здібності, якість роботи та життя. Модель уможливує адаптувати ресурси і компетенції управління щодо досягнення конкурентних переваг підприємства до мінливих умов зовнішнього оточення.

Нові можливості підприємства знаходять своє вираження в гнучкості при адаптації наявного ресурсного потенціалу до нових проблем і зовнішніх ситуацій. А також в інноваційних можливостях при створенні принципово нових ресурсних потенціалів та виробництві інноваційних продуктів і послуг, які задовольняють потреби споживачів.

Пропонована модель (рис. 1) відображає процеси управління суб'єкта господарювання з урахуванням факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ і умов діяльності у напрямі підвищення конкурентоспроможності на засадах якості життя. Середовище конкуренції є економічна система взаємопов'язаних потреб і можливостей, за яких підвищення характеристик якості показників елементів внутрішнього середовища призводить до зміни характеристик пов'язаних елементів зовнішнього середовища.

Модель процесів побудовано на основі взаємозв'язку мультиплікаційного ефекту росту показників економічної системи внаслідок конкуренції. Зростання показників економічної системи відбувається тому, що під впливом конкурентної боротьби окремі підприємства вимушені постійно підвищувати якість та зменшувати ціну продукції і тим самим більш повно забезпечувати потреби споживачів. Зростання кількості та якості товарів формують новий рівень життя і нові вимоги до якості товарів та відповідно загострення конкуренції.

У вищевизначеній моделі, позитивно змінюються умови праці персоналу власного підприємства та їх мотивація, що в свою чергу підвищує продуктивність праці. Підвищення продуктивності праці уможливує підприємству підвищувати економічну складову мотивації – виплати персоналу. Підвищення доходів підвищує купівельну

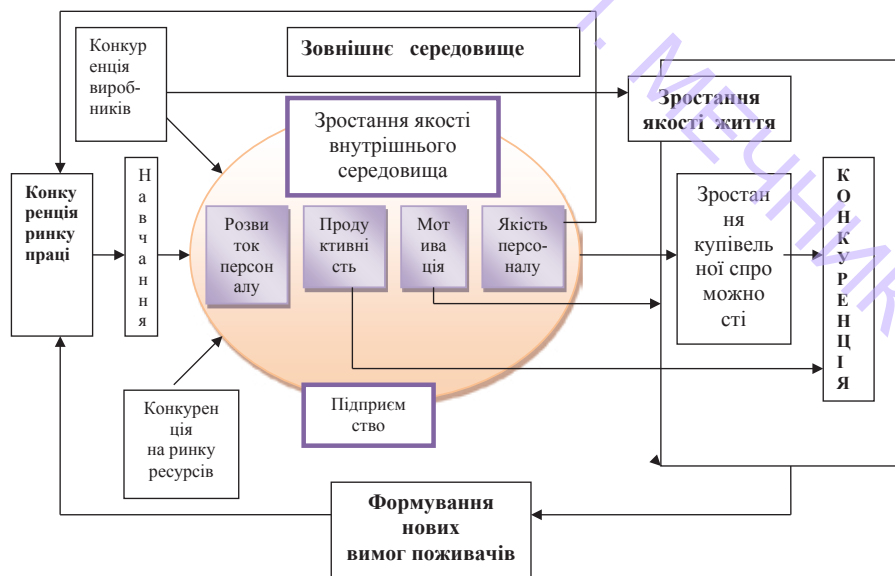


Рис. 1. Модель процесів системи управління щодо підвищення конкурентоспроможності та якості життя.

спроможність персоналу як споживачів необхідної їм продукції для життя, що призводить до зростання і урізноманітнення вимог споживачів і відповідно до зростання конкуренції.

Заходи підвищення якості життя безпосередньо взаємопов'язані з якістю персоналу. Вони впливають на зростання якості роботи персоналу і навпаки.

Життєдіяльність особистості в моделі подано як процес у матриці аспектів розвитку: економічний і соціальний; мотивація та якість життя.

Модель на рис. 1 пов'язує процеси управління в систему в якій внаслідок зростання конкуренції зростають показники якості життя, що, у свою чергу, формує вплив на ще більше зростання конкуренції. Тому що при зростанні якості життя формуються нові вимоги споживачів щодо підвищення якості продукції і відповідно і зростання конкуренції. У центрі моделі – характеристики процесів щодо забезпечення тривалої високої якості праці.

Таким чином, модель процесів управління конкурентоспроможністю на макро і мікрорівнях обґрунтовано на основі дослідження генезису та еволюції відносин конкуренції, виявлення причинних наслідкових зв'язків у ланцюгу дефініцій «сутність конкуренції – зміна природи конкуренції» в умовах ринкового господарювання з використанням принципів, які забезпечують цілеутворення, пріоритети, заходи та методи, що враховують критерії тривалої підвищення якості життя.

Залежність і взаємозумовленість процесу підвищення якості життя з одного боку внаслідок конкурентоспроможності – з іншого, підвищення конкуренції, породжують необхідність розроблення нових методів управління на основі цього взаємозв'язку, які можна реалізувати шляхом впровадження нововведень на основі загального управління якістю. Для розроблення нових методів управління на основі цього взаємозв'язку розробляють функціональні стратегії підвищення конкурентоспроможності, економічного зростання суб'єктів господарювання та якості життя.

На основі об'єднання елементів стратегії по ознаці однорідності функціональних ознак здійснюють синтез організаційних одиниць для реалізації процесного управління на основі пропонованої моделі.

Структурі підприємства надається гнучкість для швидкого реагування на потреби ринку, адекватні різноманіттю зовнішнього середовища. Так забезпечується використання позитивного ефекту, закладеного в стратегію на першому етапі формування завдань управління якістю життя, що уможливорює на абстрактному рівні реалізувати шлях до обраної цілі та надати їй на практиці високу ефективність.

Висновки і пропозиції. При зростанні конкуренції зростають вимоги щодо якості продукції власного виробництва та продуктивності праці і відповідно якості персоналу. Загальне управління якістю є ключ до подальшого розвитку конкурентоспроможності підприємств і підвищення якості життя. Адже в результаті зростання конкуренції краще і у більшій повній мірі задовольняються потреби споживачів, які також постійно зростають. Споживачі для задоволення своїх потреб повинні мати відповідні фінансові кошти, тому вони вимушені активно виконувати роботу, щоб отримувати винагороду для реалізації і задоволення своїх потреб. Коли філософія, методика та моделі управління якістю стануть загально прийнятими, якість проникне в усі сфери діяльності. Люди здійснять стрибок уперед, дозволивши технологіям управляти бізнесом, а бізнесу – управляти суспільством. Світ перетвориться на таке суспільство, де відстані істотно зменшаться за рахунок використання засобів комунікацій. Більшість великих організацій поступово зникнуть, звільнивши місце для віртуальних клітинних структур, які швидко еволюціонують, що орієнтовані на особистість і ґрунтуються на довірі та взаємній вигоді. Люди будуть працювати в пов'язаних між собою державах для досягнення загальної цілі – людської досконалості. Світова практика засвідчує, що саме управлінські нововведення дають можливість найоперативніше та з найменшими витратами забезпечувати економічне зростання. Тому підприємства України повинні удосконалювати систему управління конкурентоспроможністю так, щоб досягти рівня існуючих принципів, процедур та адміністративно-організаційних засад, притаманного Європейському адміністративному простору.

Список літератури:

1. Білорус О. Глобалізація і нова парадигма глобального постіндустріального розвитку / О. Білорус // Економічний часопис-XXI. – 2002. – № 10. – С. 3-7.
2. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015).
3. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке : учеб. пособие / Питер Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2001. – 272 с.
4. Менеджмент XXI века. Когдаанибудь мы все будем так управлять / [под ред. С. Чоудхари] ; пер. с англ. – М. : ИН-ФРААМ, 2002. – 448 с.
5. Калита. П.Я. Системы качества и международные стандарты ИСО серии 9000 / П.Я. Калита. – К.: Украинская ассоциация качества, 2006. – 181 с.
6. Томас В. Якість економічного зростання / В. Томас, М. Дайламі, А. Дарешвар, Д. Кауфман, Н. Кімор, Р. Лопес, Я. Ван ; пер. з англ. ; наук. ред. пер. О. Кшевич. – К. : Вид-во «Основи», 2002. – 350 с.
7. Чайка И. Стратегия качества и развития организации – производная от ее амбиций и внешних условий / И. Чайка // Стандарты и качество. – 2002. – № 10. – С. 85-87.
8. Конті Т. Стан та розвиток якості на сьогодні у світі / Т. Конті // Наук.-техн. вісн. Укр.наук.-дослід. і навч. центру проблем стандартизації, сертифікації та якості. – Вип. 2. – К. : УкрНДНЦ, 2004. – С. 10-38.
9. Мансуров Р. Е. Об экономической сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» и «управление конкурентоспособностью предприятия» / Р. Е. Мансуров // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2(52). – С. 91-94.
10. Дем'яненко В. В. Людський капітал в Україні в контексті постіндустріального розвитку / В. В. Дем'яненко // Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / [В. М. Геєць, В. П. Александрова, Т. І. Артюмова та ін.] ; ред. В. М. Геєць. – К. : Інститут економічного прогнозування НАН України ; Фенікс, 2003. – 1008 с.
11. Кисилева Т. Качество жизни в условиях глобализации экономики / Т. Кисилева, С. Полнарев, А. Сменковский // Стандарты и качество. – 2001. – № 11. – С. 100-102.
12. Шадрін А.Д. Моделювання оцінки якості / А.Д. Шадрін // Стандарти і якість. – 2004. – № 11. – С. 34-43.

Брич В. Я.
Домбровский З. И.
Домбровский М. Э.

Тернопольский национальный экономический университет

МОДЕЛЬ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ НА ПРИНЦИПАХ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

Резюме

Исследованы теоретические основы обоснования и построения модели управления конкурентоспособностью на принципах повышения качества жизни. Акцентировано внимание на основных проблемах обеспечения эффективности управления качеством. Определены преимущества применения повышения качества жизни для управления конкурентоспособностью предприятия.

Ключевые слова: система управления качеством, конкурентоспособность предприятия, международные стандарты качества, качество жизни.

Brych V. J.
Dombrowski Z. I.
Dombrowski M. Z.

Ternopil National Economic University

MODEL PROCESSES FOR MANAGING COMPETITIVENESS ON THE LIFE QUALITY BASIS

Summary

Theoretical foundations of reasoning and construction of model management competitiveness based on quality of life. Attention is focused on the main issues to ensure the effectiveness of quality management. Defined benefits of improving the life quality for managing enterprise's competitiveness.

Key words: quality management system, competitiveness, international quality standards, quality of life.

УДК 339.18

Васюк І. В.

Дубенська філія Університету «Україна»

ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ

Досліджено основні тенденції розвитку електронної комерції в Україні. Здійснено аналіз ринку електронної торгівлі. Проведено порівняння використання е-commerce в Україні з Росією та деякими розвиненими країнами.

Ключові слова: електронна комерція, Інтернет, торгівля, онлайн-покупки, платежі.

Свою появою перші технології і методики електронної комерції (e-commerce) зобов'язані народженню систем автоматизації продажів і введення автоматизованих технологій управління корпоративними ресурсами. Впродовж останніх двадцяти років ринок онлайн-бізнесу динамічно розвивається, що обумовлено динамічним збільшенням кількості користувачів мережі Інтернет, зростанням впливу соціальних мереж та інших інтерактивних інновацій, стрімким розвитком технологій електронних платежів.

Постановка проблеми. Активний розвиток електронної комерції, що для вітчизняного ринку є новою сферою суспільних відносин, зумовлює необхідність визначення основних тенденцій її розвитку та запозичення досвіду країн, де інтернет-бізнес активно працює уже понад десятиліття.

Причинами низького рівня використання сфери електронної комерції в Україні респонденти назвали такі: неналежне матеріально-технічне забезпечення господарюючих суб'єктів (12,3%), необізнаність з можливостями та перевагами цієї сфери (11,5%), невідповідність осіб, які працюють на підприємствах, в організаціях та установах (8,1%), неналежне ставлення держави до цього питання (19,0%), невідповідність вітчизняного законодавства світовим стандартам (42,9%). Опитані вважають, що для підвищення ефективності використання сфери електронної комерції необхідно внести зміни до чинного законодавства – 37,7%, покращити інвестиційний клімат – 25,0%, проводити роз'яснювальні компанії серед населення країни – 5,5%, підвищити рівень життя – 31,8% [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема обудови і використання перспектив розвитку електронної комерції в Україні привертає увагу науковців. Питання розвитку і удосконалення перспектив розвитку електронної комерції в Україні розглядали в своїх роботах вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких А. Чухно, А.В. Сладков, А.В. Нефьодов, В. Новицький, А.В. Чучковська, В.М. Желіховський, Н. Меджибовська, О. Чубукова та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне роботам вищезгаданих вчених, слід зазначити, що питання динаміки основних показників електронної торгівлі в Україні, Росії та високо розвинутих країнах, а також розробка теоретичних і практичних пропозицій щодо перспектив розвитку електронної комерції в Україні потребують подальших досліджень.

Мета статті. Головною метою дослідження є висвітлення сучасних світових тенденцій розвитку електронної комерції та аналіз можливостей і перспектив участі України у всесвітній електронній торгівлі шляхом порівняння використання е-commerce в Україні, Росії та деяких розвинених країнах.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними агентства Invesp.com, в 2011 році обсяг продажів у сфері електронної комерції в світі складає 680,6 млрд. дол. США. За прогнозами цього агентства, дана сума буде тільки рости, і до 2015 року досягне позначки в 1,5 трлн. дол... На даний час торгівля в роздріб в мережі Інтернет наголошується в переважній більшості розвинених країн. Якщо для провідних країн Західної Європи та США частка онлайн-роздробу в сукупному річному роздрібному обороті в 2012 році склала в середньому близько 7%, то до 2017 року частка роздрібною е-commerce досягне 10%. Світовим лідером за часткою е-commerce в сукупному обсязі роздробу є Великобританія (13% у 2012 р.). Що стосується України, то частка інтернет-роздробу в загальних обсягах роздрібних продажів поки невелика – 1,5%, однак потенціал зростання надзвичайно великий [2].

Найбільш численною місячною аудиторією інтернет-користувачів серед розвинених країн мають США – більше 245 млн. чол. В абсолютному заліку США розташовуються на 2-ій позиції, поступаючи за цим показником лише Китаю (538 млн. чол.). Росія з середини 2000-х рр. незмінно входить до ТОП-10 країн за розміром аудиторії Інтернету, поступово покращуючи позиції. Так в 2012 році РФ опинилася на сьомому місці (58 млн. чол.), розташувалася за Німеччиною (67,5 млн. чол.). Обсяг інтернет-аудиторії України в 2012 році перевищив 15 млн. чол. [3].

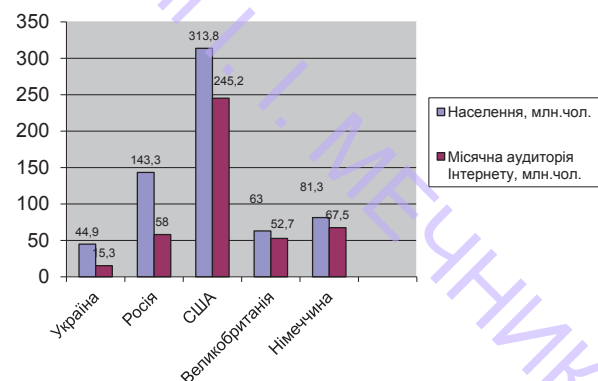


Рис. 1. Населення і аудиторія Інтернету в порівнянні за країною, млн. чол. (2012 р.)

Значення показника рівня проникнення Інтернету для групи розвинених країн коливається в діапазоні від 70% до 98%, при цьому цифри близькі до верхньої межі властиві відносно невеликим за територією та чисельністю населення скандинавським країнам (Ісландія, Норвегія і т. д.). В обраній для порівняння трійці розвинених країн рівень проникнення Інтернету становить: Великобританія (84%), Німеччина (83%), США (78%) [3].

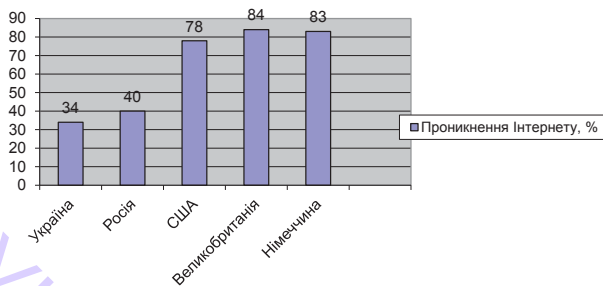


Рис. 2. Проникнення Інтернету в порівнянні по країнах, % (2012 р.)

Показник проникнення Інтернету України, який становить 34%, поки виглядає досить скромно, однак з іншого боку, свідчить про очевидний потенціал зростання, у тому числі в сфері електронної комерції.

Хоча при визначенні явища «електронна торгівля» або e-commerce справедливо говорити про те, що в нього входять не тільки роздрібні продажі товарів і послуг через Інтернет, а й відповідні операції сегмента b2b, а також інші форми взаємодії учасників ринку, на практиці під цим терміном маються на увазі саме роздрібні онлайн-продажу (online retail sales). Саме таким терміном оперують провідні компанії, які вивчають дане явище – Forrester, Comscore, McKinsey, Pwc [4]. Незважаючи на лідерство Китаю за обсягом інтернет-аудиторії, світовим лідером за роздрібними інтернет-продажам залишаються США, ринок e-commerce цієї країни за результатами 2012 року становив 184 млрд. дол. Найбільшими європейськими ринками торгівлі в Інтернеті є Великобританія (52 млрд. дол.) і Німеччина (35 млрд. дол.).

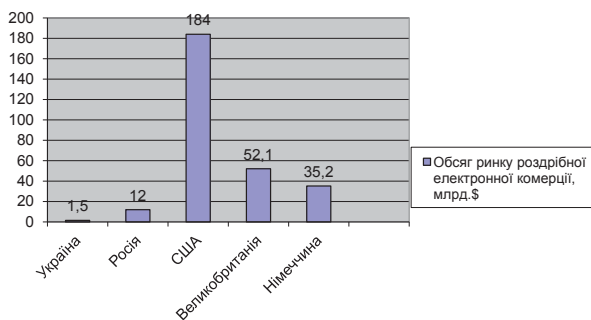


Рис. 3. Обсяг ринку e-commerce в порівнянні по країнах, млрд. дол. (2012 р.)

Обсяг ринку e-commerce Росії становить \$ 12 млрд., України – \$ 1,5 млрд. Враховуючи, що інтернет-аудиторії цих країн цілком численні, може здатися, що вся справа в низькій купівельній активності користувачів Мережі. У цьому зв'язку виникають дві гіпотези:

- інтернет-аудиторія дуже активно здійснює покупки онлайн, але їх обсяги в грошовому виразі (у силу більш низької купівельної спроможності) не настільки великі, як у розвинених країнах;
- інтернет-аудиторія в масі своїй не надто активно здійснює покупки онлайн [2].

Проводячи порівняння між країнами ринків інтернет-торгівлі, слід окремо розглянути зв'язок e-commerce з ринком інтернет-реклами. Найбільшим рекламним ринком світу є США, його сумарний обсяг перевищує 160 млрд. дол., з яких 42 млрд. дол. припадає на Інтернет. Хоча

німецький ринок реклами майже на третину більше британського, частка онлайн-реклами у Великобританії помітно вище. В абсолютних цифрах обсяги ринків реклами в Інтернеті для Великобританії та Німеччини складають відповідно 7,9 і 6,6 млрд. дол.

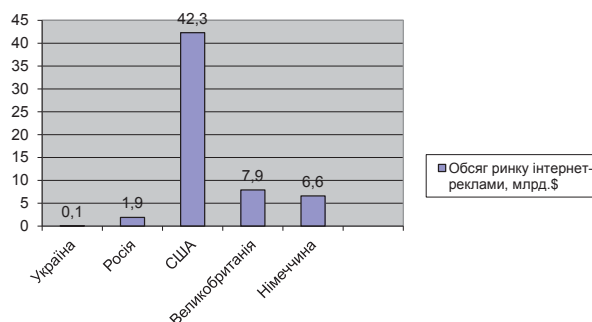


Рис. 4. Обсяг ринку інтернет-реклами, млрд. дол. (2012 р.)

За прогнозами Zenith Optimedia, Росія у 2015 році виявиться на сьомій позиції у десятці найбільших рекламних ринків світу, а поки, незважаючи на те, що аудиторні показники в Інтернеті можна порівняти з найбільшими країнами Європи, обсяги ринку інтернет-реклами все ще залишаються порівняно невеликими (\$ 1,9 млрд). Якщо говорити про Україну, то ринок онлайн-реклами в цій країні явно не відповідає обсягам і динаміці зростання аудиторії і становить не більше \$ 85 млн.

В обраних для порівняння розвинених країнах переважна більшість користувачів Мережі використовує можливості e-commerce для здійснення покупок (68-82%), проте українці роблять цей набагато менш охоче: лише 14% жителів України здійснили хоча б одну покупку в Інтернеті в 2012 році.

В абсолютних цифрах інтернет-покупцями в РФ слід визнати 14,5 млн. чоловік, в Україні – лише 2,1 млн. чол. Для порівняння, аудиторія, що бере участь у роздрібній електронній комерції, в США становить майже 167 млн. чол., у Великобританії – 43, у Німеччині – 52 [2].

Як показує досвід Росії та інших країн, інтернет-аудиторія починає брати участь у e-commerce лише при досягненні певної зрілості в користуванні Інтернетом. Найбільш активними покупцями є люди, «стаж» спілкування з Мережею яких становить не менше 3-5 років, а перші спроби самостійних онлайн-покупок відзначаються не раніше року з моменту прилучення користувача до світу Інтернету. Перехідним етапом до здійснення покупок в Мережі є активне використання Інтернету для пошуку та аналізу інформації про майбутню офлайн або онлайн-покупку.

Саме така картина відзначається для Росії і України – жителі цих країн набагато інтенсивніше вивчають товар перед покупкою, використовуючи пошуковики (56-60%) , ніж європейці (33-41%) або американці (28%).

Розділивши обсяги ринку e-commerce на кількість людей, що здійснюють покупки в Інтернеті, ми отримуємо цікаву картину: річні витрати на інтернет-шопінг на 1 покупця складають в Україні – 714 дол., у Росії 828 дол., і це більше ніж у Німеччині (677 дол.). Відповідний показник для США і Великобританії дорівнює 1104 дол. і 1206 дол. відповідно.

Подібні значення за обсягами витрат на інтернет-покупки між такими різними країнами

пояснюються тим, що якщо в Україні і Росії покупки в основному здійснюють активні жителі великих міст із доходом вище середнього, то в розвинених країнах в роздрібній e-commerce залучені всі верстви суспільства, що і відображається на середніх цифрах. Крім того, не слід забувати і про склад інтернет-покупок, адже багато груп товарів мають аналогічну вартість незалежно від країни продажу – побутова техніка, електроніка і т. д. [4].

Єдиною товарною категорією, яка є безумовним лідером серед всіх п'яти розглянутих країн, стала категорія «Книги». Більше половини інтернет-покупців Великобританії та Німеччини набувають їх у Мережі; в Росії і Україні книжкова продукція також займає першу сходинку користувачьких переваг: 27% українських і 21% російських інтернет-покупців купують книги онлайн.

Персональну техніку і електроніку в Інтернеті найчастіше купують жителі Великобританії (18%) та Німеччини (23%), в той же самий час лише 5-10% онлайн-покупців Росії, України і США набувають цієї товарної категорії через Мережу. У Росії найпопулярнішими категоріями, крім книг, є категорії «Побутова техніка» (21%), «Спортивні товари» (19%) і медіаносії та контент (18%). В Україні лідируючими категоріями після книг стали: «Побутова техніка» (15%), «Одяг» (14%) і «Спортивні товари» (13%). У Великобританії в лідерах цифровий контент і медіаносії (57%), а також категорія «Побутова техніка», але з набагато більшою часткою (41%) і «Спортивні товари» (28%). У Німеччині 54% інтернет-покупців купують через Мережу цифровий контент і медіаносії, 35% віддають перевагу категоріям «Іграшки», «Одяг» і «Взуття» – по 23%. У США аудиторія Інтернету воліє купувати цифровий контент і носії (36%), іграшки (20%), одяг (18%).

Хоча в переважній більшості розвинених країн Європи оплата онлайн-покупок проводиться за допомогою дебетових і кредитних пластикових карт, у Німеччині ситуація зі способами оплати покупок вельми нетипова: там домінує оплата з використанням банківського рахунку (60%) – або прямим переказом, або оплатою по інвойсу, або за допомогою безакцептного списання. Історично склалося, що в Німеччині банківські рахунки протягом довгого часу були найважливішим інструментом здійснення грошових переказів будь-яких видів, і хоча популярність пластикових карт зрос-

тає, їх частка не перевищує 25% від обсягу покупок, оплачених в Інтернеті.

У Великобританії сумарно 75% онлайн-покупок оплачуються банківським пластиком: 45% кредитними картами, 30% – дебетовими. Такі ж частки кредитних і дебетових карт в структурі платежів властиві і США. Близько 20% покупок британці оплачують за допомогою платіжної системи PayPal, решта – оплата подарунковими сертифікатами, банківськими переказами і т. д. У США крім банківських карт також вельми популярні платіжні системи PayPal і Google Checkout (сумарно – 17%), 8% покупок в Мережі американці оплачують за допомогою подарункових карт і сертифікатів. Росіяни все частіше використовують для оплати покупок в Інтернеті пластикові карти (22%), особливо велика частка пластику при оплаті послуг (більше 35%). Проте домінуюче положення займає оплата товару готівкою при отриманні (60%), хоча частка такого способу оплати неухильно знижується. Частки платіжних терміналів та електронних грошей останні кілька років практично не змінюються, а от цілком популярні колись SMS- платежі здали позиції [2].

Гравці українського ринку відзначають високу недовіру аудиторії до інтернет-магазинів, що відбивається як на низькій конверсії, так і на високій популярності найбільш надійного (з точки зору аудиторії) способу оплати товару – оплати готівкою (85%). Хоча використання пластикових карт для оплати покупок в Мережі і продемонструвало більш ніж двократне зростання в порівнянні з 2011 роком, їх частка не перевищує 4%, поступаючись терміналам, які особливо популярні при оплаті послуг.

Висновки і пропозиції. Інтернет-економіка нашої країни представлена галузями комп'ютерної техніки і комунікаціями, рекламою і медіа-індустрією, інтернет-послугами, електронною комерцією. За останні два роки зростання українського сегмента Інтернет (UANet) спостерігається у всіх напрямках.

Основним бар'єром, який заважає інтернет-аудиторії більш активно купувати товари та послуги онлайн, є недосвідченість у користуванні Мережею і, як наслідок, недовіра. Найбільш активними покупцями є люди, «стаж» спілкування з Мережею яких становить не менше 3-5 років. Щоб інтернет-шопінг став масовим явищем, необхідний час, протягом якого аудиторія звикне до можливостей Інтернету.

Список літератури:

1. Дианова Т. Некоторые особенности электронной торговли: от «мифов» к «эффекту скольжения» / Т. Дианова // Вопросы экономики. – 2012. – № 5. – С. 139-146.
2. «Состояние электронной коммерции в мире» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.e-pepper.ru.
3. «Электронная торговля отправится в регионы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.BFM.ru.
4. Юрасов А.В. Основы электронной коммерции. – М. : Горячая линия. – Телеком, 2008. – 480 с.

Васюк И. В.

Дубенская филия Университета «Украина»

ПОТЕНЦІАЛ РАЗВИТТЯ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ

Резюме

Исследованы основные тенденции развития электронной коммерции в Украине. Осуществлен анализ рынка электронной торговли. Проведено сравнение использования e-commerce в Украине с Россией и некоторыми развитыми странами.

Ключевые слова: электронная коммерция, Интернет, торговля, онлайн-покупки, платежи.

Vasyuk I.

Dubno's Branch of the University «Ukraine»

POTENTIAL OF ELECTRONIC COMMERCE'S DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary

Basic progress of electronic commerce trends in Ukraine is developed. The analysis of the market of electronic commerce is realized. Was made comparison of the use of e-commerce is conducted v Ukraini with Russia and some developed countries.

Key words: electronic commerce, Internet, trade, on-line purchases, payments.

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА ОНУ імені І. І. МЕЧНИКОВА

УДК 658.1:330.131.5

Вербівська Л. В.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

**НЕОБХІДНІСТЬ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Досліджено поняття ефективності як показника успішності функціонування системи для досягнення встановлених цілей. Виявлено перешкоди для підвищення ефективності функціонування вітчизняних підприємств відповідно до опитувань керівників підприємств. Запропоновано дієві напрямки підвищення ефективності діяльності підприємств в сучасних умовах на основі вирішення існуючих проблем функціонування підприємств в Україні.

Ключові слова: ефективність, результативність, ефективність функціонування підприємств, фактори, конкурентоспроможність, підходи управління, ефективний менеджмент.

Постановка проблеми. Для теорії і практики управління сьогодні залишається актуальним питання забезпечення ефективного функціонування вітчизняних підприємств. Вихід на світову арену можна здійснити тільки за рахунок виробництва конкурентоздатної продукції та послуг. Програми економічних реформ в Україні мають суттєвий дефект – в них управління не відображено на сучасних принципах. Багато проблем функціонування вітчизняних підприємств полягають у тому, що методи управління не відповідають вимогам зовнішнього середовища. Життєвий цикл товарів стає коротшим, асортимент – більш диференційованим, що зумовлює необхідність нових форм управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням визначення та оцінки ефективності діяльності підприємства присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, ці проблеми розглядали в різний час К. Макконелл, М.Х. Мескон, П. Друкер, Ю.П. Сурмін, Б. П. Будзан, А.С. Грачова, С. Ф. Покропивний та інші. Однак, незважаючи на існуючі дослідження, залишаються невизначеними питання щодо єдиного підходу до ефективної діяльності підприємства.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є знаходження нетрадиційних підходів до підвищення ефективності функціонування вітчизняних підприємств, які б акцентували увагу на вирішенні багатьох складних проблем на мікрорівні. Такий підхід спрямовує на пошуки механізму, здатного забезпечити ефективний розвиток підприємства.

Виклад основного матеріалу. Незаперечним фактом є те, що ефективність є однією з найскладніших категорій сучасної економічної науки. В своїй праці «Економікс» К. Макконелл і С. Брю відмічають, що проблема ефективності виробництва охоплює систему «витрати – випуск», що свідчить про розгляд «ефективність» в значенні результативності. З точки зору К. Макконелла і С. Брю ефективність характеризує зв'язок між кількістю одиниць обмежених ресурсів, які використовуються в процесі виробництва та отриманою в результаті кількістю певного потрібного продукту. Більша кількість продукту, що отримується від даного обсягу витрат, вказує на підвищення ефективності, менший обсяг продукту від даної кількості витрат вказує на зниження ефективності [5].

Розгляд «ефективності» в значенні результативності є характерним для більшості зарубіжних вчених, проте частина авторів розглядає ефективність як внутрішній параметр функціонуван-

ня підприємства, а частина як зовнішнє поняття, прив'язане до ринку ресурсів, товарів тощо. Так, колектив зарубіжних авторів М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі вважають, що ефективність характеризується співвідношенням між обсягом виробництва продукції і необхідними для її виготовлення ресурсами, тобто визначається як внутрішній параметр функціонування підприємства, віддзеркалюючи ефективність використання ресурсів [6].

А.Д. Виварец та Л.В. Дістергефт стверджують, що у найбільш загальному сенсі, ефективність будь-якого процесу, будь-якого виду діяльності характеризує ступінь досягнення поставленої мети [2].

Також з позиції досягнення мети «ефективність» розглядає Ю.П. Сурмін, який визначає ефективність як показник успішності функціонування системи для досягнення встановлених цілей [8]. Таким чином, підхід до розгляду «ефективності» з позиції досягнення мети не суперечить підходу до розгляду «ефективності» в значенні результативності.

З метою виявлення перешкод для підвищення ефективності функціонування вітчизняних підприємств звернемось до опитування керівників підприємств, проведеного НБУ з 14 до 30 серпня 2013 р., у якому взяли участь 1267 підприємств в усіх регіонах країни, які представляють економіку за основними видами діяльності, формами власності, розмірами за кількістю працівників [3] (рис.1).

Респонденти знизили оцінки впливу більшості факторів, які обмежують спроможність їх підприємств збільшувати виробництво. Найбільше стримують зростання виробництва:

- занадто високі ціни на енергоносії (зазначили 49,2% респондентів);
- висока конкуренція (зазначили 41,0% респондентів);
- занадто високі ціни на сировину та матеріали (зазначили 37,6% респондентів).

Ціни на енергоносії залишаються дуже важливими для підприємств сільського господарства (зазначили 70,4% респондентів), переробної (61,2%) і добувної промисловості (55,6%), де цей фактор за важливістю посідає перше місце. Найбільше скаржаться на високу конкуренцію підприємства торгівлі (54,6%), транспорту (47,8%) та «інших» видів діяльності (47,6%). Ціни на сировину та матеріали особливо є обтяжливими для підприємств сільського господарства (54,1% респондентів) та переробної промисловості (53,7%), у них цей фактор посідає друге місце в рейтингу.

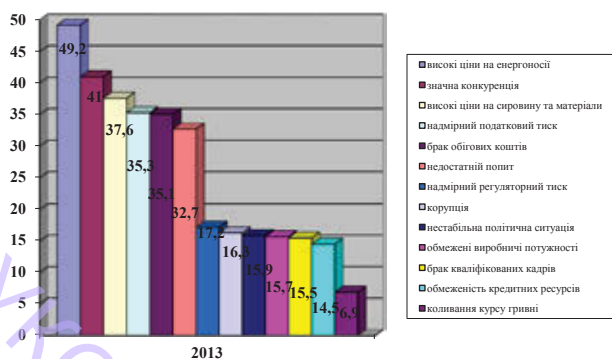


Рис. 1. Сприйняття факторів, які обмежують ефективність діяльності підприємств (згідно з опитуванням)

Джерело: [3].

Підвищилася оцінка впливу фактора надмірно-го податкового тиску (зазначили 35,3%), найбільше вказують на нього респонденти підприємств будівництва (47,9%). Вплив браку обігових коштів зменшився (зазначили 35,1% респондентів), однак він є досить важливим для респондентів підприємств будівництва (вказали 47,9%) та переробної промисловості (45,2%). На шостому місці рейтингу факторів, за оцінками респондентів, залишається вплив недостатнього попиту (відзначили 32,7%), найбільше скаржилися респонденти переробної промисловості (39,9%). Вплив факторів «надмірного регуляторного тиску» та «корупції» підвищили позицію в рейтингу оцінок, хоча частка респондентів, що їх зазначили, є меншою, ніж у попередньому кварталі (17,2% респондентів – сьоме місце рейтингу та 16,3% – восьме місце відповідно).

Децю підвищився вплив коливань курсу гривні та значних обсягів заборгованості перед банками, проте вони залишаються на останніх місцях у рейтингу.

Проблеми ефективного функціонування вітчизняних підприємств не обмежуються цим переліком. Тому особливо актуальним є те, що в останні десятиліття зазначені обставини викликали до життя на Заході нові підходи до управління. Вони дозволили успішно вирішувати, здавалося б, взаємовиключні завдання: підвищувати гнучкість виробництва, оперативно міняти асортимент продукції відповідно до попиту споживачів, швидко впроваджувати нову техніку і технологію, гнучкі виробничі системи і одночасно – мати мінімум запасів комплектуючих і готової продукції, підвищувати якість при постійному зниженні витрат виробництва.

Б.П. Будзан вважає, що концепція ефективної діяльності українського бізнесу повинна базуватися на таких чинниках [1, с. 97]:

- відмова від старих принципів ієрархічних відносин панування та підкорення й перехід до партнерства, до принципу «спортивної команди» та тіснішої взаємодії;
- самостійний та інноваційний характер діяльності, або, точніше, безперервний творчий підхід до всіх питань;

Список літератури:

1. Будзан Б.П. Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи / Б.П. Будзан. – К. : Основи, 2001. – 349 с.
2. Выварец А.Д. Эффективность производства: теория, методология и методика оценки / А.Д. Выварец, Л.В. Дистергрефт // Экономическая эффективность: теория, методология, практика : сб. научн. стат. – Екатеринбург : Изд-во «УГТУ», 2000. – С. 323.

- прагнення не до максимального, а до соціально-обґрунтованого прибутку;
- максимальна інформованість усіх співробітників, незалежно від їхніх статусу та ролі;
- гнучкий, швидкий та вільний перехід від однієї ролі до іншої відповідно до нових вимог насиченого ринку;
- синтез і запровадження на практиці свободи, рівності та справедливості;
- поєднання індивідуалізму та комунітаризму як нового колективізму;
- відповідність підприємницької діяльності етичним нормам й екологічним вимогам;
- експериментування – перевірка різних підходів для віднаходження здатності та розуміння, як трансформувати можливості в успішну реальність.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Вважаємо дієвими наступні напрямки підвищення ефективності діяльності підприємств, які можуть бути вирішені менеджерами.

1. Заміна власників-засновників новими ефективнішими власниками, що передбачає зміну керівників, які, не дуже переймаються креативним процесом, на професіональних менеджерів.
2. Забезпечення інтенсивного типу зростання, оскільки тільки воно приводить до підвищення стабільності компанії, збільшення її ринкової вартості.
3. Формування нової стратегії добору кадрів, яка забезпечить стабільність середньої ланки менеджерів і «відданість» персоналу.
4. Перехід українських підприємств на принцип маркетингу, що забезпечить орієнтацію на споживача і довгострокову стратегічну стабільність компанії на ринку, одержання стабільних прибутків, формалізує процес прийняття ринкових рішень.
5. Запровадження заходів щодо підвищення продуктивності всіх ресурсів, які використовуються у діяльності підприємства.
6. Орієнтація на побудову договірних відносин з постачальниками, посередниками, покупцями з метою переходу на концепцію взаємодії і стосунків.
7. Підвищення якості продукції, її конкурентоспроможності за рахунок зниження собівартості, покращення дизайну, зовнішнього вигляду продукції, вдосконалення сервісу.
8. Усунення каналів втрати прибутку (виплата різних штрафів, пені, неустойок), виконання договірних зобов'язань.

Вирішення існуючих проблем функціонування підприємств в Україні вимагає застосування системних механізмів. Крім того, потрібна певна зміна пріоритетів державної політики у галузі забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Виходячи з вищевказаного, можна зробити певні висновки щодо підвищення ефективності функціонування підприємств шляхом оптимізації прийняття управлінських рішень на вітчизняних підприємствах. Оскільки навіть тільки за допомогою ефективного менеджменту можна суттєво знизити витрати виробництва і підвищити ефективність функціонування підприємства.

3. Ділові очікування підприємств України: аналітичний звіт за результатами опитування підприємств, яке проводиться працівниками територіальних управлінь Національного банку України щокварталу з 2006 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
4. Кобрин Л.М. Теоретичне обґрунтування ефективності функціонування підприємств / Л.М. Кобрин // Вісник Хмельницького національного університету. Сер.: Економіка. – 2013. – Т. 2, № 2. – С. 89-92.
5. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы, политика. Пер. с 13-го англ. / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. – Изд. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 974 с.
6. Мескон М.Х. Основи менеджменту : пер. з англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Изд-во «Дело», 1998. – 704 с.
7. Пономаренко В.С. Проблема оцінки системної ефективності функціонування та розвитку підприємства / В.С. Пономаренко, І.В. Гонтарева // Економіка розвитку. – 2011. – № 1. – С. 5-8.
8. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ / Ю.П. Сурмин. – К. : МАУП, 2003. – 368 с.
9. Ткаченко С.А. Функціональне розвинення системи управління – найважливіший фактор підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності промислових підприємств та виробничих об'єднань країни / С.А. Ткаченко // Економіка. Фінанси. Право. – 2013.

Вербивская Л. В.

Буковинский государственный финансово-экономический университет

**НЕОБХОДИМОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Резюме

Исследовано понятие эффективности как показателя успешности функционирования системы для достижения установленных целей. Выявлены препятствия для повышения эффективности функционирования отечественных предприятий в соответствии с опросами руководителей предприятий. Предложены действенные направления повышения эффективности деятельности предприятий в современных условиях на основе решения существующих проблем функционирования предприятий в Украине.

Ключевые слова: эффективность, результативность, эффективность функционирования предприятий, факторы, конкурентоспособность, подходы управления, эффективный менеджмент.

Verbivska L. V.

Bucovina State University of Finance and Economics

**THE EFFICIENCY INCREASE NECESSITY FOR DOMESTIC ENTERPRISES FUNCTIONING
UNDER CURRENT CONDITIONS**

Summary

The concept of efficiency as an indicator of a successful operation system to achieve a set of definite goals is under research. The drawbacks on the way of improving the domestic enterprises efficiency are defined according to the Managers' survey. The ways of raising the enterprises efficiency under modern conditions are suggested on the basis of the current situation in the Ukrainian economy.

Key words: efficiency, effectiveness, efficiency of company operation, factors, competitiveness, governance models, effective management.

УДК 331:14

Вікарчук О. І.

Житомирський державний університет імені Івана Франка

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розглянуто сучасний рівень інноваційного розвитку корпоративної культури на підприємствах харчової промисловості. Визначені особливості інноваційної діяльності, а саме перехід від індивідуальних до колективних (групових) форм організації праці. Сформовані та проаналізовані основні методологічні підходи і пріоритетні напрями вдосконалення корпоративної культури. Запропоновано структуру формування корпоративної культури підприємств харчової промисловості.

Ключові слова: інноваційний розвиток, корпоративна культура, інноваційна культура, інноваційна діяльність, організаційна культура, корпоративне управління.

Постановка проблеми. Сучасний рівень підприємств харчової промисловості має базуватися на якісно нових принципах та методах формування корпоративної культури. За сучасних умов інтеграції та глобалізації комунікативних зв'язків важливого значення набуває категоріальний зміст поняття культури спілкування в оточуючому середовищі. Підвищення ефективності та продуктивності соціально-економічних перетворень має базуватися на фундаментальній основі взаємовідносин в середині трудового колективу.

Забезпечення достатнього рівня корпоративної культури є ознакою цивілізованості та здатності вирішувати тактичні і стратегічні завдання, що стоять перед підприємствами. Застосування інноваційних підходів у формуванні культурного консенсусу створює необхідні засади для подальшого поступу національної економіки, в тому числі і підприємств харчової промисловості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Цінний внесок у дослідження інноваційного розвитку корпоративної культури зробили сучасні науковці, зокрема В. Балабанов, О. Виханський, Н. Гавкалова, В. Данюк, С. Ілляшенко, Г. Кіндрацька та інші. В науковій літературі у поняття корпоративної культури вкладається різний зміст, а тому досить по-різному визначають її сутність.

Виділення не вирішених раніше частини загальної проблеми. Проблеми корпоративної культури набувають все більшої уваги у зв'язку з переходом України на інноваційну модель розвитку, активним залученням до процесів глобалізації та інтеграції, виходом на конкурентні ринки, прискоренням інформаційних процесів. В умовах відновлення та виходу з кризи вітчизняним підприємствам необхідно швидко й інноваційно змінюватися. Інноваційні ж зміни будуть результативними тільки тоді, коли, ставлячи перед собою перспективні цілі на їх проведення, менеджери-інноватори будуть тісно взаємодіяти з працівниками підприємства і будуть створювати необхідні умови для оволодіння відповідними знаннями та формувати корпоративну культуру майбутнього розвитку підприємства [9, с. 134].

Мета статті. Головною метою статті є формування інноваційного розвитку корпоративної культури на підприємствах харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу. Саме поява у теорії і практиці феномена корпоративної культури як системи цінностей, переконань, вірувань, уявлень, очікувань, символів, а також ділових принципів, норм поведінки, традицій, ритуалів, які склалися на підприємствах або його підрозділах за час діяльності, та які приймаються більшістю співробітників, пов'язана з необхідністю подаль-

шої її розробки та створення інноваційної культури підприємства [1, с. 51]. Роль корпоративної культури підприємства при здійсненні інноваційної діяльності полягає у збалансуванні інтересів і цілей підприємства, а інноваційна культура вже є результатом соціально-економічної взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності і охоплює відносини, які складаються на всьому життєвому циклу зародження, формування і комерціалізації інновацій [2, с. 28]. На наш погляд, підприємства повинні бути гнучкими, швидко реагували на потреби ринку та дії конкурентів і постійно розвивалися для досягнення мети.

З нашої точки зору, при здійсненні інноваційної діяльності є перехід від індивідуальних до колективних (групових) форм організації праці, які на практиці можуть бути досить різноманітними: спільне вирішення окремих завдань, здійснення виробничого процесу в комплексі (автономні та напівавтономні бригади), виконання «наскрізних» робіт в інноваційній діяльності. Цільові організовані робочі групи, що здійснюють інноваційну діяльність, дозволяють акумулювати великий обсяг знань, забезпечують краще сприймання й розуміння інноваційних проблем, дозволяють виявити альтернативні підходи у процесі підготовки і прийнятті рішень, а також досягти необхідну узгодженість трудових функцій, ефективну взаємодію та колективну відповідальність всіх працівників [4, с. 101]. Саме в робочих бригадах, автономні та напівавтономних робочих групах досягається необхідна узгодженість трудових функцій, ефективна взаємодія та колективна відповідальність учасників інноваційної діяльності. Тому інноваційну політику підприємства у відносинах із працівниками слід здійснювати на таких принципах: єдина система мотивації праці для усіх співробітників; створення атмосфери, яка заснована на відкритості, взаємоповазі та сприяттві розкриттю здібностей кожного працівника зокрема, і колективу в цілому; прозорість та об'єктивність системи оплати та мотивації праці; періодичне підвищення заробітної плати у зв'язку із підвищенням продуктивності праці; використання гнучких систем преміювання з метою врахування індивідуального інноваційного вкладу працівника; створення безпеки і комфорту на робочому місці [3, с. 117]. Підприємству необхідно орієнтуватися на молодих фахівців, їхній кар'єрний ріст і самореалізацію, а працевлаштування здійснювати за такими початковими даними, як: комунікабельність, ініціативність, вміння працювати та досвід роботи у даній сфері.

Сьогодні в діяльності взаємодіючих організацій повинні поєднуватися організаційно-економічні,

виробничо-технічні та соціально-психологічні аспекти корпоративної культури. Для того щоб менеджер міг здійснювати процес управління людьми, необхідно вміти знайти підхід як до колективу в цілому, так і до окремої людини в цьому колективі. Індивідуальний підхід буде ефективним тоді, коли керівник буде знати основи психології людини і управління, коли зможе дати характеристику власним психологічним особливостям. Правильна самооцінка передбачає знання себе, своєї сили, слабких сторін та недоліків [7, с. 130].

Розробка та впровадження управлінських інновацій на основі складових корпоративної культури дозволить швидко і точно ідентифікувати потенційні можливості підприємства щодо покращання якості його управлінських рішень, економити та зосереджувати зусилля для подальшої ефективної інноваційної діяльності [6, с. 37].

Корпоративна культура є однією з найважливіших складових роботи будь-якого підприємства. Особливо це стосується підприємств харчової промисловості, серед них переважають малі та середні підприємства, на яких питаннями формування і управління корпоративною культурою практично ніхто не займається.

Виділяють такі основні цілі досягненню яких сприяє корпоративна культура на підприємствах харчової промисловості: досягнення максимально можливих фінансових результатів; поліпшення якості продукції; технічний та технологічний розвиток підприємств харчової промисловості; підвищення ефективності виробництва; підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості [5, с. 149].

Корпоративна культура підприємств харчової промисловості повинна забезпечувати: контроль і управління психологічним кліматом на підприємстві; посилення мотивації праці співробітників підприємства; орієнтація співробітників на досягнення цілей підприємства; згуртованість людей і підвищення ефективності роботи та взаємодії кожного співробітника; передача набутого досвіду молодим або щойно прийнятим працівникам і збереження найбільш цінних напрацювань на підприємствах; почуття відповідальності у співробітників підприємств як за отримані результати роботи, так і за перспективні проекти; почуття приналежності і значущості особистого вкладу в отримані результати; почуття безпеки і комфорту у колективі; прогнозованість поведінки співробітника в різних ситуаціях; формування привабливого іміджу підприємства харчової промисловості; позитивну оцінку іміджу підприємства з боку учасників ринку та сторонніх організацій.

Ядром корпоративної культури підприємств харчової промисловості є цінності, які поділяють усі члени організації. До головних цінностей підприємств належать: взаємоповага; командна робота; ініціативність; професіоналізм; відповідальність перед споживачами; інноваційність; соціальний захист працівників [7, с. 123].

Корпоративна культура формується як реакція на дві гру-

пи завдань, які доводиться вирішувати підприємствам харчової промисловості. Перше – зовнішня адаптація: що повинно бути зроблено підприємством і як це повинно бути зроблено. Друге – це внутрішня інтеграція: як працівники підприємства вирішують свої щоденні, пов'язані з їхньою роботою і життям в організації, проблеми.

Водночас з вказаними принципами концептуальні засади формування і розвитку корпоративної культури передбачають використання форм та методів корпоративного управління з дотриманням диференційованого підходу до кожної людини та мікроколективу корпорації.

Виходячи із змісту системності концептуальних засад формування і розвитку корпоративної культури, можна виокремити чотири пріоритетних напрями їх вдосконалення (рис. 1).

Другим важливим напрямом державного корпоративного управління є підвищення загальної соціальної культури громадян, яка може розглядатися як підґрунтя для нарощування корпоративної культури персоналу. Два інших напрямки вдосконалення корпоративної культури мають більш чітку соціальну спрямованість, що відображає перехід від командно-адміністративних економічних методів управління до соціального менеджменту. У зв'язку з цим важливим є формування нової за своїм змістом системи соціального контролю корпоративної культури з наданням підприємству додаткових управлінських функцій і створення в корпорації дієвої системи оцінок (моніторингу) та управління її розвитком [10].

Розглядаючи персонал сучасної організації як складну ієрархічну біопсихосоціосистему, для зростання рівня корпоративної культури вагоме значення мають тренінгові технології (проведення тренінгів розвитку корпоративної культури) та посттренінгове навчання з закріпленням відповідних навичок і знань шляхом проведення круглого столу та відповідних за своїм змістом майстерен. Вони мають спрямованість на особисті знання, вміння і навички стосовно конкретних корпоративних (організаційних) вимог до процесу формування і розвитку корпоративної культури.

Розвиток більш широкого погляду на можливості моделі формування і розвитку корпоративної

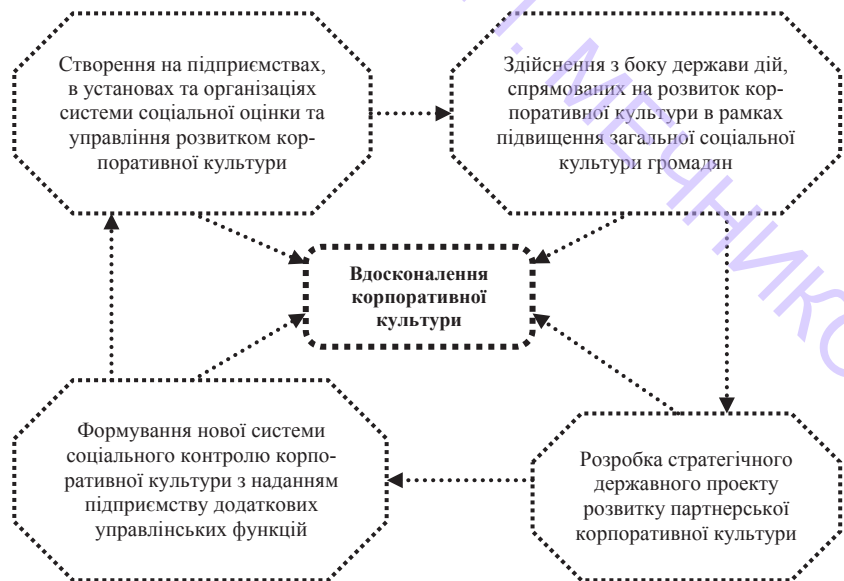


Рис. 1. Пріоритетні напрямки вдосконалення корпоративної культури

Джерело: власна розробка автора

культури людського потенціалу полягає в концептуально-поєднаних між собою і цілеспрямованих методологічних підходах, спроможних забезпечити адекватність моделі об'єктивним вимогам корпоративного управління.

При цьому можна виділити два основних методичних підходи: внутрішньосистемний та міжсистемний. У залежності від завдань перший дозволяє удосконалити складові системної концептуальної моделі по окремим елементам підсистем (приватно-системний), досягти гармонізації елементів системи (збалансовано системний), здійснити виведення і заміщення окремих елементів системи (системна перестановка), поліпшити адаптаційні можливості системи до чинників зовнішнього середовища (саморегулювання системи) [11, с. 235].

Основними напрямками міжсистемного підходу вважаються: міжсистемне комбінування – використання різних підходів формування корпоративної культури на основі адаптації; міжсистемний перерозподіл – заміщення окремих елементів системи на більш ефективні, які запозичені з інших систем, і міжсистемне самоперевороння – можливості взаємодії систем на основі саморегулювання.

Формування і зміна корпоративної культури відбувається під впливом багатьох чинників. Один з визнаних фахівців у галузі корпоративної культури, Едгар Шейн, вважає, що існує п'ять первинних і п'ять вторинних факторів, які визначають формування корпоративної культури [12, с. 124-125].

Розглянемо чинники, які є вирішальними у побудові корпоративної культури підприємств харчової промисловості, згідно з концепцією Едгара Шейна.

1. Насамперед об'єкти, на яких концентрує увагу вище керівництво. Стабільність положення підприємств харчової промисловості на ринку визначається спрямованістю політики керівництва на виробництво якісної продукції, що відповідає високим стандартам і індивідуальним вимогам конкретного споживача. Орієнтація на споживачів є основною і невід'ємною частиною системи менеджменту підприємств харчової промисловості.

2. Реакція керівництва на критичні ситуації, що виникають на підприємствах харчової промисловості. У разі виникнення критичних ситуацій на підприємстві керівництво повинно максимально докладати зусиль для вирішення даної ситуації згідно зі стратегією розвитку.

3. Ставлення до роботи і стиль поведінки керівників. На більшості підприємств харчової промисловості сформовано доброзичливий авторитарний стиль управління. Працівники підприємства свідомо чи несвідомо підлаштовують свої дії під ритм роботи керівників, дублюють його підхід до виконання своїх обов'язків і цим самим як би формують стійкі норми поведінки в організації.

4. На формування корпоративної культури підприємств харчової промисловості велике значення має те, за якими критеріями відбувається заохочення співробітників. Члени організації, усвідомивши те, за що вони отримують винагороду або ж які вчинки керівництво не схвалює, досить швидко формують для себе уявлення про те, що добре, а що погано в цій організації. Засвоївши це, вони стають носіями певних цінностей, закріплюючи цим самим і визначену корпоративну культуру.

5. Так само, як і у випадку з заохоченням, критерії, які керівництво використовує під час від-

бору на роботу на підприємство, під час просування співробітників та їх звільнення, мають дуже сильний вплив на те, які цінності будуть розділяти співробітники підприємства, і отже, відіграють істотну роль для формування корпоративної культури [23, с. 141].

На формування корпоративної культури також впливають такі вторинні фактори, як: організаційна структура управління підприємством, система передачі інформації та організаційні процедури, зовнішній та внутрішній дизайн та оформлення будівель підприємств, міфи й історії про важливі події та осіб, які відігравали і відіграють ключову роль в створенні та розвитку підприємства. Формалізовані положення про філософію і сенс існування підприємства [12, с. 126].

Ми вважаємо, що під час проектування діяльності підприємств харчової промисловості особливу увагу необхідно приділяти створенню корпоративної культури, орієнтованої на людину. Формування та розвиток корпоративної культури, орієнтованої на людину, спрямовано на вдосконалення індивідуальної та унікальної системи характеристик та особливостей підприємств, які дають змогу оптимізувати систему стратегічного управління, визначити поведінку та взаємодію співробітників в межах досягнення цілей, підвищити ефективність роботи як кожного співробітника підприємства, так і підприємства загалом. Саме така корпоративна культура, сформована з урахуванням структури, особливостей та унікальності підприємств харчової промисловості, позитивно впливає не тільки на соціально-психологічний клімат, але й на виробничі та фінансові показники, такі як зростання прибутків та продуктивності, залучення потенційних клієнтів, залучення інвестицій, адаптивність до мінливого ринкового середовища. Структура формування корпоративної культури підприємств харчової промисловості наведено на рис. 2.

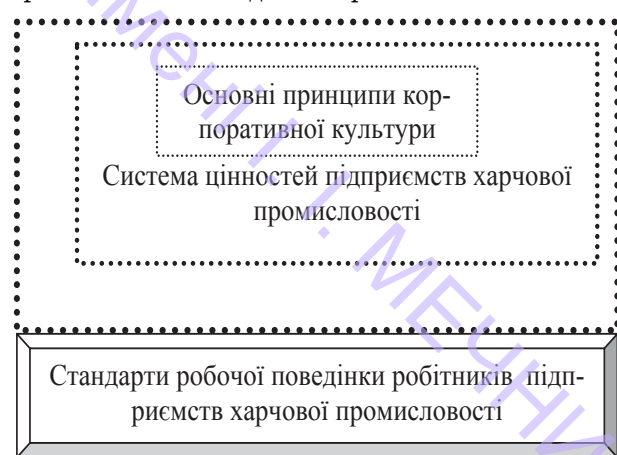


Рис. 2. Структура формування корпоративної культури підприємств харчової промисловості

Джерело: розроблено автором на основі опрацювання [9; 11]

Корпоративна культура підприємств харчової промисловості – це система цінностей, принципів, норм і поглядів, притаманних підприємству, що відображають його індивідуальність. Дана культура висловлює колективне ставлення до цілей підприємства і методів їх досягнення. Головні принципи та система цінностей відображено у кодексі корпоративної поведінки та стандартах робочої поведінки робітника підприємства харчової промисловості.

Висновки і пропозиції. Отже, на нашу думку, корпоративна культура представляє набір найбільш важливих припущень, цінностей і символів, що поділяються членами організації. Вона є необхідним і унікальним елементом життєдіяльності підприємств харчової промисловості. Для даних підприємств оптимальною є культура, орієнтована на людину, складовими частинами якої є соціальна і культурна творчість працівників, їхня особиста участь у самоорганізації і розвитку об'єднання підприємств, взаємний контроль, взаємодопомога і взаємозамінність, прояснення загальних цінностей і цілей, що визначають поведінку кожного члена команди, колективна відповідальність за результати і високу ефективність роботи, усілякий розвиток

і використання індивідуального і групового потенціалів. Це зумовлює готовність підприємств харчової промисловості до змін і відкритість організації, відповідний рівень ризику в управлінських рішеннях, швидкість зворотного зв'язку, взаємовигідні відносини з конкурентами-партнерами і головне – цінності організації. Цей тип корпоративної культури потребує відповідної корпоративної структури управління, зокрема перехід на органічний підхід у проектуванні оргструктури управління і у зміні на демократичний стиль керівництва. Розвиток корпоративної культури пов'язаний з управлінською діяльністю в підприємницькому середовищі і спрямований на досягнення цілей підприємств харчової промисловості.

Список літератури:

1. Балабанов В. Людський капітал як основне джерело економічного зростання / В. Балабанов // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 48-53.
2. Виханский О.С. Менеджмент : учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – Изд. 3-е, [перераб. и доп.]. – М. : Изд-во «Гардарика», 2000. – 528 с.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление : учебник / О.С. Виханский. – Изд. 2-е [перераб. и доп.]. – М. : Изд-во «Гардарика», 2002. – 296 с.
4. Гавкалова Н.Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування [Текст] : монографія / Н.Л. Гавкалова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 400 с.
5. Данюк В.М. Організація праці менеджера [текст] : навчальний посібник / В.М. Данюк. – К. : КНЕУ, 2006. – 276 с.
6. Ілляшенко С.М. Застосування маркетингових методів оцінки інноваційної продукції [Текст] / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська // Проблеми науки : міжгалузевий науково-технічний журнал. – 2007. – № 5. – С. 33-38.
7. Кириченко В. Прогнозування поведінки персоналу в період змін на підприємстві / В. Кириченко // Соціальна психологія. – 2004. – № 2(4). – С. 122-133.
8. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент : навч. посібн. / Г.І. Кіндрацька. – Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2010. – 406 с.
9. Корпоративна культура : навчальний посібник / Під заг. ред. Г.Л. Хаста. – Київ : Центр навчальної літератури, 2003. – 403 с.
10. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні [Текст] : Закон України від 8.09.2011 р. № 3715 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua.
11. Управління людськими ресурсами: філософські засади / [Воронкова В.Г., Беліченко А.Г., Попов О.М. та ін.]; під. ред. проф. В.Г. Воронкової. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.
12. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн. – СПб. : Изд-во «Питер», 2002. – 336 с.

Викарчук О. И.

Житомирский государственный университет имени Ивана Франко

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Резюме

Рассмотрен современный уровень инновационного развития корпоративной культуры на предприятиях пищевой промышленности. Определены особенности инновационной деятельности, а именно переход от индивидуальных к коллективным (групповым) формам организации труда. Сформированы и проанализированы основные методологические подходы и приоритетные направления совершенствования корпоративной культуры. Предложена структура формирования корпоративной культуры предприятий пищевой промышленности.

Ключевые слова: инновационное развитие, корпоративная культура, инновационная культура, инновационная деятельность, организационная культура, корпоративное управление.

Vikarchuk O. I.

Zhytomyr State University named after Ivan Franko

THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF CORPORATE CULTURE ON THE ENTERPRISES OF FOOD INDUSTRY

Summary

The modern level of innovative development of corporate culture in the food industry is considered. The features of innovation activities, such as the transition from individual to collective (group) forms of work organization are defined. The main methodological approaches and priority directions of improving corporate culture are formed and analyzed. The structure of forming corporate culture of enterprises of food industry is suggested.

Key words: the innovation development, the corporate culture, innovation culture, innovation activities, the organizational culture, the corporate management.

УДК 368:63(477.42)

Віленчук О. М.

Житомирський національний агроекологічний університет

КАТЕГОРІАЛЬНИЙ ЗМІСТ ТА РОЛЬ СТРАХУВАННЯ У СИСТЕМІ ТРАНСФОРМАЦІЇ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

У статті досліджені теоретичні та етимологічні засади розвитку страхування. Відображено еволюцію наукових поглядів на категоріальний зміст даного поняття. Висвітлено роль та значення страхування в системі трансформації аграрного сектора економіки. Проаналізовано сучасні тенденції та виявлено перспективи подальшого розвитку ринку аграрного страхування в Україні. Сформульовано пропозиції щодо удосконалення системи страхового захисту аграріїв виходячи з досвіду провідних країн світу.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, страховий захист, аграрне страхування, сільськогосподарські ризики.

Постановка проблеми. Успішна реалізація стратегічних завдань розвитку аграрного сектора економіки багато в чому буде залежати від формування ефективної системи протидії існуючим ризикам (природно-кліматичним, технологічним, соціально-економічним, екологічним тощо) та створення сприятливих умов для безпечного розвитку бізнесу в сільському господарстві. Організація виробничо-господарської діяльності під час невизначеності та ризикованості вимагає від аграріїв використання відповідного економічного інструментарію, здатного захистити їх майнові інтереси, а також вжиття необхідних заходів щодо максимального збереження ресурсного потенціалу на майбутнє на випадок настання непередбачених подій. Сучасна світова теорія та практика аграрних перетворень свідчить, що необхідним інфраструктурним елементом розвитку ринкових відносин у сільському господарстві виступає страхування. Завдяки ризиковій, розподільчій, захисній та стабілізуючій функціям страхування створюється соціально-економічне середовище, в якому аграрії за відповідну плату отримують певний обсяг страхових послуг, який має сприяти стабілізації доходів виробників сільськогосподарської продукції, особливо за умов швидкої плінності об'єктивних та суб'єктивних чинників розвитку національного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток страхової науки в цілому та аграрного страхування, зокрема, внесли такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: В. Базилевич, Р. Бокушева, Н. Внукова, О. Вовчак, М. Дем'яненко, О. Залетов, Ю. Лузана, А. Монті, Г. Мюллер, С. Навроцький, С. Осадець, О. Філонюк, Ф. Хекне. Проте, незважаючи на досить широке висвітлення в науковій літературі даного питання, постає необхідність у продовженні подальшого дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Постає необхідність в обґрунтуванні етимологічних засад розвитку страхування, відображенні його ролі та значення за сучасних умов господарювання. Особливої уваги потребує визначення концептуальних підходів до функціонування вітчизняного ринку аграрного страхування, зважаючи на стратегічне значення сільського господарства для національної економіки. Таке розуміння вищезазначених проблем зумовило вибір теми наукового дослідження.

Мета статті. Головною метою статті є висвітлення категоріального змісту страхування та відображення його ролі у процесі трансформації аграрного сектора економіки.

Виклад основного матеріалу. Страхування як історична категорія виникло в період феодально-

рабовласницького суспільства, проте перші згадки про нього були ще відображені в епоху Античності у текстах Светонія, Цицерона, Тіта Лівія. Епоха вавилонського царя Хаммурапі пов'язана з укладенням перших угод страхування, що передбачали компенсацію збитків у разі ушкодження чи загибелі судна [4, с. 410]. Під впливом зміни товарно-грошових, соціально-економічних, науково-технічних відносин у суспільстві еволюціонують також і форми та види страхування. За змістовною характеристикою дана категорія розглядається як рух грошових коштів, який здійснюється під впливом цивільно-правових договірних відносин або обов'язкових відносин під впливом законів, встановлених державою. Різноманітність прояву зовнішності (форми) і внутрішності (суті) страхування приводить до його різних трактувань.

Етимологічне походження терміну страхування пов'язується зі словом «страх». Протягом тривалого історичного періоду вираз «страхування» вживається у значенні «підтримка», «гарантія успіху» тощо. За сучасних умов цей термін найчастіше використовується в якості інструмента захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб як елемент відшкодування матеріальних втрат при настанні страхового випадку.

В українській мові термін «страхування» має відповідники в інших мовах: «insurance» – в англійській, «versicherung» – у німецькій, «ubezpieczenie» – у польській. Західні філологи вважають, що термін «страхування» походить від латинських слів «securus» і «sinecura», що означають «безтурботний». Звідси можна констатувати про те, що термін «страхування» необхідно ототожнювати з такими загальноприйнятими поняттями, як: застереження, захист та безпека.

Розвиток страхових відносин у суспільстві нерозривно пов'язаний із усвідомленням потреби людини щодо необхідності забезпечення стабільності в житті, зниження ризиків та схильності до максимального добробуту. Досягнення бажаного рівня соціально-економічної захищеності потребує відповідного солідарного розподілу матеріальної шкоди між зацікавленими особами, використовуючи при цьому механізм страхування як дієвий інструмент економічних відносин у суспільстві. Видатний шотландський економіст-публіцист А. Сміт відзначив, що страхові підприємства забезпечують значну стійкість стану окремих осіб, розподіляючи між багатьма людьми ті збитки, які б зруйнували окрему особу, вини полегшують їх для всього суспільства [11, с. 428].

Один з фундаторів страхової науки в Україні професор Воблий К. Г. в авторській книзі «Основи економіки страхування», вперше виданій у Києві

у 1915 році, страхування розглядає як вид господарської діяльності на базі солідарності і відплатності, метою якого є покриття майбутнього збитку або потреби, зумовленої настанням випадкової і одночасно статистично вловимої події [3, с. 30].

Сучасне трактування сутності страхування розглядається як система заходів по створенню грошового (страхового) фонду за рахунок внесків його учасників, із коштів якого відшкодовуються збитки, що були спричинені стихійними лихами, нещасними випадками, а також сплачуються інші суми у зв'язку з настанням певних подій. Економічна природа страхування виявляється у грошовому відшкодуванні потерпілим збитків, що виникли внаслідок непередбачувальних або передбачувальних, але невідворотних згубних подій за рахунок внесків тих, хто потенційно може зазнати шкоди від цих подій і погоджується або зобов'язується законом чи договором сплачувати їх (внески) завчасно, тобто до настання самих подій [10, с. 29]. Таким чином, страхування розглядається як певний економічний інструмент розподілу ризиків між страховиком та страхувальником з приводу захисту економічних інтересів останніх та надання їм необхідних гарантій добробуту на майбутнє.

Багатогранність категоріального змісту страхування дає можливість досліджувати дане поняття з різних точок зору. Так, сутність поняття страхування можна розглядати у психологічному, філософському, соціальному, економічному та правовому аспектах (рис. 1). Розкриття понятійного апарату щодо страхування за допомогою міждисциплінарних наукових напрямків дає змогу більш глибоко та предметно досліджувати його роль у системі суспільного відтворення.

Розвиток науки та практики страхування має бути спрямований на задоволення попиту в страховому захисті потенційних страхувальників. Потреба у страхових послугах має визначатися виходячи з об'єктивних (тих, що не залежать від волевиявлення людини), та суб'єктивних (тих, що залежать від діяльності (бездіяльності) людини) факторів, які мають прямий або опосередкований вплив на кінцеві результати виробничо-господарської діяльності суб'єктів господарювання [2, с.

210]. Найявність реальних та потенційних ризиків у процесі суспільного виробництва формує додаткові аргументи щодо використання механізму страхування для нейтралізації або пом'якшення наслідків дії небажаних подій.

Сільське господарство є однією з пріоритетних галузей матеріального виробництва, в якій у 2012 р. було створено 7,9% валової доданої вартості усіх галузей економіки (за 2011 р. – 8,5%), а обсяг сільськогосподарського виробництва становив 258,3 млрд. грн. (у фактичних цінах) [9, с. 89]. За оцінками експертів експортний потенціал зернових культур у 2013-2014 маркетингових роках може перевищити 30 млн. т. Разом з цим необхідно відзначити, що дана галузь національної економіки надто вразлива до різноманітних ризиків, що потребує використання дієвих інструментів, у тому числі і страхування для забезпечення безперервного процесу виробництва та переробки аграрної продукції.

Відомий американський економіст П. Самуельсон зазначив, що сільське господарство – це пасинок природи, але – улюблений син уряду [8]. У багатьох країнах світу страхування розглядається як один з головних напрямів державної політики в аграрному секторі. У цьому аспекті досягнуто досить високого рівня як у методологічному, так і нормативному відношенні. Діяльність страхових компаній, які надають відповідні послуги на страховому ринку координується спеціальними установами (Risk Management Agency – наприклад, у США при USDA), які забезпечують прозорий процес страхування врожайів, без якого існування сільськогосподарських підприємств (фермерських, державних та інших форм власності) практично неможливе.

У фермерських господарствах США, Канади, Австралії, Великої Британії, Іспанії страхується від 55% до 90% урожаю (в Україні даний показник не перевищує 5%) [6]. При цьому страхують майбутні врожаї у дуже широкому діапазоні сільськогосподарських культур, на що витрачають значні кошти, але, натомість, аграрії отримують впевненість у безпечності коштів, інвестованих у сільськогосподарське виробництво. Варто зазначити, що страховики пропонують аграріям широкий спектр можливих підходів до страхування (наприклад, страхування безпосередньо майбутнього урожаю від багаточисельних ризиків, страхування очікуваного прибутку, страхування від катастрофічних явищ, страхування якості продукції – цукристість чи вихід цукру після переробки тощо).

Дослідження ринку страхових продуктів показує, що вітчизняні страховики володіють достатньо різноманітним інструментарієм страхових послуг для аграріїв. Класифікація страхових продуктів здійснюється: за об'єктами страхування (страхування сільськогосподарських культур та тварин); за предметом страхування (витрати на виробництво або майбутній врожай); за періодом страхування (на весь цикл виробництва, на період перезимівлі або весняно-літній період), а також за наявністю державної підтримки (субсидовані або не субсидовані). У свою чергу, тради-

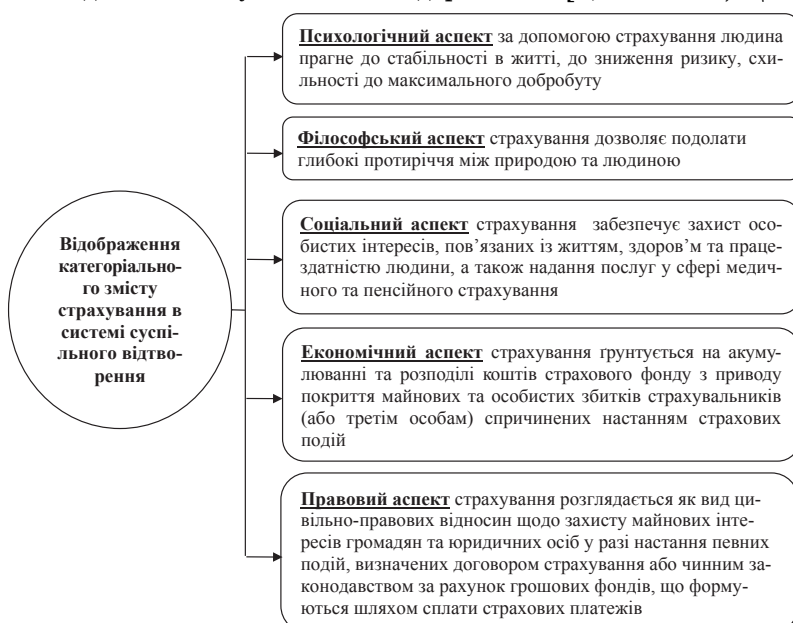


Рис. 1. Багатоаспектність категорії страхування у світлі міждисциплінарних наукових напрямків

ційне страхування зернових та технічних культур поділяється на: страхування від комплексу ризиків; страхування на період перезимівлі; страхування від окремих (пойменованих) ризиків та страхування винограду, фруктових насаджень й овочів. Переваги та особливості використання традиційних страхових продуктів для аграріїв відображено у таблиці 1.

Вибір аграріями тих чи інших страхових продуктів залежить, у першу чергу, від потреби у страховому захисті, ймовірності виникнення реальних або потенційних страхових ризиків, фінансових можливостей страховальника та наявності державної підтримки.

Аналіз основних показників розвитку аграрного страхування в Україні за 2005-2012 рр. показує циклічний характер свого розвитку (табл. 2). Так, за період 2005-2008 рр. відбувалося стабільне зростання: кількості укладених договорів страхування на 727 одиниць; загальної площі, на якій здійснювалося страхування сільськогосподарських культур зросла на 781 га; суми премії за надані страхові послуги на – 142,6 млн. грн. або більше, ніж у 12 разів [1]. Активізації ринку

аграрного страхування у досліджуваному періоді сприяло державне субсидування страхових премій при страхуванні сільськогосподарських ризиків.

За період фінансової кризи (2009-2010 рр.) вітчизняний ринок аграрного страхування також зазнав негативних змін. Незначні об'єми страхування сільськогосподарських культур у 2009-2010 рр., в основному, пояснюються недостатністю фінансових ресурсів у виробників сільськогосподарської продукції. За умов припинення державної фінансової підтримки сільськогосподарського страхування, страховики так і не отримали страхові платежі за укладеними договорами страхування урожаю сільськогосподарських культур, що призвело до зменшення страхового забезпечення на 20-30% [6].

Починаючи з 2011 р. відбулося значне поживлення ринку агрострахування. Страхові компанії, які працюють на ринку страхування сільськогосподарської продукції, зібрали 136,3 млн. грн., що майже вдвічі більше, ніж у 2010 р. На результати діяльності страхових компаній вплинуло зростання загальної кількості укладених договорів та розмір застрахованих площ. Однак основною причи-

Таблиця 1

Переваги та особливості традиційних страхових продуктів, які пропонуються аграріям на страховому ринку України

Традиційне страхування зернових, технічних, фруктових й овочевих культур	
Переваги	Особливості
<i>Страхування від комплексу ризиків</i>	
<ul style="list-style-type: none"> захист від усіх ризиків; захист на весь цикл виробництва; можливість застрахувати витрати на виробництво або вартість майбутнього врожаю 	<ul style="list-style-type: none"> найчастіше на страхування; приймається весь масив культури, а не окремі поля; є одним з найдорожчих страхових продуктів; використовується франшиза
<i>Страхування на період перезимівлі</i>	
2 види продуктів: 1) страхування від повної загибелі (більше 50%) сільськогосподарських культур; 2) страхування від повної (більше 70%) або часткової (від 50% до 70%) загибелі сільськогосподарських культур	
<ul style="list-style-type: none"> захист від усіх страхових ризиків періоду перезимівлі; на страхування приймаються окремі поля; відносно недорогий та якісний продукт; нескладна процедура визначення збитків 	<ul style="list-style-type: none"> страхуються тільки витрати на виробництво сільськогосподарських культур на період перезимівлі
<i>Страхування від окремих (пойменованих) ризиків</i>	
страхується від окремих ризиків, зокрема таких, як град, вогонь, сильний вітер (бура) злива або декількох відразу. Дана страхова послуга надається при страхуванні стратегічних культур на весняно-літній період до збирання врожаю	
<ul style="list-style-type: none"> відносно недорогий страховий продукт; нескладна процедура оцінки збитків; виплата, зазвичай, здійснюється у стислий термін; збитки визначаються по кожному окремому полю 	<ul style="list-style-type: none"> захист надається лише від вибраних ризиків, а культури можуть загинути від інших ризиків; при заставі застрахованих культур банк може вимагати страхування від додаткових ризиків
<i>Страхування винограду, фруктових насаджень й овочів</i>	
<ul style="list-style-type: none"> є особливо актуальними для молодих насаджень та інтенсивних садів; страхова вартість може визначитися на рівні вартості врожаю, вартості насаджень або за вартістю відновлення насаджень; виноградники та фруктові насадження страхуються по кварталах 	<ul style="list-style-type: none"> є одним з найдорожчих страхових продуктів; складні процедури прийняття на страхування

Джерело: складено за матеріалами проекту «Розвиток агрострахування в Україні», IFC, 2013.

Таблиця 2

Тенденції розвитку аграрного страхування в Україні за 2005-2012 рр.

Показники	Роки							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість договорів	910	1330	4397	1980	1980	1217	2710	5000
Застрахована площа, тис. га	390	670	2360	1171	510	553	786	2900
Страхові платежі, млн. грн.	12,8	28,5	116,7	155,4	42,0	72,1	136,3	270
Розмір державних субсидій, млн. грн.	5,8	12,5	47,8	72,8	0	0	0	60
Середній страховий платіж за 1-м договором, тис. грн.	14,1	21,4	26,6	94,9	21,2	59,2	50,3	54
Рівень виплат, %	–	–	–	–	36,5	50,9	67,3	62

Джерело: розраховано за даними національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.

ною зростання розміру страхових платежів було функціонування програми форвардної закупівлі зерна, яку проводила компанія «Хліб Інвестбуд». Всі агропідприємства повинні були застрахувати майбутній врожай в одній з трьох акредитованих страхових компаніях, а саме: «АСКА», «Брокбізнес» та «Провідна», частка яких на ринку агрострахування досягла 47%. Необхідно зазначити, що за 2009-2012 рр. спостерігається тенденція до зростання рівня виплат (співвідношення між сумою страхових платежів та сумою страхових відшкодувань) страховиків, так якщо у 2009 р. цей показник становив 36% то у 2011-2012 рр. він зріс до 67%, і 62% відповідно (це при тому, що даний показник в цілому по страховому ринку становить лише 21,4%) [5].

У 2012 р. також спостерігалася позитивна динаміка розвитку агрострахування в Україні. Важливим імпульсом такого розвитку стало відновлення державного субсидування витрат аграріїв, пов'язаних зі страхуванням сільськогосподарських культур відповідно до Закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» № 4391-VI від 9 лютого 2012 р. [7]. Розмір державних субсидій у 2012 р. становив 60 млн. грн. Відповідно до державного бюджету на 2013 р. обсяг таких субсидій має бути збільшено до 150 млн. грн.

Безумовно, дія даного закону значно підвищить роль страхування у процесі управління та мінімізації сільськогосподарських ризиків. Участь держави у підтримці страхування сільськогосподарських ризиків диктується, з одного боку, унікальністю сільськогосподарських ризиків, а з другого – необхідністю зробити фінансову допомогу держави сільському господарству адресною і цільовою. Завдяки субсидуванню страхових премій у аграріїв з'являється унікальна можливість отримання страхового захисту за помірну ціну. Таким чином, створюються партнерські відносини між державою та приватним сектором щодо забезпечення продовольчої безпеки держави.

Одне з ключових завдань подальшого розвитку ринку аграрного страхування в Україні полягає у

забезпеченні його конкурентоспроможності. Тобто йдеться про формування відповідних нормативно-правових, соціально-економічних, інституціональних та інших умов, здатних сформувати сприятливе страхове середовище в аграрному секторі економіки. Конкурентоспроможність ринку аграрного страхування має визначатися здатністю страховика надавати високоєфективні страхові послуги, а страхувальника – сплачувати (самостійно або за державною підтримкою) страхові платежі відповідно до укладених договорів страхування. Формування прозорих комунікаційних зв'язків між суб'єктами та аграрного страхування створює необхідну основу для взаємовигідних відносин між зацікавленими особами; підвищує рівень довіри учасників страхового процесу, стимулює аграріїв до укладання договорів страхування, а також активізує інтерес страховиків до професійної діяльності на даному сегменті страхового ринку.

Висновки і пропозиції. Теоретичні та етимологічні дослідження категоріальної сутності страхування показують, що поняття терміну страхування ототожнюють із: застереженням, захистом та безпекою. Природним прагненням кожної людини є забезпечення своїх майнових інтересів на випадок настання непередбачених подій, а отже, страхування виступає дієвим та у багатьох випадках незамінним інструментом покриття майбутніх непередбачувальних витрат, особливо за умов ризикогенного середовища. Універсальність даного методу нейтралізації ризиків полягає у солідарній відповідальності усіх суб'єктів страхового процесу. Зважаючи на визначальну роль аграрного сектора у забезпеченні продовольчої безпеки країни, постає завдання в своєчасній та ефективній протидії ризикам, у тому числі і за рахунок страхування. Формування та функціонування прозорого ринку аграрного страхування в Україні створює необхідне підґрунтя для подолання невизначеності, ймовірності та ризикогенності, сприяє залученню додаткових інвестицій у сільськогосподарське виробництво, покриває непередбачені витрати аграріїв у разі настання страхової події.

Список літератури:

1. Аграрне страхування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agroins.com.ua>.
2. Віленчук О. М., Литвинчук І. Л., Януль І. Є. Ризикогенність та страхування в аграрній сфері (теорія, практика) : монографія / О. М. Віленчук, І. Л. Литвинчук, І. Є. Януль [та ін.]; під наук. кер. д. е. н. проф. Ходаківського Є. І. – Житомир: вид-во «Полісся», 2013. – 322 с.
3. Воблый К. Г. Основы экономики страхования / К. Г. Воблый. – Тернопіль : Економ. думка, 2001. – 283 с.
4. Задорожний З.В. Сучасність та генезис страхування як економічної категорії / З.В. Задорожний // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси» / Луцький національний технічний університет. – 2012. – № 9(33). – Ч. 1. – С. 410-417.
5. Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.
6. Проект Міжнародної фінансової корпорації (IFC, Група Світового банку) «Розвиток агрострахування в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifc.org/ukraine/ag-ins>.
7. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою [Електронний ресурс] : Закон України від 9 лют. 2012 р. № 4391-VI. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>.
8. Самуэльсон П. Экономика [в 2-х томах] / П. Самуэльсон. – Т. 1. – 333 с.; Т. 2. – 415 с. [5-е издание] – М. : Алгон, 1994.
9. Стецюк П. А. Страхові механізми та управління дебіторською заборгованістю сільськогосподарських підприємств / П. А. Стецюк, О. Є. Гудзь // Облік і фінанси. – 2013. – № 3(61). – С. 88-91.
10. Страхування : підручник / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Р. В. Пікус [та ін.]; за ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
11. Smith A. The Wealth of Nations / Adam Smith. – London : Prometheus Books, 1991. – 780 p.

Виленчук А. М.

Житомирський національний агроекологічний університет

КАТЕГОРИАЛЬНОЕ СОДЕРЖАНИЕ И РОЛЬ СТРАХОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ТРАНСФОРМАЦИИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье исследованы теоретические и этимологические основы развития страхования. Отражена эволюция научных взглядов на категориальный смысл данного понятия. Освещена роль и значение страхования в системе трансформации аграрного сектора экономики. Проанализированы современные тенденции и выявлены перспективы дальнейшего развития рынка аграрного страхования в Украине. Сформулированы предложения по совершенствованию системы страховой защиты аграриев исходя из опыта ведущих стран мира.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховая защита, аграрное страхование, сельскохозяйственные риски.

Vilenchuk O. M.

Zhytomyr National Agroecological University

THE CATEGORICAL CONTENTS AND ROLE OF INSURANCE IN THE TRANSFORMATION SYSTEM OF AGRARIAN SECTOR

Summary

Theoretical and etymological principles of insurance development are explored in the article. The evolution of scientific views on the categorical content of this notion is reflected. The role and importance of insurance in the system of transformation of economy agrarian sector are shown. The current trends and revealed perspectives for further development of agricultural insurance in Ukraine are analyzed. Suggestions of improving system of insurance protection for agrarians are formulated, based on the experience of the leading countries.

Key words: insurance, insurance market, insurance protection, agrarian insurance, agricultural risks.

УДК 339.5:65.012.23

Віннікова В. В.
Віннікова В. А.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Досліджено питання перспективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств торгівлі. Визначені напрямки інтеграції вітчизняних підприємств торгівлі в умовах вступу до СОТ та підвищення ефективності їх зовнішньоекономічної діяльності. Визначено показники впливу зовнішньоекономічної діяльності на показники конкурентного статусу України.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, торгівля, міжнародні ринки, потенціал.

Постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність є важливою і невід'ємною частиною господарської діяльності підприємств, усіх учасників ринкових відносин. Формування ринкових відносин в підприємствах торгівлі національного сектора економіки не можливе без здійснення відповідних економічних реформ та включення України у світові інтеграційні процеси. Особлива роль при вирішенні цих проблем належить зовнішньоекономічній діяльності та підвищенню її ефективності.

У зв'язку зі вступом України до Світової організації торгівлі та прагненням приєднатися згодом до Європейського Союзу, важливим стає питання стосовно врахування всіх позитивних і негативних наслідків цих інтегративних процесів, пристосування підприємств торгівлі України до вимог цих організацій. Це обумовлює необхідність визначення напрямів формування, оптимізації та ефективної реалізації експортного потенціалу підприємств торгівлі, а також удосконалення механізмів функціонування та регулювання організаційного та інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств торгівлі України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні наукові положення, що пов'язані з теорією міжнародних відносин та зовнішньоекономічною діяльністю, містяться в працях зарубіжних дослідників Б. Баласса, Л. Вальрас, К. Вільямс, М. Портер, П. Самуельсон, Р. Секстон, М. Хатчінсон та ін. Серед вітчизняних науковців теоретичні засади основ зовнішньоекономічної діяльності та питання щодо формування й оцінки експортного потенціалу висвітлені в роботах В.І. Богачова, В.І. Бойко, М.І. Бураковського, О.П. Гребельника, А.М. Кандиби, А.І. Кредісова, В.Г. Ткаченко, В.В. Юрчишина. Дослідженню особливостей розвитку ринків реалізації продукції України та аспектів торгівлі в міжнародному бізнесі присвячені праці В.І. Власова, Ю.Е. Губені, В.І.Губенко, С.М. Кваші, І.В. Кобути, О.В. Овсяннікова, П.Т. Саблука, Б.К.Супіханова, О.А. Фесина.

При тому варто зазначити, що багато питань не дістали належного розвитку в наукових працях. Зокрема, це стосується визначення пріоритетних напрямків інтеграції вітчизняного сектору торгівлі в умовах вступу до СОТ, оцінки експортного потенціалу підприємств торгівлі, підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств торгівлі [1].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідність теоретичного обґрунтування та розробки практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності зовнішньоеконо-

мічної діяльності підприємств торгівлі зумовили вибір напрямку дослідження у статті та її практичне значення.

Мета статті. Метою статті є розробка та обґрунтування практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств торгівлі.

Виклад основного матеріалу. Зовнішньоекономічна діяльність є важливою і невід'ємною частиною господарської діяльності підприємств, фірм, усіх учасників ринкових відносин. Тому перед суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності постають проблеми аналізу динаміки, кон'юнктури міжнародних і внутрішніх ринків і на цій основі – розробки механізмів адаптації, які б сприяли достатній гнучкості в поведінці суб'єктів господарювання та оперативності у прийнятті ними відповідних рішень. Формування ринкових відносин в торговельному секторі національної економіки неможливе без здійснення відповідних економічних реформ та включення України у світові інтеграційні процеси. Особлива роль при вирішенні цих проблем належить зовнішньоекономічній діяльності та вдосконаленню механізмів її регулювання [2].

Місткість внутрішнього ринку є важливою потенційною конкурентною перевагою національної економіки України і його подальше розширення – ключовим чинником розвитку вітчизняного виробництва. Загострення конкурентної боротьби за кожний сегмент ринку вимагатиме від національних виробників адекватних відповідних дій та розробки нових ефективних конкурентних стратегій. Динаміка сукупного внутрішнього ринку України в останні роки демонструє стійку тенденцію до розширення.

Нині Україна досягла важливого етапу ідентифікації власної стратегічної ролі та місця у світовому поділі праці. Подолання основних проблем, пов'язаних із трансформаційними шоками та ривком технологічних зв'язків, здебільшого завершилося, відтак на перший план вийшло завдання формування сучасних чинників конкурентоспроможності національної економіки, яка визначатиме місце України у світовому поділі праці [3]. Маючи вигідні первинні конкурентні переваги, а саме: низьку заробітну плату, високий рівень кваліфікації працівників, базу високотехнологічних виробництв, власну сировинну базу для більшості промислових виробництв, вигідне географічне розташування, забезпеченість власною електроенергією, потенційно потужний внутрішній ринок та широку диверсифікацію виробництва, Україна має високі шанси посісти вагоме місце у міжнародному поділі праці. Проте реалізація цього потен-

ціалу потребуватиме послідовних зусиль у сфері формування та реалізації комплексної державної стратегії забезпечення конкурентоспроможності національної економіки [4].

Основними факторами, що впливають на конкурентоспроможність українських товарів, є: природні, трудові, наукові і виробничі ресурси, умови попиту на внутрішньому ринку, наявність споріднених галузей, пов'язаних з потенційно конкурентоспроможними галузями, стратегія підприємств щодо досягнення конкурентних переваг і характер конкурентної боротьби на внутрішньому ринку [4]. Ще одним вагомим фактором впливу на формування конкурентоспроможності української економіки є роль уряду. Вагомість цього фактора суттєво підвищується на перехідному етапі формування державної економічної політики, спрямованої на подолання кризи і подальший економічний зріст.

Сьогодні в Україні іноземні кредитні кошти, отримані від міжурядових і міжбанківських угод, здебільшого використовуються на закупівлю готової продукції країн кредиторів. Хоча очевидно більш доречним є вкладання коштів в експортоспроможні галузі економіки та розвиток зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств, що випускають кінцевий продукт.

Це створює ситуацію, коли експорт продукції стає єдиним фактором забезпечення конкурентоспроможності для підприємств. У свою чергу, залежність від зовнішніх ринків при загальній політичній і економічній слабкості України не дозволяє державі забезпечити інтереси українських виробників на зовнішніх ринках. Тому навіть такий позитивний фактор, як експорт продукції, несе в собі певні ризики. Невиважена політика щодо приватизації і реструктуризації провідних підприємств, потенційно конкурентоспроможних і експортоспроможних галузей української економіки призводить до їх занепаду. Політика стимулювання підприємств з метою створення конкурентоспроможної продукції залишається недостатньо ефективною, неефективними залишаються державні заходи у сфері демонополізації і запобігання недобросовісній конкуренції на ринках харчової продукції, сировини і матеріалів для легкої промисловості, нафтопродуктів.

На шляху становлення сучасних чинників конкурентоспроможності українського експорту стоїть низка серйозних структурних проблем, які утруднюють повноцінне залучення національних конкурентних переваг. Серед них [5]:

- довготривала тенденція до зменшення попиту та цін на світових ринках товарів традиційного українського експорту;
- посилення міжнародної конкуренції на тлі зростання державної підтримки експорту та активного застосування захисних заходів в інтересах національних виробників у провідних країнах світу;

сах національних виробників у провідних країнах світу;

- збереження тенденції дискримінації українських товарів на зовнішніх ринках, в тому числі негласні домовленості про витіснення або обмеження допуску України на перспективні ринки;

- стрімке підвищення вимог споживачів до якості, сервісного супроводу, технологічного рівня продукції;

- недостатні обсяги інвестицій в технологічне та організаційне оновлення українських підприємств, що перешкоджає збільшенню їхньої конкурентоспроможності та поширенню на нові світові ринки;

- відсутність цілеспрямованої та послідовної політики державної підтримки розвитку експорту, непрямі перешкоди для експортерів у вигляді реальної ревальвації гривні, неповернення ПДВ, несприятливий підприємницький клімат всередині країни загалом тощо;

- непривабливий імідж України, який утворився у світі у зв'язку з численними публікаціями в зарубіжних засобах масової інформації стосовно поширення корупції, злочинності, «тіньової» економіки, технологічної відсталості української економіки тощо; це знижує привабливість марки «зроблено в Україні» та є причиною відмови частини

потенційних зарубіжних партнерів від ведення бізнесу з українськими компаніями [6].

Концептуальні основи розвитку зовнішньоекономічної діяльності зводяться до визначення та обґрунтування пріоритетних напрямів її здійснення, конкретних географічних сегментів ринку, механізмів організації виходу підприємств на зовнішній ринок. Важливе значення в організації практичних кроків по здійсненню зовнішньоекономічної діяльності має визначення її ефективності на рівні підприємства.

Висновки і пропозиції. Отже, необхідність вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємств торгівлі України обумовлюється обраним європейським та взагалі інтеграційним та глобалізаційним курсом розвитку країни. Зовнішньоекономічні зв'язки мають важливе значення для успішного проведення реформ в торговельному секторі економіки. Проте, проблема визначення шляхів розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств торгівлі ще не вирішена. Її ефективність в Україні є низькою внаслідок недосконалості законодавства, некваліфікованих дій державних і приватних підприємств, низької конкурентоздатності вітчизняних товарів. Питання адаптації торговельного сектору економіки України до вимог СОТ та ЄС надзвичайно актуальне і вимагає виваженого обґрунтування подальших перспектив формування торговельної політики.

Список літератури:

1. Маталка С.М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія / С.М. Маталка. – 2013. – С. 80.
2. Дмитренко І.Е. Ефективна організація ЗЕД як пріоритетний напрямок розвитку підприємства / І.Е. Дмитренко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво : збірник наукових праць. – 2000. – № 1. – С. 115-117.
3. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилук, Я. В. Белінська та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 388 с.
4. Укладов М.В. Україна на шляху до Світової організації торгівлі.
5. М.В. Укладов //Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3(57). – С. 35-40.
6. Геневский В.О. Вступление в ВТО / В.О. Геневский // Эксперт Украина. – 2010. – № 6. – С. 14-21.
7. Мельник Т.М. Проблемні питання застосування різних митних режимів у ЗЕД України / Т.М. Мельник, М.В. Гайшун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 10. – С. 157-162.

Винникова В. В.

Винникова В. А.

Харьковский государственный университет питания и торговли

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

Резюме

Исследован вопрос перспективного развития внешнеэкономической деятельности предприятий торговли. Определены направления интеграции отечественных предприятий торговли в условиях вступления в ВТО и повышению эффективности их внешнеэкономической деятельности. Определены показатели влияния внешнеэкономической деятельности на показатели конкурентного статуса Украины.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, торговля, международные рынки, потенциал.

Vinnikova V. V.

Vinnikova V. A.

Kharkiv State University of Food Technology and Trade

STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF TRADE ENTERPRISES

Summary

The question of perspective development of foreign economic activity of trade enterprises is probed. Directions integration of domestic enterprises of trade are certain in the conditions of entry to WAO and to the increase of efficiency of their foreign economic activity. The indexes of influencing of foreign economic activity are certain on the indexes of competition status of Ukraine.

Key words: foreign economic activity, trade, international markets, potential.

УДК 339.562:339.564:339.924

Войнова Є. І.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ УКРАЇНИ У 2012 РОЦІ ЯК ЧИННИК ІНТЕГРАЦІЙНОГО ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджені особливості експортно-імпортних відносин між Україною та країнами ЄС та ЄП і ЄС за обсягами та товарною структурою у 2012 році, досліджені короткострокові наслідки ратифікації Договору про зону вільної торгівлі з країнами СНД та наведені припущення та пропозиції щодо інтеграційних процесів України у майбутньому. Доведено, що відповідно до експортно-імпортної спеціалізації України на 2012 рік більш ефективним буде розвиток європейського вектору товарних відносин.

Ключові слова: вступ до ЄС, експорт, зона вільної торгівлі, імпорт, інтеграційний вектор економічного розвитку України, митний союз з країнами ЄП, торговий баланс.

Постановка проблеми. Проблема обрання ефективного політичного інтеграційного вектору розвитку України у бік ЄС або країн ЄП (Єдиного економічного простору) є найбільш актуальним питанням сучасного політичного та економічного розвитку України та проведення провладного курсу на приєднання до ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує безліч наукових робіт присвячених обраній проблемі, серед них роботи Л.Л. Антонюка, І. Бережнюк, О.Г. Білоруса, С. Боротничек, В.С. Будкіна, А.С. Гальчинського, О.А. Корнієвського, Д.Г. Лук'яненко, В. Опришко, Н. Цирець, Ю.М. Пахомова, П. Пашко, А.М. Поручника, В. Посельського, М. Тонева, Є.Д. Холстїніної, О. Дугїної, З. Бжезинського, О. Ледаєвої, С.І. Соколенко, А.С. Фїліпенко, С. Хантїнгтон, В.І. Чужикова, Т.М. Циганкова та ін. Серед науковцїв, які підтримують євроінтеграційний напрям майбутнього для України, видїляються: П. Гайдуцький [1], І. Казакуца [2], Е.В. Майкова [3], Л.І. Михайлїшин [4] та багата кїлькїсть інших науковцїв.

Характерним представником, що підтримує євразїську інтеграцію, є В. Бодров [5].

У той же час існує ряд науковцїв, які обґрунтовують підтримання існуючої ситуації, тобто проти вибору певного інтеграційного вектору на шкоду протилежному. До них можна віднести В. Василенко, А. Гальчинського, В. Мармазова, Є. Ніколаєва, І. Піляєва, В. Посельського та ін. Головним їх аргументом є необхідність переходу економіки України на більш розвинений рівень розвитку власними силами без політичних ігор про об'єднання.

Видїлення не вирішених ранїше частин загальної проблеми. Проблема обрання найбільш ефективного інтеграційного вектору розвитку економіки України через призму розвитку експортно-імпортних операцій потребує детального вивчення.

Мета статті. Для того щоб надати обґрунтованої рекомендації щодо вибору України та визначення наслідкїв цього вибору на торговї відносини України на світовому ринку, проведемо власний аналіз експортно-імпортної спеціалїзації України у 2012 році за допомогою використання статистичної бази даних ВТО [6].

Виклад основного матеріалу. Відповідно до статистичних даних можна зазначити певні факти по торгових відносинах між Україною з одного боку та країнами ЄС та ЄП у 2012 році з іншого:

1. Обсяг експорту товарів з України становив 68,8 млрд. дол. США або 0,4% світового обсягу, а імпорту – 84,6 млрд. дол. США або 0,49% світового обсягу.

2. Торговими партнерами України по експорту було 185 країни та державних територій (кїлькїсть знизилась на 7 країн у порівнянні з 2011 роком), а по імпорту – 200 країн, хоча в 2011 році на одну країну було більше.

3. Країни ЄП та ЄС є основними споживачами українських товарів (частка експорту у 2012 році становила більше 50%) по 81 товарній групі з 96, з яких 58 товарних груп займають частку більше 70%; та є одними з основних постачальникїв України лише за 59 товарними групами, частка яких більше 50%, та за 34 товарними групами з часткою більше 70%.

4. Обсяг торгівлі України з країнами ЄП на 7-9% більший ніж України з ЄС: експорт України до країн ЄП становив 32,5%, імпорт – 40,1%, а на 28 країн ЄС приходилось 24,9% експорту з України та 31% імпорту до України.

5. З 96 торгових груп частка експорту країн ЄП переважає у 59 торгових групах, а що до імпорту, то у 70 товарних групах переважає частка країн ЄС.

6. Залежність України від країн ЄП як від країн-споживачів українських товарів простежується за 49 торговими групами, з яких більше 70% експорту приходиться на 18 товарних груп, а в 31 товарній групі частка експорту становить більше 40%, в той же час більше 70% експорту українських товарів країнами ЄС приходиться на 11 товарних груп, а більше 40% на 14 товарних груп.

7. Залежність України від імпорту країн ЄС простежується за 36 товарними групами (більше 70% приходиться на 6 товарних груп, і 30 товарних груп становлять більше 40% імпорту до України) на протївагу 16 товарним групам країн ЄП (більше 70% приходиться на 5 товарних груп, і 11 товарних груп становлять більше 40% імпорту до України).

8. Серед всіх видів продукції є торгова група, яка на 100% поставляється до країн ЄС, – Шовк; і друга група, за якою Україна не бере участї у торгових відносинах, – Зброя та боеприпаси, їх частини та приладдя.

Такі факти свідчать про значну взаємозалежність між українськими підприємствами та підприємствами як країн ЄП так і країн ЄС. Тож у короткостроковій перспективі кардинальна зміна політичного курсу у бік як країн ЄС так і країн ЄП у будь-якому випадку призведе до дестабїлізації ринкових зносин, у яких беруть участь за даними Державного комітету статистики [7] за 2012 рік 13627 експортерів українських товарів (3,73% всіх підприємств України) і 23873 імпортерів іноземних товарів (6,54% всіх підприємств України).

Що у свою чергу посилить негативний вплив на економіку на фоні скорочення кількості суб'єктів господарювання на 27% у 2012 році у порівнянні з 2010 роком в основному за рахунок малих підприємств та фізичних осіб-підприємців, хоча і був 24% ріст обсягів реалізації продукції.

З 30.09.2012 року між Україною та країнами СНД, куди входять і країни ЄПД діє Договір про зону вільної торгівлі [8], відповідно до якого Сторони не застосовують мита та інших платежів, еквівалентних миту, стосовно експорту товару, призначеного для митної території іншої Сторони, та/або імпорту товару, що походить з митної території іншої Сторони, за винятком тих товарів, які зазначені у додатках до Договору. До таких товарів з митних зборів по імпорту в Україну відносяться цукор, тютюн та алкогольні напої, а по експорту: соняшник, певні групи брухту металу, та металокераміки, певні види живих тварин, шкури. В той же час залишаються необхідні платежі: 1) обов'язковий платіж еквівалентний внутрішньому податку відповідно до національного режиму для імпортованих товарів; 2) мито, яке справляється у відповідності до спеціальних захисних заходів у взаємній торгівлі (під такі заходи підпадають ті країни та групи товарів, які за останні три роки входили у п'ятірку основних постачальників, ціни імпорту яких менші національних цін, а обсяги імпорту за останні три роки змінювались більше ніж у інших країнах). Також продовжують використовуватися антидемпінгові та компенсаційні заходи і залишається можливість піднімати нульові та пільгові ставки експортного мита до стандартного рівня. Цим договором передбачається поступове скасування кількісних обмежень в торгівлі, що не підпадають під дію спеціальних захисних заходів.

Якщо подивитися на короткострокові наслідки даного договору то, відповідно до статистичних даних Державної служби статистики України [9], порівняння показників зовнішньої торгівлі України у січні-жовтні 2013 року до цього періоду 2012 року свідчить про відносне скорочення експорту як до країн ЄПД на 13% так і для країн ЄС на 3%, хоча для 15 країн ЄС простежувався приріст обсягів споживання українських товарів. В той же час імпорт з країн ЄПД зменшився на 20%, а з країн ЄС збільшився на 3% завдяки 14 країнам ЄС.

Висновки і пропозиції. Такі тенденції, і події, пов'язані із заборонаю Росією торгівлі за певними групами товарів з Україною за цей період свідчать про заполітизованість зовнішньої торгівлі в Російській Федерації. Тож на нашу думку для України союз з ЄПД у жодній мірі не сприятиме розвитку вільного підприємництва.

Що ж до налагодження більш тісних взаємовідносин з країнами ЄС, то побоювання щодо значного зростання імпорту на нашу думку не буде мати місце через значні ціни на європейські товари. У той же час відкриття ринків в довгостроковій перспективі буде сприяти створенню в Україні переробних підприємств з європейськими інвестиціями та іншим економічним перетворенням, що поліпшить промислову кон'юнктуру.

Незалежний розвиток української економіки з максимальною ефективністю для промисловості та підприємництва можливий лише за умови формування корпоративно-політичної етики, впевненості підприємців в захищеності свого бізнесу, психологічної стабільності держслужбовців та відповідного зменшення корупційності та бюрократії.

Список літератури:

1. Гайдучський П. Україна і Митний союз: проблеми інтеграції // ZN,UA. – 22.03.2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/internal/ukrayina-i-mitniy-soyuz-problemi-integraciyi-.html>.
2. Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї : [ред. М.І. Михальченко] // Казакуца І. Інтеграційні вектори України – теоретичний аспект. – МДГУ ім. Петра Могили, 2008. – Розділ 3 / 43. – С. 374-381. – Режим доступу : <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/ukrpolituk/3/43.pdf>.
3. Майкова Е.В. Економічні проблеми інтеграції України до Євросоюзу // Водний транспорт : збірник наукових праць Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного. – К. : КДАВТ, 2012. – № 3 (15). – С. 137-140. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vodt/2012_3/narezka/Vnutr_3_15_2012_137.pdf.
4. Михайлишин Л.І. Вектори інтеграції України: в ЄС чи СНД // Науково-інформаційний вісник : Економіка. – 2011. – № 3. – С. 172-181. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nivif/2011_3/26.pdf.
5. Герасименко С. Стратегічне партнерство України та Росії: що дали? // galinfo. – 27.01.2012. – Режим доступу : <http://galinfo.com.ua/news/103318.html>.
6. World Trade Organisation. Statistics database. – WTO, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDb/ViewData.aspx?Language=E>.
7. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2012 році (Том 1) : статистичний збірник. – Державний комітет статистики України, Київ. – 2013 р. – 139 с.
8. Договір про зону вільної торгівлі від 18 жовтня 2011 року [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997_n25/print1383051941433568.
9. Зовнішня торгівля України товарами за січень-жовтень 2013 року. – Експрес-випуск Державної служби статистики України від 13.12.2013 р. № 08.2-27/252. – Київ, 2013. – 24 с.

Войнова Е. И.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

**ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ УКРАИНЫ В 2012 ГОДУ
КАК ФАКТОР ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЕКТОРА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

Резюме

В статье исследованы особенности экспортно-импортных отношений между Украиной и странами ЕЭП и ЕС по объемам и товарной структуре в 2012 году, исследованы краткосрочные последствия ратификации Договора о зоне свободной торговли со странами СНГ и приведены предположения и предложения относительно интеграционных процессов Украины в будущем. Доказано, что в соответствии с экспортно-импортной специализацией Украины в 2012 году более эффективным будет развитие европейского вектора товарных отношений.

Ключевые слова: вступление в ЕС, зона свободной торговли, импорт, интеграционный вектор экономического развития Украины, таможенный союз со странами ЕЭП, торговый баланс, экспорт.

Voynova E. I.

Odessa National University named after I. I. Mechnikov

**EXPORT-IMPORT SPECIALISATION OF UKRAINE IN 2012
AS A FACTOR OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT INTEGRATION VECTOR**

Summary

In the article the features of export-import relations between Ukraine and the countries of the EEA and the EU in terms of commodity structure and in volumes in 2012, investigated the effects of short-term ratification of the free trade zone with the CIS countries and was provided suggestions and proposals for the integration process of Ukraine in the future. It is proved that according to the export and import specialization of Ukraine in 2012 it will be more effective to develop a European vector of commodity relations.

Key words: EU membership, exports, free trade zone, import, integration vector of economic development of Ukraine, Customs Union with the countries EEA, trade balance.

УДК 332.122

Гаврикова А. О.

Гаврись О. М.

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

АНАЛІЗ ОКУПНОСТІ ПРОЕКТУ КОМБІНОВАНОГО ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ З ПОБУТОВИМ СПОЖИВАЧЕМ У РОЛІ ІНВЕСТОРА

У статті розглядається чутливість моделі побутового споживача електроенергії до термінів окупності в діапазоні запропонованого тарифного меню. Показано варіювання термінів окупності від коефіцієнта тарифу. Також пропонується ввести додаткове тарифне меню для споживачів-регуляторів в рамках програми управління попитом.

Ключові слова: енергосистема, побутовий споживач, тариф, споживач-регулятор, диференційований тариф, інвестор.

Постановка проблеми. Інтеграційні процеси, спрямовані на вступ до Європейського союзу, вимагають великих капіталовкладень на перебудову економіко-технічних важелів управління ключовими галузями країни. Найважливішою галуззю, що відноситься до питання політичної безпеки країни, є енергетична система України, яка до нині базується на уламках енергетики СРСР. Тому головною метою для чільних ешелонів влади є пошук і залучення інвесторів не тільки за кордоном, а й у внутрішньому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Раніше нами була запропонована модель домоволодіння побутового споживача обласного типу, який в змозі виступити партнером, взявши на себе функцію регулятора в енергетичній системі України за рахунок передачі своїх потужностей енергетичній системі [1]. Варто відзначити, що проблемою управління попитом на електроенергію займаються багато країн світу. Московські програми з енергозбереження, також виділяють питання про співпрацю з споживачем і виносять його на перший план в даному контексті [2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Була сформульована задача з пошуку важелів, які піднімуть інтерес у побутового споживача до енергозбереження і стимулюватимуть до співпраці з енергетичною компанією на правах інвестора.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз чутливості моделі до термінів окупності в діапазоні запропонованого тарифного меню. Необхідно встановити такі тарифи, щоб проект комбінованого теплопостачання для побутового споживача змінив статус концепції та був впроваджений у життя.

Виклад основного матеріалу. Аналіз пропонується провести методом дисконтування [3]. Метод передбачає обчислення кількості років, необхідних для повного відшкодування первісних витрат. Іншими словами, визначається момент, коли дисконтований грошовий потік доходів зрівняється із сумою дисконтованих грошових потоків витрат. Інструментом методу є дисконтований строк окупності інвестицій, тобто проміжок часу з моменту початку інвестування проекту до моменту, коли дисконтований чистий грошовий потік повністю компенсує початкові капіталовкладення в проект. Можна вважати, що з цього моменту проект починає приносити чистий дохід.

Чиста дисконтована вартість, з економічної точки зору, має наступний вигляд:

$$NPV = -K_c + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} \quad (1)$$

K_c – витрати на встановлення дво(три)зонного лічильника та переобладнання електромережі; CF_t – економія за t -й рік від переходу на «нічний» тариф; i – норма доходності; n – граничний термін дії проекту «диференційного зонного тарифу», роки.

Це при умові, що нашою метою не є стовідсоткова окупність проекту, оскільки побутовий споживач, незалежно від обраної державної стратегії, нарощуватиме енергоємність побуту. Необхідно обґрунтувати впровадження концепції на основі попиту побутового споживача типу «В» [4] та оцінити окупність затрат споживача та держави на реалізацію проекту.

На рис. 1 ми бачимо тенденцію зростання тарифу на електричну енергію для побутового споживача з 2000 року по 2013 рік [5].

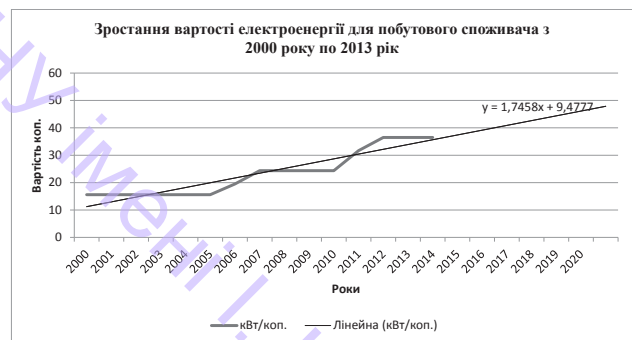


Рис. 1. Прогноз зростання тарифу для побутового споживача на електроенергію з 2000 року по 2013 рік

Як показує лінія тренду, зберігаючи наявну тенденцію, вартість тарифу з роками буде тільки зростати, що є позитивним фактором для стимулювання споживача до переходу на запроповану концепцію. За оцінками USAID, очікуваний ріст тарифів на електроенергію до 2016 року складає 25% [6], однак порівняльний аналіз [7] показує нахил терезів на бік електроенергії в проекті комбінованого теплопостачання. Тому для аналізу пропонується взяти середнє геометричне зростання вартості на основі тарифів з 2000 року по 2013 рік. Аналіз пропонується провести за двома сценаріями: стовідсоткова окупність запропонованої концепції та п'ятидесятивідсоткова окупність. Виконується варіювання відсотка окупності від коефіцієнту нічного тарифу на електричну енергію для побутового споживача.

Економія CF_t від переходу на зонну тарифікацію залежить від різниці тарифних коефіцієнтів, обсягу спожитої за рік t електроенергії, що пере-

ведена на «нічний» тариф, та базового тарифу з урахуванням щорічного зростання вартості електроенергії:

$$CF_t = (k_d \cdot k_n) \cdot V \cdot a^{t-1} \cdot \Delta \quad (2)$$

k_d – денний тариф; k_n – нічний тариф; V – базова вартість 1 кВт·год (при тарифному коефіцієнті $k=1$) на початку першого року; a^{t-1} – коефіцієнт середньорічного збільшення базової вартості 1 кВт·год (при тарифному коефіцієнті $k=1$), починаючи з другого року. Обчислено як середня геометрична зростання вартості на основі тарифів за 2000-2013 роки; Δ – річний обсяг електроенергії, що переведена на нічний період споживання. Ця величина не змінюється, оскільки очікуване збільшення кількості електроприладів в домогосподарстві компенсується постійним підвищенням їх енергоефективності.

Термін окупності витрат знайдеться за умови:

$$NPV = 0 \quad (3)$$

Залежність величини нічного тарифного коефіцієнту від кількості років повної окупності з урахуванням (1) – (3) за умови $k_d = 1$ матиме такий вигляд:

$$k_n(t) = k_d - \frac{K_e}{V \cdot \Delta \cdot f(t)} \quad (4)$$

$$f(t) = \sum_{t=1}^n \frac{a^{t-1}}{(1+i)^t}$$

Річний обсяг електроенергії, що переведена на нічний період споживання, розраховується за наступною формулою:

$$\Delta = t_s \Delta_s + t_{os} \Delta_{os} + t_w \Delta_w \quad (5)$$

де $\Delta_s, \Delta_{os}, \Delta_w$ – добове перенесене на ніч споживання електроенергії (кВт/г) в літній, осінньо-весняний та зимовий періоди, відповідно;

t_s, t_{os}, t_w – тривалість (дні) літнього, осінньо-весняного та зимового періодів, відповідно.

Таким чином, на рис. 2 показана залежність (4) нічного тарифного коефіцієнту від терміну повної та 50-відсоткової окупності за умови (оптимістичний сценарій), що K_e дорівнює 5'000 грн. Вони включають проектування технічного проекту для посилення вводу в приміщення та приєднання до електричних мереж, прокладку кабелю, установку нового устаткування системи «розумний дім» та інше.

Зважаючи на врахування сезонності в (5), інтервали менші року в даній моделі не розглядаються. Крім того, роки є дискретними величинами. Залежності на графіку для зручності сприйняття представлені безперервними лініями.

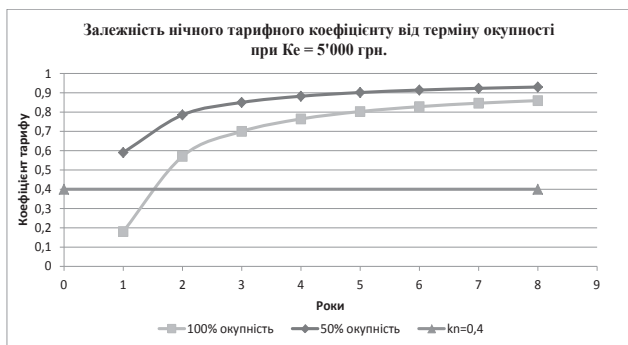


Рис. 2. Залежність нічного тарифного коефіцієнту від терміну повної та 50-відсоткової окупності за умови, що K_e дорівнює 5'000 грн.

Аналізуючи рис. 2, ми можемо зробити висновок, що повна окупність можлива і на діючому нічному тарифі при коефіцієнті 0,4 в найкоротший термін – 1,5 року, що є дуже коротким терміном окупності для енергетичної галузі. Тим самим, запровадження такої концепції є привабливим як для споживача, так і для системи в цілому. Якщо ми говоримо про 50-відсоткову окупність, то в даному контексті доцільно запропонувати соціальну знижку у вигляді зменшення коефіцієнту нічного тарифу до існуючого значення 0,4, що дозволяє послабити фінансове навантаження на споживача.

На рис. 3 показана залежність (4) нічного тарифного коефіцієнту від терміну повної та 50-відсоткової окупності за умови (песимістичний сценарій), що K_e дорівнює 10'000 грн. У даному випадку вони включають витрати на розробку технічного проекту для посилення вводу в приміщення та приєднання до електричних мереж, установку зонних лічильників електроенергії, прокладку кабелю, установку нового устаткування системи «розумний дім» та інше.

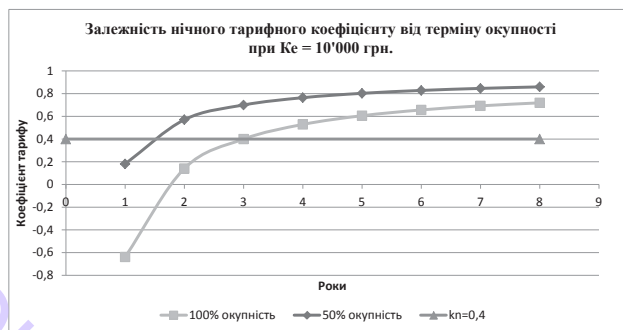


Рис. 3. Залежність нічного тарифного коефіцієнту від терміну повної та 50-відсоткової окупності за умови, що K_e дорівнює 10'000 грн.

Аналізуючи рис. 3, бачимо, що термін окупності при діючому тарифі становить три роки, що є коротким терміном для повернення інвестицій в даній галузі. Впровадження запропонованої концепції з моменту вкладень і до 1,8 років буде збитковим заходом. Але 50% інвестицій повернуться інвестору вже протягом одного року при коефіцієнті 0,2, а стовідсоткова окупність на цьому тарифному коефіцієнті дорівнює 2,2 роки. Тому для залучення інвестора в особі побутового споживача пропонується ввести додатковий нічний тариф з коефіцієнтом 0,2, який знизить терміни повної окупності до двох років. Даний коефіцієнт пропонується надавати побутовим споживачам, які згодні довірити власну побутову енергозброєність під контроль системи. Тим самим інтегруватись в енергетичну систему країни в статусі споживача-регулятора.

Висновки і пропозиції. Слід відзначити, що, не вводячи додаткові потужності на базі діючих АЕС, можна впровадити комбіноване теплопостачання з інвестором в особі побутового споживача. Внаслідок цього АЕС активізують потенціал, що простіше у вигляді атомних енергоблоків. Енергетичній системі, у свою чергу, стають підконтрольні потужності побутового споживача типу «В», а побутовий споживач отримує занижений коефіцієнт нічного тарифу на електроенергію на підставі договору.

Список літератури:

1. Гаврикова А.О., Замула О.О. Організаційно-економічне моделювання розподілу енергоспоживання побутовим споживачем партнером-регулятором / Вісник Херсонського державного університету. Збірник наукових праць. – Х. : «ХДУ». – 2013. – № 3. – 130 с. – С. 29-32.
2. Дубинский Е.В., к.т.н., руководитель группы по электроэнергетике Комиссии при Правительстве Москвы по реализации «Программы Энергосбережения», Главный инженер Энергосбыта Мосэнерго. Управление спросом на электрическую энергию в Москве [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=209 (дата звернення 17.12.2013).
3. Тришин В.Н., к.ф.-м.н., генеральный директор компании «ОКП», О методе дисконтированных денежных потоков и стандартах оценки / Журнал «Московский оценщик». – 2007. – № 1. – С. 23-37.
4. Гаврикова А.О. Новый статус бытовых потребителей в контексте рыночных преобразований отечественного энергосектора. / Научный журнал «Бизнес Информ». Тематичний випуск: Оцінка пріоритетності та результативності державних цільових програм в Україні. – Х. : «ІНЖЕК». – 2012. – № 12. – 360 с. – С. 105-109.
5. АК «Харьковоблэнерго». Розмір діючих тарифів на електроенергію. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oblenergo.kharkov.ua/2_potreb.htm (дата звернення 17.12.2013).
6. Степаненко В. Реформа міського теплозабезпечення. «Украина – энергозависимое государство. Факты, прогнозы, необходимость модернизации системы теплоснабжения и зданий» [Электронный ресурс]. Режим доступу : [http://www.re.com.ua/upload/content/site/Documents/2011/IV_panel_e3_forum_2011_01_Stepanenko_Vasil_\(ru\).pdf](http://www.re.com.ua/upload/content/site/Documents/2011/IV_panel_e3_forum_2011_01_Stepanenko_Vasil_(ru).pdf) (дата звернення 17.12.2013).
7. Билукс отопление суперэкономичное. Газ или электричество сейчас [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://bilux.ua/pri-kakoj-cene-na-gaz-ehlektrootoplenie-stanet-vygodno/> (дата звернення 17.12.2013).

Гаврикова А. О.

Гаврись А. Н.

Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

АНАЛИЗ ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА КОМБИНИРОВАННОГО ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ С БЫТОВЫМ ПОТРЕБИТЕЛЕМ В РОЛИ ИНВЕСТОРА

Резюме

В статье рассматривается чувствительность модели бытового потребителя электроэнергии к срокам окупаемости в диапазоне предложенного тарифного меню. Показано варьирование сроков окупаемости от коэффициента тарифа. Также предлагается ввести дополнительное тарифное меню для потребителей-регуляторов в рамках программы управления спросом.

Ключевые слова: энергосистема, бытовой потребитель, тариф, потребитель-регулятор, дифференцированный тариф, инвестор.

Gavrykova A. O.

Gavrys A. M.

National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

ANALYSIS OF PROJECT PAYBACK OF THE COMBINED HEATING OF RESIDENTIAL CUSTOMERS AS INVESTOR

Summary

In the article the sensitivity of the model to residential customers of electricity payback period in the range of proposed tariff menu. Shows the variation of the payback period from the tariff rate. Just asked to enter additional menu tariff for consumers regulators within demand management program.

Key words: grid, residential consumers, the tariff, the consumer-regulator, the differentiated tariff, investor.

УДК 657.44

Гавриленко О. Є.

Кіровоградський національний технічний університет

СОБІВАРТІСТЬ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ ТА ПОРЯДОК ЇЇ ФОРМУВАННЯ

Досліджено теоретичні питання визначення собівартості продукції (робіт, послуг). Розглянуто існуючий порядок формування собівартості транспортних послуг та надано його оцінку. Запропоновано порядок формування собівартості на підприємствах міського транспорту, що відображає поєднання процесів виробництва та реалізації транспортних послуг.

Ключові слова: собівартість, транспортні послуги, міський та автомобільний транспорт, прямі витрати, загальновиробничі витрати.

Постановка проблеми. Важливою економічною категорією, яка формується на основі затрат і витрат підприємства та викликає поглиблений інтерес з боку науковців, є собівартість. Серед дослідників до сьогоднішнього дня точаться дискусії стосовно економічної сутності та порядку формування собівартості продукції (робіт, послуг) як на теоретичному рівні, так і в практичній діяльності підприємств.

Формування собівартості на підприємствах міського транспорту залежить насамперед від специфіки їх діяльності, яка полягає у поєднанні процесів виробництва та реалізації транспортних послуг. Тому склад, методи визначення та порядок формування собівартості транспортних послуг є важливим об'єктом наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження економічної сутності собівартості в різних літературних джерелах дає змогу автору стверджувати, що поняття собівартості розглядається вченими-економістами в основному в двох аспектах: одні дослідники (Бутинець Ф.Ф. [1], Нападівська Л.В. [2], Сопко В.В. [3], Цал-Цалко Ю.С. [4]) визначають собівартість як виражені в грошовій формі поточні затрати (витрати) підприємства на виробництво та реалізацію продукції; інші (Бідненко О.І. [5], Карпова Т.П. [6], Хорнгрен Ч.Т. [7], Фостер Дж. [7]) розглядають собівартість у вигляді вартісного вираження ресурсів, використаних в процесі виробництва.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вважаємо вищенаведені визначення собівартості неповними, оскільки в них не враховані витрати, пов'язані з організацією та обслуговуванням виробництва, які також включаються до собівартості продукції, тобто загально-виробничі витрати.

Крім того, в першому визначенні необхідно відмітити наявність неузгодженості між вченими, яка проявляється у вживанні деякими з них терміну «затрати», а іншими – терміну «витрати». На нашу думку, дані терміни мають принципову різницю, що обґрунтовано нами у попередніх дослідженнях.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є узагальнення існуючих в економічній літературі та методичних джерелах визначень собівартості та розробка пропозицій стосовно удосконалення формування собівартості транспортних послуг з урахуванням особливостей діяльності підприємств міського транспорту.

Виклад основного матеріалу. Загальне поняття собівартості продукції (робіт, послуг) на законодавчому рівні не визначене. Навіть у П(С)БО 16 «Витрати», який регламентує порядок формування в бухгалтерському обліку витрат підприємства, наведено склад витрат, що включаються до різних

видів собівартості, але визначення самого поняття собівартості в ньому відсутнє.

Складність даного поняття проявляється також в тому, що в основному в економічній літературі наведені визначення собівартості продукції, проте питанням економічної сутності собівартості послуг та порядку її формування увага вчених практично не приділяється.

З огляду на це, вважаємо за необхідне розглянути погляди вчених-економістів стосовно поняття собівартості транспортних послуг та визначити порядок формування її різних видів.

Так, Коссою Ю.М. визначає собівартість перевезень, як «виражені в грошовій формі витрати підприємства на заробітну плату, відрахування на соціальні заходи, електроенергію, амортизацію основних фондів та деякі інші затрати» [8, с. 177]. У свою чергу Дмитрієв І.А. стверджує, що «собівартість транспортної продукції – це грошові затрати на її виробництво та реалізацію» [9, с. 108]. А на думку Білухи М.Т. «собівартість перевезень – це затрати автотранспортного підприємства на здійснення перевезень пасажирів» [10, с. 155].

Вважаємо, що вищенаведені визначення собівартості транспортних послуг є не конкретними і не розкривають в повній мірі сутність даного поняття.

Натомість, достатньо повне визначення собівартості послуг наводиться у Методичних рекомендаціях з формування собівартості перевезень (робіт, послуг на транспорті) № 65 від 05.02.2001 р. [11], згідно з якими, собівартість перевезень (робіт, послуг) – це виражені в грошовій формі поточні витрати транспортних підприємств, безпосередньо пов'язані з підготовкою та здійсненням процесу перевезень вантажів і пасажирів, а також виконанням робіт і послуг, що забезпечують перевезення.

З метою усунення плутанини у застосуванні термінів «затрати» і «витрати», яка міститься у вищенаведених визначеннях собівартості транспортних послуг, доповнення та конкретизації даного визначення, з урахуванням існуючих позицій вчених-економістів та Методичних рекомендацій, автором пропонується доповнити визначення собівартості транспортних послуг.

Таким чином, собівартість транспортних послуг (перевезення пасажирів) пропонується визначати, як виражені в грошовій формі затрати підприємств на підготовку та здійснення процесу перевезення пасажирів, а також його забезпечення, які при реалізації транспортних послуг переходять у витрати.

У даному визначенні автором відображено взаємозв'язок наявних на підприємствах міського транспорту затрат і витрат, тобто, процес пере-

ходу при реалізації транспортних послуг затрат у витрати, на основі яких формується собівартість реалізованих транспортних послуг.

Залежно від мети і завдань інформації про витрати підприємства, яка необхідна для прийняття управлінських рішень, розраховуються різні види собівартості продукції (робіт, послуг).

Для потреб бухгалтерського обліку та розкриття інформації у фінансовій звітності згідно з П(С)БО 16 «Витрати» підприємства визначають виробничу собівартість продукції (робіт, послуг) та собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг).

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати [12].

Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат [12].

На підприємствах міського автомобільного та електричного транспорту, згідно специфіки здійснення їх діяльності, визначаються такі види собівартості транспортних послуг: виробнича собівартість, собівартість реалізованих транспортних послуг, повна собівартість та планова собівартість.

Визначення даних видів собівартості регламентовано діючими галузевими методичними рекомендаціями.

Так, на підприємствах міського автомобільного транспорту собівартість транспортних послуг визначається згідно з Наказом № 65 від 05.02.2001 р. «Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті (далі – Методичні рекомендації № 65) [11].

Згідно з Методичними рекомендаціями № 65 [11], до виробничої собівартості перевезень включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- загальновиробничі витрати.

Як видно з наведеного переліку витрат, він є практично однаковим з витратами, що включаються до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), визначеними в П(С)БО 16 «Витрати» з однією відмінністю – відповідно до Методичних рекомендацій № 65 загальновиробничі витрати включаються до виробничої собівартості перевезень в повному обсязі, без поділу їх на змінні та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

Як зауваження необхідно виділити відсутність у вищевказаних Методичних рекомендаціях переліку витрат, які включаються до собівартості реалізованих транспортних послуг. Тобто порядок формування собівартості реалізованих транспортних послуг в них взагалі не визначено. Натомість значна увага в даних Методичних рекомендаціях приділена методам обліку собівартості перевезень.

Для визначення собівартості транспортних послуг на підприємствах міського електричного транспорту розроблені Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості робіт (послуг) на підприємствах і в організаціях житлово-комунального господарства» № 47 від 06.03.2002 р. [13] (далі – Методичні рекомендації № 47).

Але, незважаючи на те, що дані Методичні рекомендації призначені для розрахунку собівартості послуг підприємств житлово-комунального господарства, до яких належать, зокрема, і підприємства міського електротранспорту, порядок визначення як виробничої собівартості, так і собівартості реалізованих послуг в них відсутній. Значна увага в Методичних рекомендаціях № 47 приділена класифікації витрат та їх групуванню за економічними елементами та статтями калькуляції. Згадування про собівартість послуг в Методичних рекомендаціях міститься лише в частині визначення понять різних видів собівартості.

Таким чином, формування підприємствами міського електричного транспорту виробничої собівартості та собівартості реалізованих транспортних послуг здійснюється згідно П(С)БО 16 «Витрати».

Повна собівартість розраховується підприємствами міського автомобільного та електричного транспорту для отримання з державного бюджету компенсаційних виплат (субвенції) за перевезення пільгових категорій громадян.

На підприємствах автомобільного транспорту розрахунок повної собівартості здійснюється згідно з Методичними рекомендаціями № 65, а на підприємствах електричного транспорту – згідно з Методичними рекомендаціями щодо визначення повної собівартості послуг міського електротранспорту від 25.03.2008 р. № 72 [14] (далі – Методичні рекомендації № 72).

Як було зазначено нами вище, в Методичних рекомендаціях № 65 вказано порядок визначення лише виробничої собівартості, натомість Методичні рекомендації № 72 направлені на визначення планової виробничої собівартості та планової повної собівартості, які необхідні для встановлення тарифів на послуги з перевезення пасажирів і не мають ніякого відношення до розрахунку повної собівартості, необхідної для одержання субвенції за пільгові перевезення громадян.

Розрахунок підприємствами міського транспорту планової собівартості, що визначається для формування тарифів на послуги міського автомобільного та електричного транспорту здійснюється на основі Наказу № 96 від 25.07.2007 р. «Про порядок формування тарифів на послуги міського електричного транспорту (трамвай, тролейбус)» [15] (далі – Наказ № 96) та Наказу № 1175 від 17.11.2009 р. «Про затвердження Методики розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту» [16] (далі – Наказ № 1175).

У вищевказаних Наказах наведено порядок визначення планової виробничої собівартості послуг та планової повної собівартості послуг з детальним переліком статей витрат, що включаються до даних видів собівартості.

Загалом, існуючі Методичні рекомендації з визначення собівартості транспортних послуг потребують значного уточнення та внесення змін стосовно цілей та порядку формування різних видів собівартості транспортних послуг.

Згідно з П(С)БО 16 «Витрати» та Методичними рекомендаціями з формування собівартості транспортних послуг, одним із складових елементів витрат, що включається до виробничої собівартості та собівартості реалізованих транспортних послуг є загальновиробничі витрати. Дані витрати класифікуються як непрямі та включаються до собівартості не в повному обсязі, а пропорційно обраній базі розподілу.

Під прямими витратами в П(С)БО 16 «Витрати» розуміються «витрати, що можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом» [12].

Виходячи з цього, непрямі витрати – це ті витрати, які не можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом, оскільки вони пов'язані більше ніж з одним об'єктом витрат.

П(С)БО 16 «Витрати» визначено, що об'єктом витрат є «продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат» [12].

Об'єктом витрат на підприємствах міського транспорту є послуги з перевезення пасажирів. Послуги з перевезення пасажирів є єдиним видом послуг, які надають підприємства міського транспорту в межах своєї основної діяльності. Тому всі витрати, пов'язані з підготовкою, здійсненням та обслуговуванням (загальновиробничі витрати) процесу перевезення, є прямими.

Віднесення загальновиробничих витрат до собівартості реалізованих транспортних послуг на підприємствах міського електричного транспорту є значно простішим, ніж на підприємствах міського автомобільного транспорту.

Це пов'язано з тим, що досліджувані нами підприємства міського електричного транспорту надають послуги з перевезення пасажирів тільки тролейбусами.

Виходячи з цього, загальновиробничі витрати включаються до собівартості перевезень в повному обсязі, тобто необхідність розподілу загальновиробничих витрат в даному випадку відсутня.

Процес включення загальновиробничих витрат до собівартості перевезень на підприємствах міського автомобільного транспорту відбувається по-іншому.

Підприємства міського автомобільного транспорту здійснюють два види перевезення пасажирів: перевезення пасажирів маршрутними таксі та пільгові перевезення пасажирів.

У даному випадку загальновиробничі витрати також є прямими, оскільки здійснюються лише для обслуговування процесу перевезення пасажирів та у фінансовій звітності у складі собівартості реалізованих послуг відображаються в повному обсязі.

Але для підвищення аналітичності інформації про собівартість кожного виду міських пасажирських перевезень та для управлінських цілей дані загальновиробничі витрати на підприємствах міського автомобільного транспорту розподіляються між двома видами міських пасажирських перевезень згідно обраної бази розподілу.

Враховуючи все вищевикладене, формування на підприємствах міського транспорту різних видів собівартості з урахуванням наявності та взаємозв'язку затрат і витрат підприємства необхідно здійснювати наступним чином (рис. 1):

Висновки і пропозиції. Отже, запропонована автором схема формування собівартості на підпри-

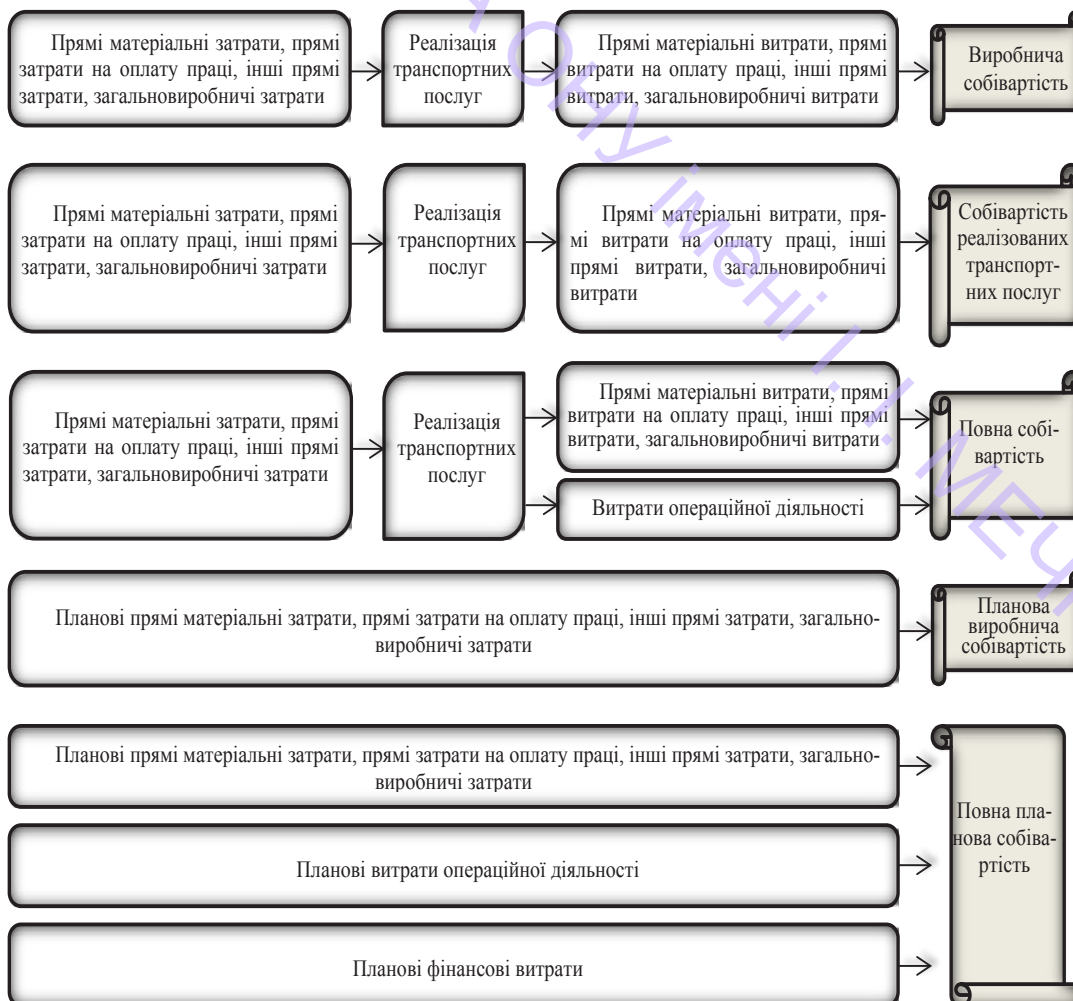


Рис. 1. Схема формування собівартості на підприємствах міського транспорту

емствах міського транспорту відображає поєднання процесів виробництва та реалізації транспортних послуг, які є нерозривними і відбуваються одночасно, та пов'язане з цим процесом фактичне перетворення затрат на виробництво транспортних послуг у витрати після їх реалізації.

Крім того, враховуючи те, що загальногосподарські

витрати на підприємствах міського транспорту, на думку автора, є прямими, склад витрат, що включаються до виробничої собівартості та собівартості реалізованих транспортних послуг, є однаковим.

Тому на підприємствах міського транспорту виробнича собівартість дорівнює собівартості реалізованих транспортних послуг.

Список літератури:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, С.П. Береза. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 672 с.
2. Нападовська Л.В. Управлінський облік : монографія / Л.В. Нападовська. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 356 с.
3. Сопко В.В. Бухгалтерський облік : навч. посібник / В.В. Сопко. – [3-тє вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 578 с.
4. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : ЦУП, 2002. – 656 с.
5. Бідненко О.І. Сучасні обліково-економічні проблеми формування собівартості послуг та визнання доходу підприємств житлово-комунального господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.archive.nbuv.gov.ua/portal/soc-gum/biznes/2010-3/2010/03/100302.pdf/.
6. Карпова Т.П. Управленческий учет : учебник для вузов / Т.П. Карпова. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 350 с.
7. Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер / [пер. с англ.] под ред. Я. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 416 с.
8. Коссо́й Ю. М. Экономика и управление на городском электрическом транспорте : учебн. / Ю. М. Коссо́й. – М. : Мастерство, 2002. – 352 с.
9. Дмитриев И.А. Экономика предприятий автомобильного транспорта : учебное пособие / И.А. Дмитриев, О.М. Жаров. – Харьков : ХНАДУ, 2004. – 184 с.
10. Белуха Н.Т. Бухгалтерский учет на автомобильном транспорте : учебник для вузов / Н.Т. Белуха. – М. : Транспорт, 1989. – 261 с.
11. Методичні рекомендації з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті від 05.02.2001 р. № 65 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1040.644.0>.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 19.01.2000 р. № 27/4248 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
13. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості робіт (послуг) на підприємствах і в організаціях житлово-комунального господарства від 06.03.2002 р. № 47 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.4292.0>.
14. Методичні рекомендації щодо визначення повної собівартості послуг міського електротранспорту від 25.03.2008 р. № 72 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0072662-08>.
15. Наказ Міністерства з питань житлово-комунального господарства «Про порядок формування тарифів на послуги міського електричного транспорту (трамвай, тролейбус)» № 96 від 25.07.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0906-07>.
16. Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України «Про затвердження Методики розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту» № 1175 від 17.11.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1146-09>.

Гавриленко Е. Е.

Кировоградский национальный технический университет

СЕБЕСТОИМОСТЬ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ И ПОРЯДОК ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы определения себестоимости продукции (работ, услуг). Рассмотрен существующий порядок формирования себестоимости транспортных услуг и представлена его оценка. Предложен порядок формирования себестоимости на предприятиях транспорта, что отражает сочетание процессов производства и реализации транспортных услуг.

Ключевые слова: себестоимость, транспортные услуги, городской и автомобильный транспорт, прямые затраты, общепроизводственные затраты.

Gavrilenko O. E.

Kirovograd National Technical University

COST PRICE PRODUCTION OF TRANSPORT SERVICES AND ALGORITHM OF IT'S FORMATION

Summary

In the article the theoretical issues of production (works, services) cost price determination are investigated. The current order of formation of transport services cost price is observed and its evaluation is given. The author proposes the algorithm of cost price formation at the municipal transport enterprises which represents the combination of the process of transport services production and realization.

Key words: cost price, transport services, municipal and automobile transport, direct expenses, general work expenses.

УДК 338.512

Гаврись П. О.

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ІНТЕГРОВаниХ СИСТЕМ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Проаналізовано теоретичні та практичні аспекти організації інтегрованих систем інформаційної підтримки прийняття рішень на основі збору та аналізу даних про витрати підприємства. Досліджено сучасний стан організації інформаційної підтримки прийняття рішень на вітчизняних підприємствах. Запропоновано шляхи вдосконалення існуючих систем.

Ключові слова: контролінг, облік, управління витратами, фінанси, ERP-системи.

Постановка проблеми. Прийняття рішень є однією з ключових функцій управління підприємством. Від здатності своєчасно приймати правильні рішення у великій мірі залежить рівень витрат, прибутковість та довгострокова конкурентоздатність підприємств. При цьому в останні роки процес прийняття рішень на підприємствах стає дедалі складнішим за рахунок збільшення інформаційних потоків всередині та за межами підприємства, розвитку технологій, більш динамічного конкурентного середовища тощо. У зв'язку з цим загострюється необхідність у розробці та впровадженні ефективних інтегрованих систем інформаційної підтримки прийняття рішень на підприємствах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальність даної теми обумовила велику кількість теоретичних та практичних досліджень з боку як зарубіжних, так і вітчизняних фахівців. За останні роки питаннями ефективно організації систем прийняття рішень на підприємствах на основі даних про витрати займалися, зокрема, С. Ф. Голов, А. Е. Карпов, Г. О. Партін, Г. Фрідл, Ч. Хорнгрет та інші. В той же час, деякі важливі аспекти даної тематики, зокрема, технічні питання впровадження інтегрованих систем управління витратами з точки зору необхідного інформаційного забезпечення, досі залишаються недостатньо вивченими.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є дослідження проблем побудови інтегрованих систем інформаційної підтримки прийняття рішень на основі витрат підприємства.

Виклад основного матеріалу. Автором було проведено дослідження та порівняння деяких українських та провідних зарубіжних промислових підприємств з точки зору організації обліку, планування та управління витратами з урахуванням застосування сучасних інформаційних технологій. Воно засвідчило застарілість підходів, що використовуються вітчизняними підприємствами та недостатнє використання сучасних інформаційних систем, зокрема, з метою автоматизації обліку та планування витрат, а також підготовки фінансової звітності.

На практиці застосування ERP-системи SAP R/3 та, зокрема, модулю «Контролінг» дозволить суттєво спростити організаційні процеси та більш ефективно здійснювати управління підприємством. Так, наприклад, при опрацюванні виробничого завдання на заводі з кожним новим замовленням дані про це замовлення одразу будуть зв'язані з наявними виробничими потужностями, складськими запасами, доступним резервом робочої сили, тощо. Отримана інформація буде зберігатися у системі, актуалізуючи дані про об'єми сировини, матеріалів та напівфабрикатів на складі, виробничу потужність, сучасний стан замовлення та строки його виконання [1, с. 114].

Контроль виробничого процесу у комп'ютеризованій системі планування та управління ресурсами підприємства буде безпосередньо впливати на облік та віднесення витрат. Так, завершення певної виробничої операції на робочому місці призведе до автоматичного перенесення витрат з задіяного центру витрат на конкретні об'єкти витрат (наприклад, продукти) у розмірі визначеному у нормативах витрат для таких операцій.

Впровадження комп'ютеризованих систем управління ресурсами допоможе не лише оптимізувати організаційну структуру та знизити адміністративні витрати на забезпечення фінансової функції та управління підприємством. Це дозволить своєчасно отримувати повну та надійну інформацію про витрати, внутрішні процеси на підприємстві, можливі ризики та стан взаємозв'язків з постачальниками та клієнтами. Таким чином, значно прискориться процес прийняття рішень на підприємстві та якість рішень, що приймаються [2, с. 433].

На рис. 1 автор пропонує вдосконалену модель побудови інтегрованих систем інформаційної підтримки прийняття рішень на основі ERP-систем у умовах типового вітчизняного підприємства.

На відміну від існуючих підходів запропонована модель поєднує усі основні елементи у рамках процесу створення вартості на підприємстві з точки зору єдиної інтегрованої інформаційної системи. Вона дає можливість відслідковувати інформаційні потоки, пов'язані з окремими операціями у процесі виробництва продукції. Дана схема може стати основою для організації цілісної комп'ютеризованої системи обліку, планування та контролю витрат для забезпечення швидкого та надійного задоволення потреб підприємства у управлінській інформації.

Висновки і пропозиції. Попри високу вартість та технічні труднощі при впровадженні, комп'ютеризовані системи планування та управління ресурсами мають великий потенціал у вітчизняних умовах. Аналіз організаційних процесів підприємств засвідчив, що застосування ERP-системи SAP R/3 дасть змогу замінити та вдосконалити існуючі успадковані комп'ютерні системи (legacy systems), а також автоматизувати ті операції, що ще досі виконуються за допомогою паперових носіїв. Це дозволить підприємствам використовувати єдину комп'ютерну платформу замість окремих несумісних програм для ведення бухгалтерії, обліку складських запасів та контролю виробничих процесів. На зміну переважно ручному процесу підготовки фінансової звітності SAP R/3 забезпечить автоматичну генерацію звітів з гнучким визначенням параметрів щодо дати звіту, його змісту, задіяних організаційних одиниць тощо.

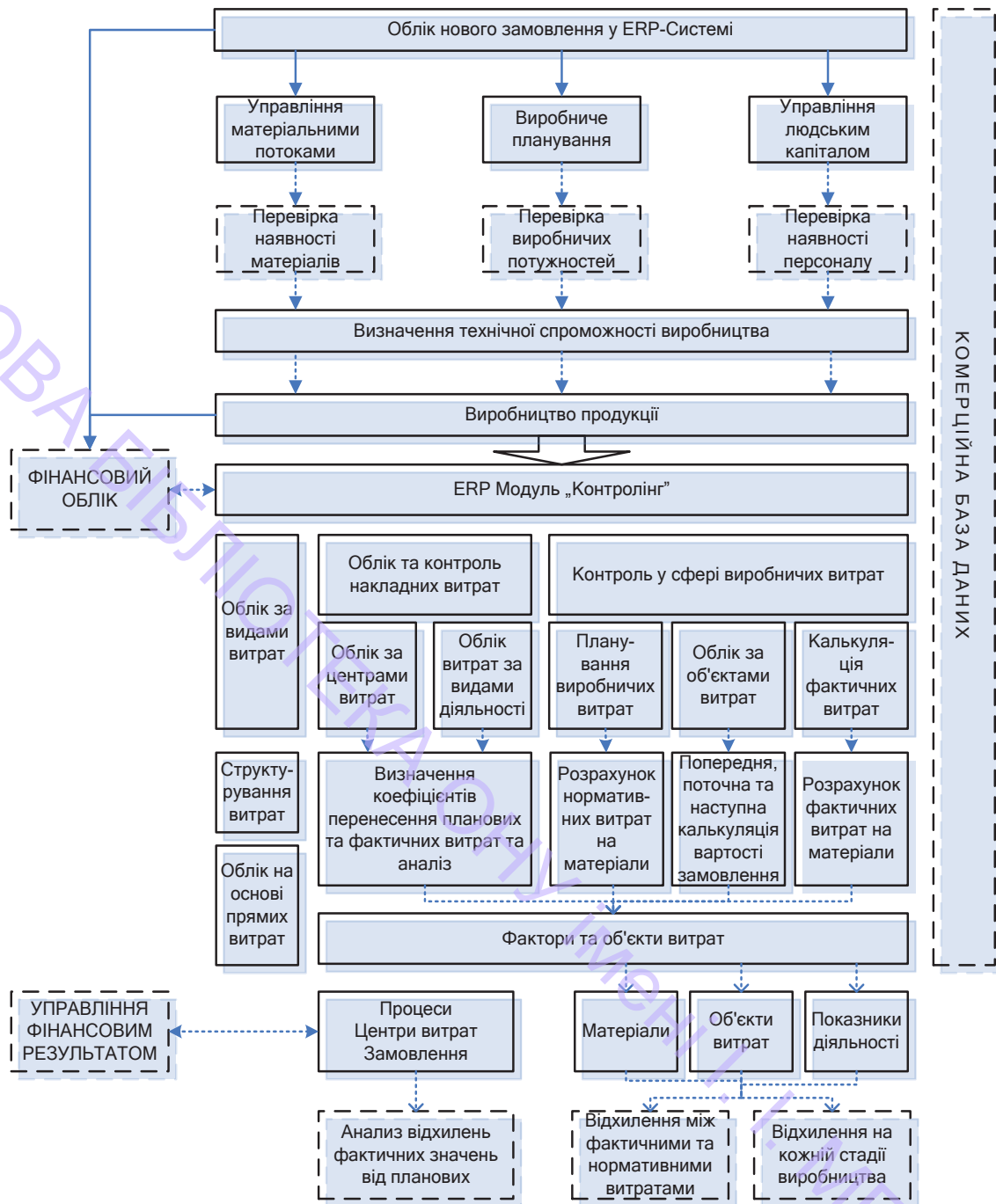


Рис. 1. Модель побудови інтегрованих систем інформаційної підтримки прийняття рішень на основі ERP-систем

Список літератури:

1. Карпов А. Е. Постановка и автоматизация управленческого учета, 2008. – 504 с.
2. Horvath P. Controlling. – Мюнхен : Verlag Franz Vahlen GmbH, 2009. – 11. Auflage. – 840 с.
3. Кукукина И. Г. Управленческий учет. – Москва : ФиС, 2005. – 400 с.

Гаврись П. А.

Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

**ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ
ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Резюме

Проанализированы теоретические и практические аспекты организации интегрированных систем информационной поддержки принятия решений на основе сбора и анализа данных о затратах предприятия. Исследовано современное состояние организации информационной поддержки принятия решений на отечественных предприятиях. Предложены пути совершенствования существующих систем.

Ключевые слова: контроллинг, учет, управление затратами, финансы, ERP-системы.

Gavrys P. O.

National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

**PRACTICAL ASPECTS OF BUILDING INTEGRATED INFORMATION SYSTEMS
DECISION SUPPORT FOR COMPANIES**

Summary

Theoretical and practical aspects of design and implementation of integrated decision support systems involving collection and analysis of cost-related information have been analyzed. Present state of set-up of decision support systems in Ukrainian manufacturing companies has been examined. Ways to improve existing decision support systems have been proposed.

Key words: controlling, accounting, cost management, finance, ERP-systems.

УДК 330.341.1

Гайдей Д. А.

Донецкий национальный университет

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ
В РАМКАХ НЕЛИНЕЙНЫХ ПЕРИОДИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Статья рассматривает природу цикличности развития глобальных экономических систем, взаимосвязь циклических колебаний экономики и инновационного развития стран мира. В статье определено влияние базисных инноваций на динамику экономического роста, их роль в фундаментальных преобразованиях производственных систем.

Ключевые слова: экономическая динамика, колебания экономической активности, циклические трансформации, базисные инновации, кризис, рецессия.

Постановка проблемы. Участвовавшие в последние десятилетия финансово-экономические кризисы актуализируют проблемы экономического прогнозирования с целью снижения последствий рецессионных явлений на социо-экономические процессы. При этом прогнозирование экономической динамики возможно при условии понимания принципов и механизмов развития глобальных экономических систем, имеющих нелинейный, циклический характер.

Циклические экономические трансформации неразрывно связаны с глобальными инновационными процессами, так как именно базисные нововведения лежат в основе фундаментальных производственных преобразований, которые с одной стороны приводят к качественным изменениям в политической и экономической инфраструктуре, а с другой стороны провоцируют необходимость перехода к новой системе производства и ложатся в основе нарушения экономического равновесия.

Анализ последних исследований и публикаций. Инновационные теории экономической динамики разрабатывались С. Кузнецом, Н.Д. Кондратьевым, Й. Шумпетером, Г. Меншем и др. Вопросы теории и механизма инноваций в эволюционном аспекте отражены в трудах Ю.В. Яковца, К. Перез, А. Фестре и др.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Имеющаяся в экономической литературе неоднозначность подходов к пониманию сущности экономических циклов обусловлена значительной вариативностью сфер их проявления, масштабами и продолжительностью. Кроме того, отсутствует единая концепция взглядов на проблематику взаимосвязи динамических колебаний экономической активности с инновационным развитием мирохозяйственных систем, что и обуславливает необходимость дальнейшего изучения данного вопроса.

Целью статьи является изучение влияния инновационных процессов на циклические колебания экономической активности.

Изложение основного материала. Динамика развития глобальных экономических систем имеет нелинейный характер, который часто сопровождается периодическими колебаниями деловой активности. Изменение конъюнктуры протекает в форме цикла, по траектории которого экономика движется от одного макроэкономического равновесия к другому [1, с. 4].

В середине XX века Й. Шумпетер предложил классификацию деловых циклов в соответствии с их периодичностью, согласно которой, выделил:

- краткосрочные циклы Китчина (характерный период – 2-3 года);

- среднесрочные циклы Жюгляра (характерный период – 6-13 лет);

- ритмы Кузнеца (характерный период – 15-20 лет);

- длинные волны Кондратьева (характерный период – 50-60 лет) [4, с. 277].

Статистический анализ последних 40 лет показывает, что с середины XX века прослеживается 9-летний цикл мировых финансовых кризисов 1970-1971 гг., 1980-1981 гг., 1987-1988 гг., 1997-1998 гг., 2008-2009 гг.

Между финансовыми кризисами и общеэкономическими рецессиями наблюдается примерно трехлетний интервал краткосрочного финансово-экономического цикла Китчина. Так, после глобального финансового кризиса 1970-1971 гг. состоялась рецессия 1973-1974 гг., спровоцированная «нефтяным шоком»; после финансового кризиса 1980-1981 гг. с максимальной ценой на нефть в \$ 90 США за баррель – рецессия 1982 г.; после финансового кризиса 1987-1988 гг., когда 19 октября 1987 индекс Dow Jones упал на 22,6% – рецессия 1990-1991 гг., после финансового кризиса 1997-1998 гг. – рецессия 2000-2001 гг., после финансового кризиса 2008-2009 г. – рецессия 2010-2011 гг.

При этом циклические колебания в экономике тесно взаимосвязаны с колебаниями инновационной активности [3].

Если рассматривать развитие мирохозяйственных систем с точки зрения длительной исторической ретроспективы, то можно увидеть, что именно базисные инновации лежат в основе глубоких экономических трансформаций (табл. 1).

Концепция технологических укладов иллюстрирует сопряженность революционных скачков в производительности труда и качества жизни во всех отраслях с уровнем развития использующихся в обществе технологий. При этом импульсом к переходу от одного экономического уклада к другому послужило внедрение базисных инноваций,

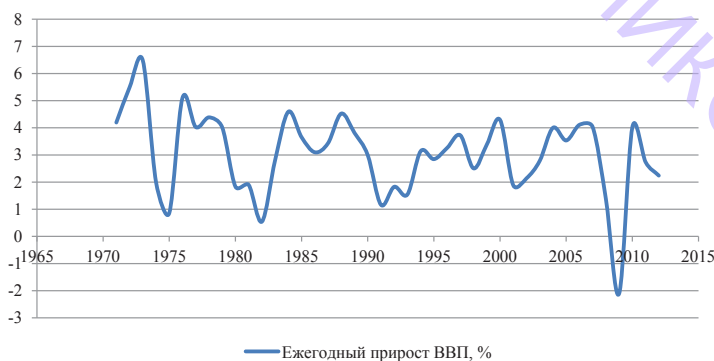


Рис. 1. Мировой прирост ВВП в 1970-2012 гг., % [6]

которые в процессе технологических преобразований сформировали кластер, определивший в конечном результате экономико-технологическую парадигму целой мета-системы (табл. 2)

Интересно, что периодизация технологических укладов совпадает с периодизацией длинных волн Н. Д. Кондратьева.

Первая волна (1785-1835 гг.) сформировала технологический уклад, основанный на новых технологиях в текстильной промышленности, использовании энергии воды.

Вторая волна (1830-1890 гг.) связана с развитием железнодорожного транспорта и механического производства во всех отраслях на основе парового двигателя.

Третья волна (1880-1940 гг.) определялась использованием в промышленном производстве электрической энергии, развитием тяжелого машиностроения и электротехнической промышленности на базе использования стального проката, новых открытий в области химии. Появились радиосвязь, телеграф, автомобили, самолеты, начали применяться цветные металлы, алюминий, пластические массы и т. д.

Четвертая волна (1930-1990 гг.) сформировала уклад, основанный на дальнейшем развитии

энергетики с использованием нефти и нефтепродуктов, газа, средств связи, новых синтетических материалов. Это эра массового производства автомобилей, самолетов, тракторов, различных видов вооружения, товаров народного потребления. Появились и широко распространились компьютеры и программные продукты для них, радары. Атом использовался в военных и затем в мирных целях.

Пятая волна (1985-2035 гг.) опирается на достижения в области микроэлектроники, информатики, биотехнологии, геной инженерии, новых видов энергии, материалов, освоения космического пространства, спутниковой связи и т. п. [2, с. 443].

Таким образом, инновации, оказывая двойственное влияние на динамику экономического роста, открывают новые возможности для расширения экономики и делают невозможным продолжение этого расширения в традиционных направлениях. Они нарушают экономическое равновесие и вносят неопределенность в экономическую динамику, обуславливая её переход из одного состояния равновесия в другое. Этот переход связан с флуктуациями в динамике экономических показателей. Периодичность в появлении инноваций способна вызвать цикличность в экономическом развитии. Неравновесная динамика – один из

Таблица 1

Базисные инновации в основе фундаментальных производственных трансформаций [5, с. 9]

Период	Страна происхождения	Базисная инновация	Год
Индустриальная революция	Великобритания	Открытие мельницы Аркрайта в Кромфорде	1771
Эра пара и железных дорог	Великобритания	Испытание парового двигателя «Rocket» для железной дороги Ливерпуль-Манчестер	1829
Эра стали, электричества и тяжелого машиностроения	США	Открытие сталеплавильного завода в Питсбурге, Пенсильвания	1875
Эра нефти, автомобилей и массового производства	США	Производство первой модели Т на заводе Форд в Детройте, Мичиган	1908
Эра информации	США	Изобретение микрочипа в Санта-Клара, Калифорния	1971

Таблица 2

Индустриальные технологические уклады

Название	Период	Характеристика
<i>Первый технологический уклад</i>	1785-1835	новые технологии в текстильной промышленности, использовании энергии воды
<i>Второй технологический уклад</i>	1830-1890	ускоренное развитие транспорта (строительство железных дорог, паровое судоходство), возникновение механического производства во всех отраслях на основе парового двигателя
<i>Третий технологический уклад</i>	1880-1940	использование в промышленном производстве электрической энергии, развитие тяжелого машиностроения и электротехнической промышленности на основе использования стального проката, новых открытий в области химии. Внедрение радиосвязи, телеграфа, автомобилей. Появление крупных фирм, картелей, синдикатов, трестов. Концентрация банковского и финансового капитала
<i>Четвертый технологический уклад</i>	1930-1990	дальнейшее развитие энергетики с использованием нефти и нефтепродуктов, газа, средств связи, новых синтетических материалов. Массовое производство автомобилей, тракторов, самолетов, различных видов вооружения, товаров народного потребления. Появление и распространение компьютеров. Массовое производство на основе конвейерной технологии. Появление ТНК и МНК
<i>Пятый технологический уклад</i>	1985-2035	достижения в области микроэлектроники, информатики, биотехнологии, геной инженерии, новых видов энергии, материалов, освоения космического пространства, спутниковой связи. Переход к единой сети крупных и мелких компаний, соединенных электронной сетью на основе Интернета, осуществляющих тесное взаимодействие в области технологий, контроля качества продукции, планирования инноваций
<i>Шестой (гипотетический) технологический уклад</i>	2035-2085	развитие робототехники, биотехнологий, основанных на достижениях молекулярной биологии и геной инженерии, нанотехнологии, систем искусственного интеллекта, глобальных информационных сетей, интегрированных высокоскоростных транспортных систем, гибкая автоматизация производства, космические технологии, производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами, атомная промышленность, авиаперевозки, расширением сферы использования водорода в качестве экологически чистого энергоносителя, применение возобновляемых источников энергии

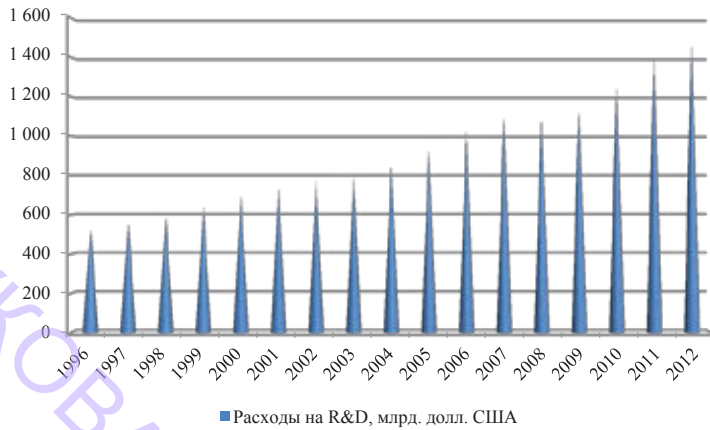


Рис. 2. Динамика мировых затрат на R&D в 1996-2012 годах, млрд. долл. США [7]

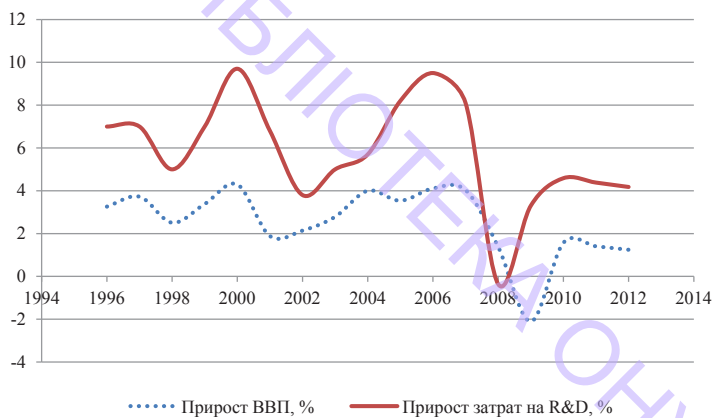


Рис. 3. Динамика прироста мирового ВВП и мировых затрат на R&D в 1996-2012 гг., % [6, 7]

важнейших факторов экономической эволюции.

В условиях информационного общества нововведения, основанные на результатах интеллектуальной деятельности, лежат в основе обеспечения устойчивого социально-экономического развития. В результате затраты на проведение научных

исследований, способных обеспечить экономические системы новыми инновационными технологиями постоянно увеличиваются. За последние годы расходы на R&D увеличились почти в 2 раза, с 638 млрд. долл. США в 1999 году до 1469 млрд. долл. США в 2012 году. Это объясняется тем, что в условиях всемирной рецессии производства инновации необходимы для восстановления продуктивного функционирования мирового хозяйства.

При этом прослеживается четкая взаимосвязь между динамикой прироста мирового ВВП и динамикой прироста мировых затрат на научные исследования и разработки.

Статистический анализ последних 16 лет демонстрирует ярко выраженный проциклический паттерн динамики финансирования научных исследований и разработок. На рис. 3 прослеживается четкая взаимосвязь между колебаниями прироста ВВП и объемом затрат на мировые научные исследования.

Таким образом, исходя из циклической природы экономических трансформаций можно сделать вывод о том, что после длительной послекризисной рецессии предполагается интенсификация деловой активности и ускорение экономического роста, которое может быть достигнуто путем внедрения новых инноваций. Так, можно ожидать увеличения объемов финансирования прикладной науки в мировых масштабах.

Вывод. В исследовании доказано, что существует четкая взаимосвязь между экономической динамикой и интенсификацией инновационной активности. Имеющиеся статистические данные подтверждают, что пики научных открытий и технологических инноваций приходятся на нисходящие фазы длинных циклов. Так, инновации открывают новые возможности для расширения экономики и делают невозможным продолжение этого расширения в традиционных направлениях.

Список литературы:

1. Капканщиков С.Г. Кризисы в механизме циклического развития экономики и роль российского государства в их преодолении: учебное пособие / С. Г. Капканщиков. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 93 с.
2. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. – М. : Экономика, 2002. – 767 с.
3. Кузьменко В.П. Теорія економічних циклів і глобальна фінансова криза / В.П. Кузьменко // Інститут еволюційної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iee.org.ua/ua/publication/146/>
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
5. Perez C. Technological revolutions and techno-economic paradigms/ C. Perez – Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics no. 20 – Tallinn : Tallinn University of Technology. – 26 p.
6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : data.worldbank.org.
7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : unctadstat.unctad.org.

Гайдей Д. О.

Донецький національний університет

**ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ
В РАМКАХ НЕЛІНІЙНИХ ПЕРІОДИЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ**

Резюме

Стаття розглядає природу циклічності розвитку глобальних економічних систем, взаємозв'язок циклічних коливань економіки та інноваційного розвитку країн світу. У статті визначено вплив базисних інновацій на динаміку економічного зростання, їх роль у фундаментальних перетвореннях виробничих систем.

Ключові слова: економічна динаміка, коливання економічної активності, циклічні трансформації, базисні інновації, криза, рецесія.

Gaidey D. A.

Donetsk National University

**INNOVATIVE DEVELOPMENT OF GLOBAL ECONOMIC SYSTEMS
IN THE COURSE OF NONLINEAR PERIODIC TRANSFORMATIONS**

Summary

The article examines the nature of the development cycle of the global economic system, the relationship of cyclical fluctuations in the economy and development. The article defines influence of basic innovations on the dynamics of economic growth, their role in the fundamental transformation of production systems.

Key words: economic dynamics, fluctuations in economic activity, cyclic transformation, basic innovations, crisis, recession.

УДК 005.336.1:[658:621]

Гальчинський Л. Ю.

Мандріка А. Ю.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

МОДЕЛЬ БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОГО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ОБОЛОНКОВОГО АНАЛІЗУ ДАНИХ

Розглядається задача багатокритеріального оцінювання ефективності діяльності підприємств, як суб'єктів економічної діяльності. Розкрита суть методології оболонкового аналізу даних (DEA). Дана порівняльна характеристика результатів за статичними та динамічними DEA моделями для ряду ключових машинобудівних підприємств України.

Ключові слова: ефективність, багатокритеріальність, оболонковий аналіз даних, міжчасова технологія виробництва, машинобудівний комплекс України.

Постановка проблеми. Для визначення та дослідження ефективності окремо взятого економічного суб'єкта потрібно визначити та дослідити цілий комплекс економічних показників, які мають безпосередній вплив на кінцевий результат діяльності підприємства. Складність полягає у тому, що ефективність визначається досить великою кількістю показників різної фізичної природи і розмірності. Тобто на самому початку постає проблема багатокритеріальності оцінки і, як наслідок, породжує проблему визначення виду ефективності, та обґрунтування її значення.

Отже, необхідно отримати таку кількісну оцінку, яка б дозволила визначити як внутрішній сукупний стан підприємства, так і його зовнішні складові. На даний момент існує значна кількість різноманітних методів, які пропонують вирішення вказаної задачі.

Якщо мати на увазі загальну задачу побудови оцінки ефективності діяльності економічного суб'єкта – банку, підприємства, компанії і тому подібне, то наразі не існує єдиної дедуктивної теорії, яку можна було б рекомендувати як єдино правильний рецепт. На наш погляд створення такої єдиної теорії, як продуктивної абстракції уявляється сумнівним. Відтак, треба шукати релевантний підхід, який дозволить отримати вирішення задачі оцінки ефективності з врахуванням специфіки задачі – галузі, народогосподарчого комплексу, наявності і повноти даних про функціонування економічного суб'єкта та інше.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для будь-яких національних економік питання про ефективність діяльності економічного суб'єкта було, є і буде актуальним.

Розглянемо це питання в контексті груп методів кількісної оцінки ефективності діяльності досліджуваного суб'єкта.

1. Рейтингове оцінювання ефективності.

2. Методика оцінки з використанням виробничих функцій.

3. Непараметричні методи оцінки ефективності шляхом встановлення залежності між вхідними і вихідними показниками.

Український ринок рейтингових послуг почав інтенсивно розвиватися з початку 2000 років, особливо з моменту прийняття у 2004 році Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання. Ідея рейтингового оцінювання носить універсальний характер, проте найбільшу популярність набула в банківській справі.

Для нашого дослідження поняття «рейтинг» в першу чергу включає порівняльний аспект [1; 2, с. 236; 3, с. 117; 4], оскільки інтерпретувати отриману

ману у процесі формування рейтингу оцінку можливо тільки в процесі порівняльного аналізу, коли досліджуваний об'єкт займе своє місце за рейтинговою оцінкою місце серед таких саме об'єктів. Встановлено, що аналізовані методики базуються на розрахунку різних фінансових коефіцієнтів, які на даний момент вважаються нерелевантними для оцінки діяльності господарюючих об'єктів.

Альтернативою рейтинговому підходу є методика, який використовує побудову виробничих функцій. Проблематикою застосування виробничої функції для моделювання процесів виробництва займалися такі дослідники, як П. Дуглас, Ч. Кобб, В. Леонтьєв, П. Самуельсон, Я. Тінберген, Р. Солоу, С. Кузнец, Е. Денісон, А. Меддісон, А. Уолтерс та багато інших. Аналіз публікацій, присвячених питанням розробки і застосування виробничих функцій, свідчить, що головна увага в них приділяється переважно макrorівню. Водночас недостатньо представлені виробничі функції на мікрорівні зокрема і для підприємств машинобудівного комплексу. Справа в тому, що технологічна концепція фірми виділяє основні фактори виробництва і абстрагується від всіх інших факторів, характеризуючи їх дію як інші рівні умови. До цих інших умов, наприклад, належать неефективна система оплати праці, необґрунтоване і шкідливе втручання держави у діяльність фірми, рівень мотивації персоналу, його кваліфікацію, витрати на навчання є факторами неефективності, що знижують обсяг випуску [5, с. 6]. Ця ідея привела до появи концепції граничної виробничої функції, а далі до стохастичного граничного аналізу(SFA), оскільки вказані фактори важко вимірюються, і тому апріорно є невизначеними, що часто трактується як випадкові. Ця теорія виробничих функцій видається більш релевантною у порівнянні з класичною. Проте, для того щоб стати інструментом прикладного аналізу оцінки ефективності, треба як мінімум побудувати адекватну граничну виробничу функцію. Наразі відомі різні методології її побудови, проте вони потребують великого обсягу даних, що включає в себе різні грані діяльності фірми. Як правило, прикладні аналітики в кращому випадку мають обмежені дані, що відображаються у офіційній звітності діяльності підприємства. Крім того, для багатокритеріального оцінювання додатково ще буде побудувати множину Парето, і тому отримання оцінки ефективності підприємства в таких умовах за цією методологією уявляється дуже складною задачею.

Таку оцінку дозволяє знайти клас непараметричних економетричних задач під назвою Data Envelopment Analysis(DEA), або оболонковий аналіз даних. Метод DEA (Data Envelopment Analysis

– аналіз згортки даних) являє собою інструмент, за допомогою якого за сукупністю даних про діяльність організацій вдається побудувати оцінку для розглянутих одиниць і оцінити технічну ефективність їх діяльності. Авторство методу DEA належить А. Чарнсу, У. Куперу і Е. Родос, які використовували для вимірювання ефективності діяльності організацій апарат лінійного програмування [9]. Модель DEA розглядає сукупність точок спостережень, що описують результати діяльності незалежних виробничих одиниць, так званих DMU – Decision Making Units (одиниць, що приймають рішення). Абстрактний характер поняття незалежної виробничої одиниці DMU, представлена в моделі векторами змінних «входу» і «виходу», дозволяє використовувати метод DEA для оцінки ефективності діяльності найширшого кола організацій, стосовно до яких вдається специфікувати кількісно вимірні зрозумілі і результуючі змінні, що мають різноманітну природу. Чи не головною обставиною, яка сприяла популярності цього методу в прикладних дослідженнях є те, що вказані змінні можна знайти у офіційних формах звітності підприємств. Друга немаловажна причина полягає в тому, що процедура побудова множини Парето закладена в самому методі. Крім того, обчислення оцінки ефективності господарюючого суб'єкта базується на добре відомому методі лінійного програмування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений вище огляд та аналіз джерел вказує на існування проблеми створення прикладного інструменту для системної оцінки діяльності господарюючих об'єктів. Проте ця проблема надто складна, щоб вирішити її в рамках окремого дослідження для всіх господарюючих об'єктів економіки України. В даному дослідженні зосередимося на розробці основ такого інструменту для машинобудівного комплексу України.

На сьогоднішній день багатогалузевий машинобудівний комплекс України об'єднує понад 11 тисяч підприємств. Частка машинобудування в українській промисловості перевищує 15%, у ВВП складає близько 12%. В Україні в докризовий період темпи зростання машинобудування за даними Держкомстату випереджали темпи зростання як промисловості, так і ВВП в цілому. Однак світова криза різко вдарила по машинобудівному комплексу України. У результаті чого, різке скорочення інвестиційної активності у 2009 році на основних ринках збуту призвело до зменшення експорту продукції машинобудування на 37% – до 6,89 млрд.дол.США [3], а обсяги реалізації продукції машинобудування зменшилися на 40% після зростання на 24% у 2008 році, при цьому, спад виробництва склав майже 45%, причому в інших галузях – 6-26,7%. Отже, незважаючи на те, що вже в першій половині 2010 року за рахунок зниження рівня світової кризи відбулося зростання індексу продукції машинобудування, який за січень-липень поточного року склав 131,3% до відповідного періоду 2009 року, стійкої тенденції до зростання за роки з 2010 по 2013 не спостерігається [7]. І це незважаючи на те, у вересні 2010 року була прийнята Концепція Державної цільової науково-технічної програми розвитку машинобудування на 2012-2017 роки. Очевидно, що без суттєвих інвестицій кризу українського машинобудівного комплексу подолати не вдасться. А це у свою чергу потребує суттєвої модернізації машинобудівних підприємств, і не останню роль тут має грати об'єктивна оцінка ефективності підприємства.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розробка методики оцінки ефективності підприємств машинобудівного комплексу України. Відповідно сформульованої мети, головним завданням дослідження є розробка методичного підходу до визначення системної оцінки економічної ефективності результатів діяльності на основі методу DEA.

Виклад основного матеріалу. DEA передбачає використання методів лінійного програмування для побудови непараметричної кусково-лінійної оболонки або границі над досліджуваними даними. Ефективність досліджуваних об'єктів розраховується, як відношення або відстань від об'єкта до цієї оболонки.

Базова статична модель має наступне формулювання:

Нехай в досліджуваному просторі діяльності функціонує I підприємств. У кожного підприємства є N вхідних у виробництво ресурсів (далі входи) та M результатів роботи виробництва (далі виходи). А набори вхідних і вихідних параметрів для кожного i -того підприємства представляються векторами x_i та q_i відповідно. Набір таких векторів для досліджуваної вибірки можна записати у вигляді матриць X та Q .

Таким чином, DEA метод полягає в співвідношенні входів та виходів. Для кожного підприємства потрібно отримати співвідношення всіх входів до всіх виходів, типу $u^i \cdot q_i \cdot x_i$, де u це вектор ваг виходів розмірності $M \times 1$, а v – вектор ваг входів розмірності $N \times 1$. Оптимальна вага в такому випадку знаходиться шляхом вирішення задачі математичного програмування наступного вигляду:

$$\min_{\theta} \theta, \quad (1)$$

За наступних умов:

$$\begin{aligned} -q_i + Q\lambda &\geq 0, \\ x_i - X\lambda &\geq 0, \\ \lambda &\geq 0 \end{aligned}$$

де

θ – скаляр,

λ – вектор констант розмірності $I+1$.

Значення θ_i – буде мірою ефективності i -того об'єкту. При чому ефективність повинна бути ≤ 1 . Якщо $\theta = 1$, це означає, що об'єкт знаходиться на границі ефективності, а отже – є оптимально ефективним (за Парето-Купмансом). Для об'єктів, де $\theta < 1$ можуть бути встановлені цілі, що заключаються в пропорційному скороченні їх вхідних факторів на величину θ при сталому значенні вихідних (input-oriented) або навпаки (output-oriented).

Базові DEA моделі не враховують взаємозв'язок виробництва одного періоду з іншим. Якраз саме для підприємств машинобудівного комплексу з їх тривалим технологічним циклом таке припущення знижує надійність оцінки ефективності, бо в умовах нерівномірного попиту і пропозиції помітно зростає фактор впливу попередніх періодів на стан поточного періоду. Ця обставина вимагає розгляду моделі з динамічним підходом, який визнає існування міжчасових відносин між вхідними ресурсами та результатами виробництва.

В роботі [8] визначено такий набір динамічних можливостей виробництва, який оцінює поведінку підприємства не за один часовий період, а за певний інтервал, що складається з декількох часових періодів. Така динаміка, що розглядає рівень капіталу в певний період часу як внесок, що сприяє виробництву в майбутніх періодах.

В результаті можна сформулювати схему міжчасового виробничого процесу з використанням квазіфіксованих змінних:

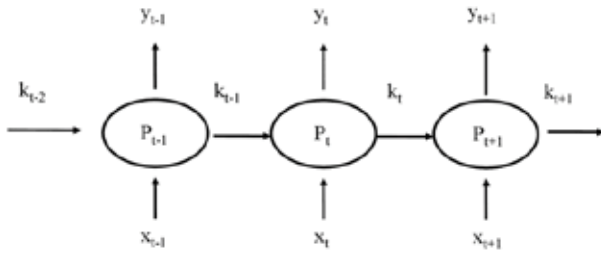


Рис. 1. Технологія виробництва з використанням міжчасових параметрів.

Де, x_t – вектор змінних входів, розмірністю $lx1$, що використовуються в період t ; k_{t-1} – вектор квазіфіксованих входів на початку періоду t , розмірністю $mx1$, отриманий в кінці попереднього періоду; y_t – вектор виходів, розмірністю $nx1$, що отриманий в результаті виробничого процесу в кінці періоду t ; k_t – вектор квазіфіксованих входів, розмірністю $lx1$, що отриманий в результаті виробничого процесу в кінці періоду t .

Отже, сформуємо для кожного досліджуваного підприємства задачу лінійного програмування наступного типу:

$$\hat{C}(\bar{k}_0) = \min_{\{x_t, k_t, \lambda_t\}_{t=1}^T} \sum_{t=1}^T \gamma^t (w_t^x x_t + v_t^k k_{t-1}) \quad (2)$$

За наступних умов:

$$X_t \lambda_t \leq x_t, \quad t = 1, 2, \dots, T$$

$$K_{t-1} \lambda_t \leq k_{t-1}, \quad t = 1, 2, \dots, T$$

$$K_t \lambda_t \geq k_t, \quad t = 1, 2, \dots, T-1$$

$$Y_t \lambda_t \geq y_t, \quad t = 1, 2, \dots, T$$

$$e \lambda_t = 1, \quad t = 1, 2, \dots, T$$

$$k_0 = \bar{k}_0, x_t \geq 0, k_t \geq 0, \lambda_t \geq 0, \quad t = 1, 2, \dots, T$$

Де,

γ^t – коефіцієнт дисконтування,

w_t^x та v_t^k – ціни змінних входів та квазіфіксованих входів за період t , відповідно.

Початкові значення квазіфіксованих входів k_0 представлені у вигляді \bar{k}_0 .

$e \lambda_t = 1$ – означає, що висується припущення про змінний ефект масштабу на підприємстві, де e – одиничний вектор, розмірністю $N \times 1$.

Загальна ефективність розраховується як співвідношення між значенням ефективної вартості виробництва і дисконтованої суми витрат за період від 1 до T , а саме:

$$OE = C(k_0) / \bar{C} \quad (3)$$

Значення цього індексу, що менші одиниці означає наявність накопиченої неефективності протягом періоду. Неефективність дорівнює 1-OE.

Далі, ця міра загальної ефективності розкладається на три типи ефективності: технічну статичну (TE), розподілу ресурсів статичну (AE) і динамічну (DE).

$$OE = TE \cdot AE \cdot DE \quad (4)$$

Перші два компоненти визначені як статичні, тому що вони роблять посилання на неефективне використання змінних входів і приймають рішення щодо наявних значень квазіфіксованих входів. Динамічна складова заходів по підвищенню ефективності впливу на вартість означає, що підприємство не використовує квазіфіксовані фактори оптимально, що вказує на можливість скорочення витрат за рахунок скорочення використання квазіфіксованих входів.

Для того щоб обчислити ці три компоненти загальної ефективності, потрібно в першу чергу оцінити статичну ефективність (SE) як добуток технічної ефективності та статичної ефективності розподілу ресурсів, тобто, $SE = TE \times AE$. Динамічна ефективність розраховується як частина загальної ефективності, яка не залежить від статичної ефективності.

Вплив на витрати, що пов'язані з використанням неоптимальних змінних входів, враховуючи їх ціни, вимірюється за допомогою статичного індексу ефективності розподілу ресурсів запропонованого Фареллом [10]:

$$AE = SE / TE \quad (5)$$

Статична модель розглядає всі входи (x_t та k_t) як змінні, крім того, вона не враховує квазіфіксовані входи в кінці періоду, як фактори що будуть впливати у подальшому періоді. При такому підході розрахунок статичних технічної ефективності (TE^S), ефективності розподілу ресурсів (AE^S) та загального індексу ефективності (OE^S), заснованих на статичній моделі DEA, потрібно переглянути попередні задачі лінійного програмування, щоб оцінити всі компоненти, які необхідні для розрахунку показників $\hat{C}^S(k_0)$ та \hat{C}_{TE}^S .

Дослідження проводилось на даних про діяльність підприємств машинобудівного комплексу України. Для аналізу були отримані дані стандартної фінансової звітності, у вигляді звітів по фінансовим результатам та бухгалтерського балансу.

Після аналізу виробничої діяльності кожного з досліджуваних підприємств, були відібрані параметри, які в комплексі, характеризують діяльність машинобудівного підприємства.

Як змінні входів були відібрані наступні 5 параметрів:

- x_1 - Середньорічна чисельність персоналу, чол./рік
- x_2 - Матеріальні витрати на виробництво продукції, тис. грн.
- x_3 - Відрахування на оплату праці, тис. грн.
- x_4 - Відрахування на соціальні заходи, тис. грн.
- x_5 - Амортизація, тис. грн.

Величина кожного з обраних вхідних параметрів напряму впливає на виробничий процес та його результати.

Вихідними параметрами були обрані 2 наступні:

- y_1 - Обсяг виробництва, тис. грн.
- y_2 - Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.

Доцільність вибору таких вихідних параметрів полягає в тому, що їх значення є тотожне результатам виробничого циклу. Як квазіфіксований параметр була обрана величина чистого прибутку підприємства за повний календарний рік, тис. грн. – k_t . Оскільки дослідження має справу з грошима та певним інтервалом часових періодів, необхідно врахувати те, що гроші мають властивість змінювати свою вартість в часі. Відповідно, потрібно ввести фактор дисконтування γ .

Для дослідження була обрана середня номінальна ставка дисконтування на рівні 10%. Після специфікації всіх параметрів дослідження можна для кожного підприємства записати дисконтовану суму витрат на виробництво, що включає змінні витрати і валові інвестиції, у вигляді квазіфіксованих входів:

$$\sum_{t=1}^T \gamma^t (w_t^x x_t + v_t^k k_{t-1}) \quad (6)$$

Розраховані показники ефективності для кожного підприємства наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Підприємство	Технічна ефективність (ТЕ)	Ефективність розподілу ресурсів (АЕ)	Статична ефективність (SE)	Динамічна ефективність (DE)	Загальна ефективність (OE)
Артемівський машинобудівний завод "Победа труда"	0.928	0.982	0.912	0.709	0.646
Краснолуцький машинобудівний завод	0.887	0.976	0.866	0.791	0.685
Горлівський машинобудівний завод	0.963	1	0.963	0.994	0.957
Свердловський машинобудівний завод	1	1	1	1	1
Рутченківський завод "Гормаш"	0.988	0.987	0.975	0.811	0.791
Петровський машинобудівний завод	1	1	1	1	1
Дружківський машинобудівний завод	0.893	1	0.893	1	0.893
Бериславський машинобудівний завод	0.988	1	0.988	0.982	0.970
Дрогобицький машинобудівний завод	1	1	1	1	1
Криворізький завод гірничого машинобудування	0.979	1	0.979	0.853	0.835

Результати показують середню загальну ефективність 88,7% за період з 2009 по 2013 рік. Це означає, що неправильне використання змінних та квазіфіксованих входів призвело до перевитрати коштів, в середньому, на 11,3%. Розкладання загальної неефективності підкреслює важливість динамічного компонента, тому що надмірне використання квазіфіксованих входів призводить до неефективності, в середньому на 7,9%. Графічне представлення значень ефективності представлено на Рис. 2

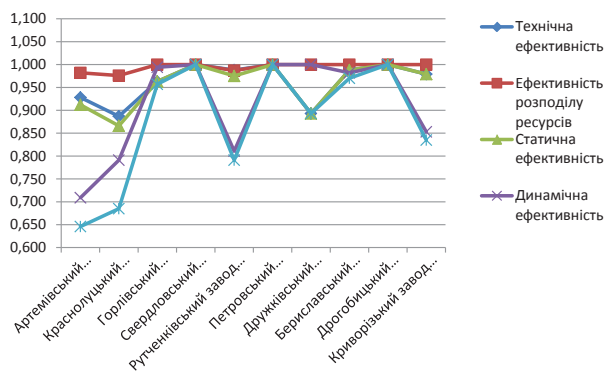


Рис. 2. Графік значень ефективності по всіх підприємствах з вибірки

Як видно з таблиці 1, з наведеної вибірки підприємств, 3 є ефективними за Парето-Купмансом. Ці підприємства знаходяться на границі ефективності та виступають еталонами для неефективних підприємств.

Також з результатів можна виділити явних аутсайдерів, значення ефективності в таких підприємствах на порядок нижче майже за всіма компонентами. Більш докладний аналіз результатів на рівні галузі показує, що рейтинг для загальної ефективності та для кожного з її компонентів є дуже схожими. Ефективними виявилися підприємства з найбільшими масштабами виробництва, отже можна зробити певний проміжний висновок, що масштаб підприємства напряму впливає на її ефективність.

Наступним кроком дослідження є розрахунок ефективності за статичними моделями, які не вра-

ховують міжчасові зв'язки між періодами виробництва.

Результати розрахунків за статично моделлю про діяльність підприємств свідчать, що статична модель завищує загальну неефективність, яка в даному випадку в середньому дорівнює 16,4%, або на 5,1% вище ніж при використанні динамічної моделі. Те ж саме відбувається і з технічною неефективністю та неефективністю розподілу ресурсів, які переоцінені на 6,2 і 6,8 відсотків, відповідно.

На рівні підприємств аналіз показує найбільш важливі аспекти порівняння між цими двома моделями. По-перше, всі підприємства, які є ефективними в статичній моделі також є ефективними і в динамічній, та навпаки. По-друге, зниження ефективності за статичної моделі проявляється для кожного неефективного підприємства. Також, цей результат поширюється на всі компоненти ефективності, що означає, що не тільки загальна ефективність недооцінюється в статичній моделі, але й технічна ефективність та ефективність розподілу.

Очевидно, що підприємства, які є ефективними в рамках обох моделей, дають результат для даного індексу, що дорівнює одиниці. Для інших підприємств – індекс більше одиниці. З кількісної точки зору, середня недооцінка технічного індексу ефективності становить 8,3%. Але на рівні підприємств аналіз показує дуже суттєві відмінності. Це стосується, наприклад, Артемівського машинобудівного заводу «Победа труда» та Краснолуцького машинобудівного заводу, де різниця в значеннях статичних показників ефективності та динамічних складає 35,8% та 27,5%, відповідно. Цей результат підтверджує такі численні факти оприлюднені в літературі, наприклад, для японських енергетичних компаній [11] та в комерційному банківському секторі [12]. Важливо відзначити, що така різниця виникає за тією ж схемою і для ефективності розподілу ресурсів. В результаті загальний показник ефективності недооцінюється в статичній моделі. Ці результати демонструють як ігнорування динамічних складових призводить до спотворень як в технічній ефективності, так і в ефективності розподілу.

Висновки і пропозиції. Представлені в даній статті результати з розробки методики оцінки

ефективності підприємств доводять, що кількісна оцінка ефективності підприємств може бути успішно реалізована на основі методології DEA. Ця методологія не потребує використання значних обсягів даних про діяльність підприємств, у той же час дає об'єктивні оцінки ефективності для багатокритеріального оцінювання. Наявність об'єктивної багатокритеріальної оцінки дозволяє

гнучко приймати рішення для прийняття адекватних заходів для покращення діяльності господарюючих об'єктів. Методику перевірено для підприємств машинобудівного комплексу. Причому специфіка діяльності виробництв цього комплексу потребує використання динамічного варіанту методології DEA, бо дозволяє враховувати фактори, які мають міжчасовий характер.

Список літератури:

1. Дуканич Л. В. Рейтинговое управление экономическими системами и процессами: концепция и некоторые результаты применения / Л. В. Дуканич.
2. Карминский А. М. Рейтинги в экономике: методология и практика / А. М. Карминский, А. А. Пересецкий, А. Е. Петров. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 236 с.
3. Комплексные оценки в системе рейтингового управления предприятием : монография / А. П. Белый, Ю. Г. Лысенко, А. А. Мадых, К. Г. Макаров. – Донецк : Юго-Восток, 2003. – 117 с.
4. Шаманська О.І. Сучасні підходи до оцінювання ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / О.І. Шаманська // Ефективна економіка. – 2013. – № 3. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1860>.
5. Айвазян С.А., Афанасьев М.Ю. Оценка экономической эффективности перехода к достижимому потенциалу. Прикладная эконометрика. 2009. – № 3(15). – С. 43-55.
6. Афанасьев М. Ю. Модель производственного потенциала с управляемыми факторами неэффективности / Прикладная эконометрика. 2006. – № 4. – С. 74-89.
7. Державний комітет статистики. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
8. Emrouznejad, A. and E. Thanassoulis Measurement of productivity index with dynamic DEA / International Journal of Operational Research. – 2010. – 8(2). – P. 247-260.
9. Banker, R.D., Charnes, A. and Cooper, W.W. Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis. / Management Science. – 1984. – 30 (9). – P. 1078-1092.
10. Farrell, M.J. The Measurement of Productive Efficiency / Journal of the Royal Statistical Society. – 1957. – Serie A, 120. – Part 3. – P. 253-81.
11. Nemoto, J. and Goto, M. Measurement of dynamic efficiency in productions: an application of Data Envelopment Analysis to Japanese electric utilities / Journal of Productivity Analysis. – 2003. – 19. – P. 191-210.
12. De Mateo, F., Coelli, T. and OrDonnell, C. Optimal paths and costs of adjustment in dynamic DEA models: with application to Chilean department stores / Annals Operations Research. – 2006. – 145. – P. 211-227.

Гальчинский Л. Ю.

Мандрика А. Ю.

Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

МОДЕЛЬ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОГО ОЦЕНИВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА СРЕДЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Резюме

Рассматривается задача многокритериального оценивания эффективности деятельности предприятий как субъектов экономической деятельности. Раскрыта суть методологии анализа среды функционирования. Дана сравнительная характеристика результатов статических и динамических моделей DEA для ряда ключевых машиностроительных предприятий Украины.

Ключевые слова: эффективность, многокритериальность, анализ среды функционирования, межвременная технология производства, машиностроительный комплекс Украины.

Galchynskiy L. Y.

Mandrika A. Y.

National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

MODEL OF THE MULTI-OBJECTIVE ESTIMATING OF ENTERPRISE EFFICIENCY USING DATA ENVELOPMENT ANALYSIS

Summary

Consider the problem of the multi-objective estimating of the effectiveness of the enterprise. Disclose the essence of methodology of data envelopment analysis. Gives the comparative characteristics of static and dynamic DEA models results for engineering enterprises of Ukraine.

Key words: efficiency, multicriteria, data envelopment analysis, intertemporal production technology, engineering industry of Ukraine

УДК 639.2 : 339 : 338.439.4

Жуйков Г. Є.
Ганжуренко І. В.

Міжнародний університет бізнесу і права

ПЕРСПЕКТИВИ СВІТОВОГО РИБАЛЬСТВА В ГЛОБАЛЬНІЙ СИСТЕМІ СТІЙКОГО ВИРОБНИЦТВА ПРОДОВОЛЬСТВА

Досліджено концептуальні питання ролі та можливостей рибогосподарської діяльності у формуванні перспектив світової продовольчої політики. Показана сутність існуючих систем промислового рибальства. Розкрито перспективи активізації процесу становлення стійкого риболовства.

Ключові слова: рибальство, політико-економічне управління, стійкий розвиток, продовольчі ланцюги, системи рибальства.

Постановка проблеми. Незважаючи на те, що рибогосподарська діяльність має велике народно-господарське значення в багатьох країнах світу, вона дуже часто залишається поза увагою при розгляді багатьох питань перспектив розвитку продовольчої політики. Це особливо характерно при обговоренні питань стосовно стійкого розвитку рибної галузі у внутрішніх водоймах. Цей вид промислового риболовства дуже часто стикається з серйозними проблемами, які стосуються не тільки навантаження на рибні ресурси, але й впливу інфраструктурного розвитку, дренажних і зрошуваних систем, постійних та періодичних водозаборів, а також впливу якості води із систем місцевого, промислового і сільськогосподарського водокористування [2, с. 185].

В даному випадку управління риболовством і супутній соціальний вплив мають важливе значення, і сьогодні вони починають привертати підвищену увагу на політичному рівні. Разом з тим забезпечення стійкого риболовства у внутрішніх водоймах буде також залежати від політики і діяльності в багатьох інших секторах і вимагатиме відносного рівня стратегічної взаємодії, вартісних компромісів між прибутками від окремих видів ресурсів, а також політичних зустрічних заходів, які ще необхідно розробити. За одночасного впливу зміни клімату на гідрологічний баланс, потенціального зростання попиту на відповідний водозабір для потреб сільського господарства та інших секторів економіки і підвищення попиту на відновлювальні види енергії, вирішення питання про захист промислових ресурсів у внутрішніх водах і джерел життєзабезпечення багатьох мільйонів залежних від них людей стають більш проблемними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останні дослідження світових систем виробництва продовольства показали, що вони не є стійкими, і що директивні органи, намагаючись удосконалити існуючі системи, стикаються з такими основними задачами: забезпечення стабільної рівноваги між попитом і пропозиціями, щоб продовольство, яке надходить, було доступним; забезпечення відповідної стабільності продовольчої пропозиції і захисту найбільш вразливих верств населення від волатильності; досягнення загального доступу до харчових ресурсів і призупинення голоду; регулювання вкладу продовольчої системи в пом'якшення наслідків зміни клімату; підтримка рівня послуг біорізноманіття та екосистем в процесі забезпечення світової спільноти продуктами харчування [4, с. 12; 5, с. 21-23].

Метою роботи є обґрунтування концептуальних основ стійкого розвитку світового рибальства.

Виклад основного матеріалу. Політика, що впливає на світове сільське господарство, повинна

формуватися на основі оцінок всього продовольчого ланцюга і акцентувати увагу на тому, наскільки продовольчі ланцюги сприяють вирішенню вищевказаних задач.

У контексті цього необхідно прийняти ряд заходів, які повинні забезпечити:

- зростання обсягу продовольства, яке виробляється за стійкими технологіями;
- стримування попиту на найбільш ресурсоємні види продовольства;
- мінімізацію обсягу відходів у всіх галузях продовольчої системи;
- удосконалення політико-економічного управління продовольчою системою для підвищення продуктивності і стійкості зазначеної системи.

У другій половині ХХ століття спостерігалося активне зростання пропозиції продукції промислового рибальства, яке супроводжувалося позитивними соціально-економічними наслідками, пов'язаними із загальносвітовою доступністю високоякісних харчових продуктів, добутих із водного середовища. Однак останні десятиріччя біли відмічені поступовим нарощуванням труднощів у підтримці рівноваги між необхідним рівнем запасів та обсягами промислу з одного боку, і спробами промислових флотів і невеликих риболовецьких господарств підтримувати і підвищувати рівні доходів і життєзабезпечення – з іншого. Ці два фактори взаємодіяли з цілями національної політики, що передбачали контроль доступу до ресурсів, підтримку рівнів доходу і продовольчого постачання і задоволення місцевих потреб при веденні промислового і дрібногосподарського рибальства, а також у суміжних секторах знярядь лову і суден, поставок рибної продукції і післяпромислової переробки. При сполученні неадекватності потенціалу регулювання і моніторингу, погано виважених або невіправдано застосованих політичних важелів або дій, надмірної капіталізації і бажання промислових флотів до швидкого отримання прибутку глобальний дисбаланс між рівнем запасів і промисловими можливостями і зусиллями постійно поглиблювався, а навантаження на основні види запасів ставало надто великим. На підставі статистичних даних ФАО за 1950-2012 рр. був проведений перший огляд морських рибних ресурсів в розрізі країн, який показав, що в цілому в останні 15 років був досягнутий максимальний середній рівень виробництва риби. Було доведено, що 14,1% світового виробництва (біля 11 млн. т) було добуто за рахунок недостатньо, або таких що помірно експлуатуються, запасів, 57,3% (або 41 млн. т) – за рахунок інтенсивно експлуатованих ресурсів, 13,7% (18,4 млн. т) – за рахунок надмірно експлуатованих ресурсів і 7-6% (10,2 млн. т) – виснажених або відтворених запасів [6, с. 229].

Результати цих аналітичних досліджень викликають занепокоєння і вказують на те, що переваженій світовій системі погрожує збіднення біорізноманіття та незбійна небезпека краху. Тим не менш дані по сумарному обсягу промислового рибальства за цей період свідчать про те, що при існуючих на сьогоднішній день режимах управління – або не дивлячись на ці режими – ресурсна база продемонструвала дивовижний супротив з точки зору обсягу і поживних цінностей, хоча промисел ставав все менш ефективним в перерахунку вилову на одиницю промислового зусилля (ВОПЗ), крім того, не можна забувати про потужне соціальне обґрунтування максимального вилучення користі із природних ресурсів і про явну потребу в продовольстві, яка б виправдала проведення вилову на максимально можливному рівні, відповідному відтворювальному потенціалу цих ресурсів [3, с. 11; 4, с. 36].

На фоні зростання занепокоєння в зв'язку з можливим впливом зміни клімату на екосистеми, па також взаємодії інших вище перелічених чинників, послужило поштовхом до розробки безпосередніх і невідкладних стратегій удосконалення системи промислового рибальства та надійного впровадження принципів його сталого ведення.

Стратегія реформування сектору рибництва могла б полягати в зменшенні капіталізації флоту, відновленні виснажених запасів, зміни основних видів практики і підвищення ефективності завдяки збільшенню ВОПЗ, а також розробки підходів до питань доступу до ресурсів і управління в цілях ефективного проведення такої реформи. Однак, як відмічено в огляді Світового банку/ФАО, реформа світового рибальства потребує масштабної політичної волі, яка повинна спиратися на соціальний консенсус. В цілях подальшого визначення потенціалу для реформ можна провести різницю між наступними видами світової системи промислового рибальства:

- некерована система, яка включає промисел в районах за межами національної юрисдикції зусиллями флотів, невідконтрольних будь-яким конкретними державним прапором, що ведуть незаконний, нерегульований і невідповідний промисел (ННН), а також промисел із значним потенціалом вилову і викидання за борт нецільових видів;

- слабо керована система, що стала такою внаслідок або обмеженого потенціалу, або недостатньої політичної волі; за такої системи можливий перелов, вона має високі рівні ННН промислу і негативний вплив на екосистему;

- раціонально керована система, для якої характерні відповідні процедури регулювання промислової діяльності і моніторинг її результату.

Формування політичної прихильності цьому курсу навіть у країнах з міцною економікою, які мають адекватні фінансові і людські ресурси для ефективного управління, може вимагати часу, а в спільних водах, як показує сьогоднішній процес реформування рибної галузі в Європейському союзі, питання взаємодії можуть бути складними і конфліктними. Разом з тим проводиться ряд процедур із залучення великої кількості некерованих районів в реально діючі міжнародні угоди, підвищення ефективності слабо керованих систем, збільшення кількості раціонально керованих рибницьких промислів, а також із зміцнення і підвищення життєздатності їх потенціалу для збереження у зазначеному стані.

Кодекс ведення відповідального рибальства ФАО, пов'язані з його застосуванням плани дій і

технічні рекомендації відіграють важливу роль в цьому процесі і активізують формування політичної прихильності, забезпечують рамки для проведення різноманітних допоміжних заходів і слугують основою для надання допомоги в укріпленні управлінського потенціалу. Навіть якщо процес їх здійснення може наптовхнутися на серйозні проблеми, ряд проведених заходів в сукупності з риночними стимулами сприяли появі перспектив роботи «механізму самоукріплення» систем і дій, які здатні суттєво покращити перспективи стійкого рибальства. Ці заходи включають ведення Глобального реєстру рибпромислових суден, визначення державою порту і місць вивантаження улову і реєстрації його обсягів, глобальні і національні ініціативи по боротьбі з ННН промислом і стратегії впровадження різноманітних форм правозахисних підходів до рішення проблем, пов'язаних з обмеженнями відкритого доступу в управлінні промислом [5, с. 39].

В широкому спектрі видів промислового рибальства більш позитивно можуть виглядати перспективи визначення «критичних місць», котрі, якщо їх чітко встановити і глибоко уявити їх екосистемні та соціальні наслідки, можуть сприяти активізації процесу переходу до стійкого рибальства.

Прогнозні оцінки можливих змін в світовому рибальстві до 2013 року дають підстави стверджувати про вірогідність істотних змін в галузях економіки, ринків, ресурсів і соціальної поведінки. Під дією зміни клімату зростає невизначеність в багатьох продовольчих секторах, в тому числі і в промисловому рибальстві, і в процесі удосконалення систем управління рибальством виникне необхідність впроваджувати підходи, які будуть сприяти адаптації до кліматичних умов. Ступінь зміщення балансу в бік стійкого рибальства буде також частково залежати від того, як буде визначатися таке рибальство: наприклад, за поведінкою (коли сектор рибальства буде узгоджувати попередні промислові дії чи підписувати документи про обов'язки), або за результатом (коли для підтвердження застосування добросовісної практики будуть уведені різноманітні обраховані параметри чи показники). Вона також буде залежати від того, яким буде стійке рибальство – видовим чи екосистемним ним, і від того, яким чином буде підтверджуватися стійкість промислового зусилля чи результату – приватним моніторингом і акредитацією або ж за стандартами, які мають більш широке визначення.

З метою покращення оціночних даних про потенціал стійкого промислового рибальства, прогнози в сфері удосконалення режимів рибальства можна то поділити на широкі категорії. До першої категорії входять раціонально керовані національні та регіональні рибні промисли із значно покращеними в останні роки режимами управління, сприяючі стійкому рибальству і маючі міцні перспективи подальшого розвитку в цьому напрямку.

До другої категорії віднесені національні та регіональні промислові системи, що постійно вдосконалюються, оскільки управлінські заходи, які вводяться, забезпечують все більш високі рівні дотримання вимог.

Третя категорія включає національні і регіональні промислові системи із слабким управлінським потенціалом і значними масштабами розповсюдження ННН промислу, як правило в сполученні із складними видами промислу і нестандартними управлінськими ситуаціями.

До четвертої групи входять міжнародні промисли у відкритому морі, що включають і глибоководний промисел, з варіативними показниками флотів або національних управлінських угод і дотримання вимог. В окремих випадках відповідальне ведення риболовства може стимулюватися факторами ринку, однак дотримання вимог в кращому випадку носить частковий характер, дії флотів, які допускають порушення, є такими, що важко караються, а ефективні протоколи з міжнародного права в більшості випадків поки що знаходяться в стадії розробки.

До останньої категорії входять нові промислові режими, які, можливо, переживають період зростання, і системи управління яких ще тільки зароджуються. Навіть без детальної оцінки потенціалу для реформування систем управління за попередніми даними можна вважати, що більше ніж 20% промислової рибопродукції забезпечується за рахунок надмірної експлуатації, виснажених або відтворених ресурсів [1, с. 160]. Уведення мораторію на промисел таких ресурсів досить проблематичне, але при цьому можна очі-

кувати, що застосування будь-якого узгодженого підходу до зміни ситуації цілком може зменшити цю категорію до 10% (орієнтовно до 14 млн. т). Аналогічним чином, більш значна частина із 41 млн. т, яка одержується за рахунок максимально споживаних запасів, може регулюватися більш стійкими режимами, а обсяги промислу недостатньо або помірно використаних запасів, які становлять 11 млн. т, можуть бути збільшені, однак це повинно здійснюватися в умовах раціонального управління.

Висновки. Результати дослідження свідчать про істотне відставання концептуальної бази в розробці перспективних заходів щодо стійкого розвитку світового рибальства. Функціонування рибогосподарської діяльності в системі глобального продовольчого ланцюга відбувається спонтанно, хаотично й надто повільно, а нормативно-правове підкріплення її діяльності і організаційно-економічний механізм розвитку ще далекі від сучасних вимог цивілізованого виробництва і потребує вирішення на політичному рівні через консенсус всіх зацікавлених країн.

Список літератури:

1. Hilborn R. Defining success in fisheries and conflicts in objectives / R. Hilborn // Marine Policy. – 2007. – № 31(2). – 176 p.
2. Вдовенко Н.М. Економіка рибогосподарської галузі : навчальний посібник / Н.М. Вдовенко. – К. : «Бізнес Медіа Консалтинг». 2010. – 382 с.
3. Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів : Закон України від 8.07.2011 р. – № 3677 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cdi-bin/laws/main.cdi.nred-3677-17>.
4. World Bank and FAO. 2009 The sunken billios: the economic justification for fisheries reform. – Washington, DC, The World Bank, and Rome, FAO. – 100 pp.
5. FAO, 1995 год. Кодекс ведения ответственного рыболовства. – Рим. – 41 с.
6. Состояние мирового рыболовства и аквакультуры. – Рим, 2012. – 237 с.

Жуйков Г. Е.

Ганжуренко И. В.

Международный университет бизнеса и права

ПЕРСПЕКТИВЫ МИРОВОГО РЫБОЛОВСТВА В ГЛОБАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ УСТОЙЧИВОГО ПРОИЗВОДСТВА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

Резюме

Исследованы концептуальные вопросы роли и возможностей рыбохозяйственной деятельности при формировании перспектив мировой продовольственной политики. Показана суть существующих систем промышленного рыболовства. Раскрыты перспективы активизации процесса становления устойчивого рыболовства.

Ключевые слова: рыболовство, политико-экономическое управление, устойчивое развитие, продовольственные цепочки, системы рыболовства.

Zhuykov G. E.

Ganzhurenko I. V.

International University of Business and Law

PROSPECTS OF WORLD FISHING ARE IN GLOBAL SYSTEM OF STEADY PRODUCTION OF FOOD

Summary

The conceptual questions of role and possibilities of рыбохозяйственной activity are investigational at forming of prospects of worldwide food policy. Essence of the existent systems of the industrial fishing is shown. The prospects of activation are exposed becoming of the steady fishing.

Key words: fishing, political and economic management, steady development, food chainless, fishing systems.

УДК 331.101.26

Гебер Н. А.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

ДО ПИТАННЯ СУТНОСТІ КОНЦЕПТУ «КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА»

Систематизовано погляди щодо трактувань категорій «трудоий та кадровий потенціал». З'ясовано розбіжності та відмінності цих понять. Визначено сутнісні характеристики та теоретичні підходи концепту «кадровий потенціал підприємства».

Ключові слова: трудовий потенціал, кадровий потенціал, підприємство, можливості, персонал, кадри.

Постановка проблеми. Кадровий потенціал є важливим стратегічним фактором, який визначає успіх та забезпечує конкурентоспроможність підприємства. Більшість українських компаній стикаються з гострими проблемами в сфері управління кадрами: велика їх плінність, відсутність компетентного управлінського, виробничого та оперативного персоналу, низький рівень трудової дисципліни, незадовільний морально-психологічний клімат, відсутність ініціативності, низький рівень мотивації, наявність конфронтації адміністратії та персоналу. Безумовно, це, у свою чергу, заважає створювати ефективну команду працівників, негативно впливає на корпоративну культуру підприємства і в цілому призводить до зниження економічної ефективності діяльності компанії.

Виходячи з цього, стає необхідним пошук удосконалення системи управління кадровим потенціалом підприємства, вирішення проблем управління процесами формування, використання, стабілізації кадрів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розкриття змісту поняття «кадровий потенціал підприємства» приділяють увагу як зарубіжні, так і вітчизняні вчені-економісти: Є.В. Лапін, А.П. Градов, Н.А. Абдуллаєв, І.О. Джаїн, Н.С. Краснокутська, В.А. Павлова, Л.Д. Гармідер, Н.М. Кузьміна, В.Ф. Крисько, В.В. Безсмертна, Л.В. Шаульська, І.С. Шумакова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасній економічній літературі відсутня єдина думка відносно змісту понять «трудоий та кадровий потенціал». Тому тлумачення, з'ясування основних відмінностей цих категорій вимагає детальнішого та чіткого дослідження.

Мета статті полягає у систематизації теоретичних підходів щодо сутності поняття «кадровий потенціал підприємства», що передбачає з'ясування його сутнісних характеристик та відмінностей від інших понять і категорій трудових ресурсів підприємства.

Виклад основного матеріалу. Ключовим фактором успішного функціонування та динамічного розвитку підприємства є ефективне формування та використання кадрового потенціалу, значення якого безперервно зростає. Жорстка конкуренція на ринку праці пред'являє особливі вимоги до якості кадрового потенціалу та його використання, оскільки основні цілі та стратегії підприємства тісно пов'язані з персоналом.

Достатня забезпеченість кваліфікованим персоналом, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності мають велике значення для якісного здійснення основних бізнес-процесів підприємства, збільшення кінцевих результативних показників діяльності, розвитку у конкурентному середовищі, закріпленні позицій на ринку та подальшої експансії. Тому необхідність теоретичної основи, наукового осмислення процесу формуван-

ня змісту кадрового потенціалу підприємства, розробка нових методичних підходів до оцінки його структури та рівня стає все більш нагальною.

Систематизація поглядів сучасних українських та зарубіжних науковців категорії «кадровий потенціал» дозволяє зробити висновок, що визначення цього поняття достатньо часто ототожнюють або включають до складу поняття «трудоий потенціал», а деякі автори звертають увагу на існування близьких понять – «потенціал трудових ресурсів», «потенціал, породжений людськими ресурсами» [14, с. 32]. Так, М. Кім трактує «трудоий потенціал» як людські можливості, ресурси праці, найповнішу і всебічну характеристику працездатного населення як продуктивної сили [12, с. 22]. М.І. Долішний розглядає його прогнозованою інтегральною здатністю групи, колективу, підприємства, працездатного населення країни, регіону до продуктивної трудової діяльності, результатом якої є створення матеріальних та духовних цінностей [10, с. 86]. Л. Жуков відзначає, що категорія «трудоий потенціал» об'єднує сукупність якостей працездатного населення, таких як його фізичний, психологічний потенціал, обсяг загальних та спеціальних знань та навичок [11, с. 34].

А. Жулавська та І. О. Джаїн інтерпретують трудовий потенціал як сукупну здатність економічно активного населення певної території забезпечити виробництво споживчих цінностей, що відповідають потребам суспільства на даному етапі його розвитку в конкретних соціально-економічних і науково-технічних умовах [9, с. 23]. В. Ф. Грищенко під трудовим потенціалом як економічною категорією пропонує розуміти об'єктивно існуючу, відносно стійку інтегральну здатність економічно активного населення певного регіону (з урахуванням їх якісних та кількісних характеристик) створювати матеріальні та духовні блага з метою повного задоволення потреб суспільства на сучасному етапі розвитку [6, с. 1].

Прихильники ресурсного підходу до теоретичного обґрунтування трудового потенціалу В.Г. Костакова, П. С. Чиждова, Г.П. Сергеева визначають трудовий потенціал як запаси праці, що залежать від загальної чисельності трудових ресурсів і їх структури, а також як ресурси праці, якими володіє суспільство [21, с. 3]. Тобто зводять розуміння даного терміну до визначення кількісних та якісних характеристик працездатного населення.

Погоджуючись з результатами досліджень Н.С. Краснокутської [14, с. 32], зазначимо, що наведені трактування «трудоого потенціалу» доцільно розглядати на макро- і мезорівнях як певну характеристику працездатного населення, або на рівні окремого індивіду (робітника). Таким чином, трудовий потенціал може характеризуватися і як ресурсна категорія, а також і як форма особистісного елементу виробництва. Трудоий потенціал, який є формою матеріалізації людського фактору, виступає як пер-

соніфікована робоча сила, що втілена в конкретних особистостях, в сукупності якісних характеристик як реалізованих, так і нереалізованих, в певних організаційно-технічних та соціально-економічних умовах виробництва. Виступаючи в якості інтегральної характеристики кількості, якості та міри реалізації здатностей до праці, трудовий потенціал визначає можливості окремих робітників [16, с. 1].

Б.М. Генкин визначає, що трудовий потенціал людини є частиною його потенціалу як особистості, тобто по відношенню до індивіда трудовий потенціал – це частина потенціалу людини, який формується на основі природних даних, здатностей, освіти, виховання та життєвого досвіду [4, с. 201].

Іншим є підхід до розгляду кадрового потенціалу Є.В. Лапіна, Ю.Г. Одегова, П.В. Журавльова, які вважають його як складову трудового потенціалу. Так Є.В. Лапіна вважає, що трудовий потенціал характеризується кількістю та якістю трудових ресурсів, які залучені підприємством для здійснення його виробничої діяльності, структурним елементами якого виступають кадровий потенціал, інтелекту-

альний та підприємницький [18, с. 34]. Ю.Г. Одегов і П.В. Журавльов пропонують виділити в трудовому потенціалі організації наступні компоненти: кадровий, професіональний, кваліфікаційний та організаційний. Кадровий потенціал включає: професійні знання, вміння та навички, що обумовлюють професійну компетентність, а також пізнавальні здібності (освітній потенціал). Професійна структура детермінується змінами в характері та змісті праці під впливом інновацій. Кваліфікаційна структура визначається якісними змінами в трудовому потенціалі та відображає зміни в його особистісній складовій. Організаційна структура характеризується ефективністю функціонування трудового колективу в цілому та кожного окремо [19, с. 56]. Однак лише кадровий потенціал з усіх компонентів має чіткий зміст, оцінку та вимір, а інші структурні елементи його доповнюють або деталізують.

Проведений огляд категоріального змісту поняття «кадровий потенціал підприємства» дозволив виділити основні сутнісні характеристики та теоретичні підходи до його визначення (табл. 1).

Таблиця 1

Теоретичні підходи до сутності концепту «кадровий потенціал підприємства»

Автори	Сутнісні характеристики	Визначення
<i>Ресурсний підхід</i>		
Н.В. Прижигалінська [20]	Ресурс результат	Соціально-економічна категорія, що віддзеркалює сукупність штатних працівників забезпечувати виробничо-господарську діяльність з максимальною результативністю
А. Данилюк [8]	Ресурс результат	Головний ресурс підприємства, оскільки завдяки людському інтелекту може створюватися нова, конкурентоздатна продукція
В.Ф. Крисько [15]	Ресурс здатність цілі	Складна соціально-економічна категорія, компонентами якої є ресурси знань, навички, досвід, творчі здібності, психічні і психофізіологічні характеристики працівників, технологічний рівень (спроможність виробничої підсистеми) й економічна компетентність (здатність соціальної підсистеми), культура індивідуумів, гармонізація цілей організації та інтересів її учасників
<i>Факторний підхід</i>		
В.І. Кулійчук [17]	можливість здатність	Міра характеристик і можливостей особи, яка формується в процесі життя, реалізується в трудовій поведінці та визначає реальну здатність до ефективної праці
Т.В. Білорус [2]	можливість здібність	Можливості працівників, якість їх професійно-кваліфікаційної підготовки, трудові, особистісні, психологічні і фізіологічні якості та творчі здібності
Г.М. Коржавих [13]	здатність результат	Вміння та навички працівників, які можуть бути використані для підвищення його ефективності в різних сферах виробництва, з метою одержання доходу (прибутку) або досягнення соціального ефекту
<i>Інтегральний підхід</i>		
В.В. Безсмертна [1]	можливість здібність	Інтегральна сукупність можливостей персоналу до трудової активності, під якою розуміється його спроможність до творчої, продуктивної праці, до опанування нових знарядь праці, технологій та способів трудової діяльності, до вдосконалення своєї професійної майстерності, інноваційної діяльності тощо
Л.Д. Гармідер [3]	результат	Це соціально-економічне явище, яке відображає усю сукупність відносин, пов'язаних з підприємством та отримання бажаного результату, а також залежні від умов процесу виробництва, розподілу, обміну та споживання робочої сили
Н.С. Краснокутська [14]	Можливість цілі	Сукупні можливості працівників підприємства досягти поставлені ними цілі (комерційні, операційні, фінансові)
А.П. Градов [5]	Можливість цілі	Можливості досягнення цілей перспективного розвитку, які створюються кількісними та якісними характеристиками кадрів, якими володіє організація в певний момент часу
Л.В. Шаульська [22]	Можливість здатність результат	Сукупність штатних працівників, кількісні та якісні характеристики яких за відповідної мотивації та з урахуванням особливостей галузі забезпечують можливості та здатність в умовах ринкового середовища здійснювати виробничо-господарську діяльність з максимальною результативністю
Н.М. Кузьміна [16]	можливість	Сукупна величина, яка відображає фактично реалізовані та можливі до використання потенції співробітників в організації
О.В. Григор'єва [7]	результат	Сукупність наявних кадрів, які забезпечують господарську діяльність підприємства і є головною рушійною силою його функціонування
І.С. Шумакова [23]	можливість здатність результат	Трудові можливості підприємства, здатність персоналу до генерування ідей, створення нової продукції, його освітній, кваліфікаційний рівень, психофізіологічні характеристики і мотиваційний потенціал

Наведені трактування кадрового потенціалу виділяють його відмінності, які полягають у персоніфікації робочої сили, яка розглядається в сукупності своїх якісних характеристик. Таке тлумачення дозволяє визначити ступінь використання потенційних можливостей як окремо взятого працівника, так і їх сукупності, забезпечити якісну (структурну) збалансованість особистого та речового факторів виробництва [1, с. 2]. Розглядаючи введені сутнісні характеристики, можна зазначити, що більшість авторів основною ознакою кадрового потенціалу вважають ресурси та можливість; до сутнісної властивості його відносять отримання результату та досягнення цілей компанії (комерційних, фінансових, операційних); тлумачення поняття «кадровий потенціал» не можливе без категорії «здатність», яка окреслює перспективність можливостей і компетенції персоналу.

Систематизуючи сучасні трактування концепту кадровий потенціал підприємства, можна зазначити, що науковці підходять з різних позицій до цієї категорії. Погоджуючись з В.А. Павловою, Л.Д. Гармідер та В.В. Безсмертною [1 с. 2; 3 с. 3], в економічній науці сформувався три підходи до тлумачення цього поняття. Ресурсний підхід розглядає кадровий потенціал підприємства як ресурс праці людини, що є найважливішим елементом процесу як виробництва, так і управління. Факторний підхід визначає кадровий потенціал підприємства як систему факторів та умов, що забезпечують досягнення цілей компанії. Більшість вчених є прихильниками інтегрального підходу до теоретичного обґрунтування кадрового потенціалу, який досліджує його як здатність вирішувати поставлені задачі та як цілісний вираз сукупної можливості колективу виконувати завдання.

Враховуючи явну відмінність понять трудового та кадрового потенціалів, не варто розглядати їх у відриві одне від одного, оскільки при більш уважному розгляді та зіставленні стає очевидно, що вони є категоріями різного рівня, що потребує детального теоретичного дослідження в цьому напрямку.

Висновки і пропозиції. Резюмуючи, можна виділити такі основні моменти щодо сутності концепту кадровий потенціал підприємства: по-перше, кадровий потенціал підприємства є одним із найвагоміших ресурсних елементів потенціалу підприємства, ефективне формування та використання якого дозволяє досягти основних стратегічних цілей; по-друге, систематизація поглядів щодо сутності категорій «трудоий потенціал» та «кадровий потенціал» дозволяє розмежувати їх за рівнями економічної системи, в орбіті якої вони формуються. Так, «трудоий потенціал» доцільно розглядати на макро-, мезорівнях, або відносно конкретного окремого індивіда, тоді як «кадровий потенціал» є категорією мікрорівня, тобто окремої фірми. По-третє, основними сутнісними характеристиками кадрового потенціалу підприємства виступають: цілі, ресурси, здатність, можливість, результат; по-четверте, в сучасній економічній науці сформувався три підходи до розгляду сутності кадровий потенціал: ресурсний, факторний та інтегральний, що зумовлює необхідність використання комплексного підходу до вивчення кадрового потенціалу підприємства як економічної категорії.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є виділення системних властивостей кадрового потенціалу підприємства, визначення його структурних елементів для цілей управління.

Список літератури:

1. Безсмертна В. В. Кадровий потенціал підприємства – можливості його формування та ефективного використання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : < <http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/2056/1/5.pdf> >.
2. Білорус Т. В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства [Текст] : монографія / Т. В. Білорус. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2007. – 174 с.
3. Гармідер Л. Д. Содержание понятия кадрового потенциала предприятия в динамических условиях современной экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : < <http://do.gendocs.ru/docs/index-211889.html> >.
4. Генкин Б. М. Экономика и социология труда [Текст] : учебник / Б. М. Генкин. – М. : Норма – Инфра, 1998. – 348 с.
5. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы [Текст] : учеб. пособие / Под. ред. А. П. Градова. – СПб. : Спец. лит., 2000. – 3-е изд., испр. – 589 с.
6. Гріщенко В. Ф. Трудоий потенціал як складова економічного потенціалу території [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com/8_NND_2011/Economics/5_81641.doc.htm>.
7. Григор'єва О. В. Кадровий потенціал підприємства в системі трудового потенціалу / О. В. Григор'єва, А. П. Безима // Економіка і регіон, №3 (18) – 2008. – С. 145-148.
8. Данилюк А. Управління трудовим потенціалом машинобудівного підприємства / А. Данилюк // Схід : Аналітично-інформаційний журнал. – 2007. – № 2. – С. 54-56.
9. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала [Текст] : монография / И.О. Джаин. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. – 250 с.
10. Долішній М.І. Соціально-психологічні компоненти трудового потенціалу [Текст] : / М.І. Долішній // Демографічні аспекти відтворення трудового потенціалу. – К., 1994. – Ч. 3. – С. 86-92.
11. Жуков Л.И. Экономика труда [Текст] : / Л. И. Жуков, Г. О. Погосян, В. И. Сивцов. – М. : Экономика, 1991. – 304 с.
12. Ким М. Н. Трудовой потенциал и занятость [Текст] : / М. Н. Ким. – Х. : ХГУ, 1993. – 133 с.
13. Коржавых Г. М. Руководителю нужна объективная информация о персонале / Г. М. Коржавых // Управление персоналом. – 2005. – № 5(112). – С. 8-12.
14. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження [Текст] : монографія / Н. С. Краснокутська. – Харків : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
15. Крисько В. Ф. Використання кадрового потенціалу в контексті сільського розвитку / В. Ф. Крисько // Агроінком : аграр. інформ. наук.-виробн. журн. – 2010. – № 1/3. – С. 12-17.
16. Кузьмина Н. М. Кадровий потенціал як органічна самоорганізуюча система [Електронний ресурс]. – Режим доступу : < <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2011/00720.htm> >.
17. Кулійчук В. І. Мотивація підвищення трудового потенціалу верстатників [Текст] : автореф. / В. І. Кулійчук. – Донецьк, 2005. – 25 с.
18. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия и механизм её реализации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://do.gendocs.ru/docs/index-218376.html>>.
19. Одегов Ю. Г., Журавлёв П. В. Управление персоналом [Текст] : учебник / Ю. Г. Одегов. – М. : Финстатинформ, 1997. – 878 с.
20. Прижигалінська Н. В. Формування та підвищення ефективності використання кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств регіону [Текст] : автореф. / Н. В. Прижигалінська. – Миколаїв, 2008. – 21 с.

21. Сергеева Г. П. Трудовой потенциал страны [Текст] : / Г. П. Сергеева, Л. С. Чижова. – М. : Знание, 1982. – 64 с.
22. Шаульська Л. В. Умови розвитку трудового потенціалу / Л. В. Шаульська // Економіст. – 2009. – № 2. – С. 11-27.
23. Шумакова І. С. Кадровий потенціал та його вплив на ефективність діяльності організації / І. С. Шумакова // Вестник НТУ «ХПИ». – 2010. – № 22. – С. 12-20.

Гебер Н. А.

Харьковский государственный университет питания и торговли

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ КОНЦЕПТА «КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Резюме

Систематизированы взгляды относительно трактовок категорий «трудовой и кадровый потенциал». Выявлены отличия и особенности этих категорий. Определены сущностные характеристики и теоретические подходы концепта «кадровый потенциал предприятия».

Ключевые слова: трудовой потенциал, кадровый потенциал, предприятие, возможности, персонал, кадры.

Heber N. A.

Kharkov State University of Food Technology and Trade

TO THE PROBLEM OF THE ESSENCE OF THE ENTERPRISE PERSONNEL CONCEPT

Summary

The views concerning the interpretations of «labour and human resources» categories are systematized. The discordances and differences of these concepts are ascertained. Essential characteristics of the concept «human resources of the enterprise» are defined.

Key words: labour resources, human resources, enterprise, possibilities, staff, personnel.

УДК 656.025.2 : 330.341.1

Глушенко Т. М.

Українська державна академія залізничного транспорту

ІННОВАЦІЇ У СУЧАСНІЙ ЛОГІСТИЦІ У КОНТЕКСТІ ПАСАЖИРСЬКИХ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Досліджено теоретичні питання інноваційних процесів в логістиці залізничного транспорту та пасажирських перевезень зокрема.

Ключові слова: логістика, інноваційні процеси, пасажирські перевезення, залізничний транспорт.

Постановка проблеми. Сучасний рівень транспортного обслуговування пасажирів ґрунтується на застосуванні сучасних транспортних, митних та інформаційних технологій, на максимальній реалізації можливостей кожного виду транспорту, що забезпечить інтеграцію України в європейську та міжнародну транспортну систему. Збитковість пасажирських перевезень залізницями України вимагає нових підходів до їх організації. Покращення фінансового стану лише за рахунок підвищення тарифів на вартість проїзду у потягах, а також традиційних видів послуг з обслуговування пасажирів безпосередньо на вокзалах не дають істотного зростання доходів. Разом з тим у пасажирів з'являється великий спектр нових, сучасних потреб. Дану задачу можна ефективно вирішити з використанням принципів логістики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі положення логістики пасажирських перевезень на залізничному транспорті розроблялися в працях відомих вчених Т.Н. Калікіна, Ф.П. Кочнева, М.В. Кравченко, В.М. Курганова, А.В. Резер, С.М. Резер; загальнотеоретичні положення логістики, викладені в працях таких відомих учених, як Б.А. Анікін, Д.Дж. Бауерсокс, В.І. Бережний, С.В. Бережна, А.М. Гаджинский, М.П. Гордон, В.А. Губків, М.Є. Залманова, В.С. Лукинський, Л.Б. Миротин, Б.К. Плоткін, В.Г. Санки, В.І. Сергеев, А.А. Сміхов, Л.А. Сосунова, В.В. Щербаков.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений за темою дослідження аналіз показав, що, незважаючи на безсумнівні досягнення в даних галузях знань, недостатньо повно розроблені питання, пов'язані з оцінкою показників логістичного сервісу та інноваційно-логістичним механізмом пасажирських перевезень на залізничному транспорті. Тому необхідні подальші дослідження, спрямовані на розвиток теоретичних і методичних питань у цій галузі.

Мета статті. З переходом до ринкових відносин відбуваються зміни в сфері транспортних послуг, що виражається переорієнтацією ринку на споживача. Це зумовило необхідність застосування нових управлінських рішень при організації роботи систем залізничних пасажирських перевезень, вимагає створення якісно нових систем, здатних гнучко реагувати на постійно мінливі умови функціонування та вимоги споживачів.

Тому метою статті є особливість використання логістики для активізації інноваційності на залізничному транспорті.

Виклад основного матеріалу. Необхідність переходу до стратегії інноваційного розвитку в сучасних умовах набуває глобального характеру і стає загальносвітовою проблемою, пов'язаною з висуненням науково-технічної інформації в ряд провідних факторів виробництва і найважливіших ресурсів, ефективність застосування яких

зумовлює вектор економічного розвитку будь-якої держави. Вітчизняна економіка переживає зараз непростий період, коли необхідний пошук шляхів виходу з тривалої кризи. Одним з таких шляхів, як показує світовий досвід, є побудова логістичних систем.

На нашу думку, саме використання такого прогресивного підходу до управління як логістика, дозволить забезпечити гнучкий характер управління інноваційними процесами в будь-якій галузі, що пов'язано з такими її принципами як системність, комплексність, конструктивність, конкретність, надійність, науковість та варіантність.

Частка інновацій в економічному зростанні розвинених країн становить близько двох третин. Ми вважаємо, що в умовах глобалізації та інтеграції економіки інновації перетворюються на найважливіший фактор конкурентоспроможності. У зв'язку з цим необхідно дати визначення терміну «інновація», спираючись на визначення поняття «інновації» різних авторів (Табл. 1).

Можливо, доцільно визначити інновацію як кінцевий матеріалізований результат науково-технічної діяльності, що отримав втілення у вигляді абсолютно нової або удосконаленої продукції (або у вигляді нового технологічного процесу), орієнтованої на економічну вигоду і охоплює всі види діяльності – від досліджень і розробок до маркетингу.

Отже, на сучасному етапі інновації стають найбільш важливим елементом економічного розвитку будь-якої галузі. На нашу думку, найбільш актуальною складовою логістичних процесів є інноваційна логістика, що пояснюється процесами глобалізації, інтернаціоналізації. Ми вважаємо, що інноваційну логістичну систему слід виділяти в окремий вид логістичних систем, що являє собою процес розробки та впровадження прогресивних інновацій на всіх етапах логістичного діяльності з метою оптимізації глобальних логістичних процесів.

Інноваційна логістика націлена на підвищення рівня управління за рахунок застосування різноманітних інновацій, спрямованих на поліпшення якості обслуговування споживачів, зростання ефективності потокових процесів і зниження сукупних витрат на їх реалізацію.

Отже, об'єктом дослідження інноваційної логістики є сформовані потокові процеси, які становлять діяльність будь-яких громадських структур є результатом заходів управлінського характеру.

Предметом інноваційної логістики стають форми та методи управління потоковими процесами, що підлягають вдосконаленню за допомогою логістичних інновацій. Незважаючи на тісний зв'язок інноваційної логістики по об'єкту і предмету дослідження з базовою логістикою, що здійснює повсякденну діяльність з організації та

Таблиця 1

Визначення поняття «інновації» різних авторів

Автор	Наукова праця	Визначення
Й. Шумпетер	Теорія економічного розвитку [2]	Зміни з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організації в промисловості
Р.А. Фатхудінов	Соціальні аспекти управління нововведеннями [3]	Кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління і отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного та іншого виду ефекту
Ф. Валента	Управління інноваціями [4]	Зміна в первісній структурі виробничого механізму, тобто перехід його внутрішньої структури до нового стану: стосується продукції, технології, засобів виробництва, професійної та кваліфікаційної структури робочої сили, організації; зміни як з позитивними, так і з негативними соціально-економічними наслідками
І.М. Молчанов	Інноваційний процес [7]	Результат наукової праці, спрямований на вдосконалення суспільної практики і призначений для безпосередньої реалізації в суспільному виробництві
Б. Санто	Інновація як засіб економічного розвитку [6]	Громадський, технічний, економічний процес, практичне використання ідей, винаходів, яке призводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, орієнтовано на економічну вигоду, прибуток, додатковий дохід, охоплює весь спектр видів діяльності – від досліджень і розробок до маркетингу
Т. Брайн	Управління науково-технічними нововведеннями [5]	Процес, в якому інтелектуальний товар винахід, інформація, ноу-хау або ідея набуває економічного змісту

управління потоковими процесами різного ступеня ефективності, вона має свої специфічні завдання і функції.

До числа основних завдань і функцій інноваційної логістики, на нашу думку, належать такі:

- генерування нових ідей в області управління потоковими процесами, особливо стратегічного управління, шляхом креативного використання досягнень природничих і гуманітарних наук (математики, економетрики, інформатики, економіки, соціології та ін.) для подальшого їх використання в логістичних інноваціях відповідно до вимог постіндустріальної економіки;

- вивчення, узагальнення, систематизація та використання світового досвіду інноваційної діяльності в галузі логістики з урахуванням економічних особливостей різних країн, регіонів, галузей, сфер діяльності, ринкових структур, їх можливостей і ступеню затребуваності ними логістичних інновацій;

- розробка організаційно-методичного механізму використання логістичного інноваційного фонду стосовно до реальних умов функціонування, розвитку та ступеня готовності діючих, а також новостворюваних структур з урахуванням сукупності передумов (соціально-економічних, організаційно-технічних, інформаційних, правових, кадрових та ін.);

- розробка конструктивних програм у вигляді методів, алгоритмів, стандартів для різних структур, включаючи створення системних логістичних новоутворень;

- оцінка ефективності інноваційних логістичних заходів і програм шляхом зіставлення корисності, вигоди і економії від їх впровадження з виробленими витратами логістизації.

Логістичні інноваційні системи охоплюють інновації в організації всього руху товару – від логістичних операцій до загальносистемних новацій у логістичній діяльності. У зв'язку з цим можна розглядати класифікацію логістичних інновацій (табл. 2).

Дана класифікація логістичних інновацій дозволяє говорити про те, що логістичні інновації в різних масштабах беруть участь у всіх типах бізнес-процесів і представлені у всіх областях логістики [10].

Сьогодні інноваційна логістика є необхідною умовою інноваційного розвитку залізничного транспорту як основної галузі, яка є індикатором стану усієї економіки України.

Таблиця 2

Класифікація логістичних інновацій

№	Класифікаційна ознака	Види логістичних інновацій
1.	Області логістики	- Закупівельна діяльність - Складське господарство - Транспортне господарство - Розподіл ресурсів у виробництві - Виробничі процеси - Управління запасами - Збутова діяльність
2.	Група товароруку	- Функціональні логістичні ланцюги - Мікрологістичні ланцюги - Макрологістичні ланцюги
3.	Масштаб застосування	- Локальне галузеве - Міжгалузеве - Загальносистемне
4.	Рівень використання	- Операційний - Процедурний - Функціональний
5.	Тип бізнес-процесів	- Технологічний - Організаційний - Управлінський

Кардинальна зміна в стані рухомого складу залізничного транспорту залежить від зміни ставлення до інновацій, від активізації інноваційної діяльності як на рівні структурних підрозділів, так і залізниць у цілому. Сьогодні існує ряд проблем, які підтверджують відсутність системного характеру інноваційної діяльності на залізничному транспорті:

- 1) наявність ієрархічної системи управління інноваційною діяльністю, що відриває структурні підрозділи від прямого включення в інноваційний процес;

- 2) недостатній зв'язок відновлювальних процесів з науково-технічним прогресом, що призводить до тиражування морально-застарілої техніки та технології;

- 3) уповільнене впровадження передового досвіду, що підтверджується невідповідністю основних фондів залізничного транспорту (рухомого складу, засоби зв'язку, локомотивів та ін.) міжнародним вимогам;

- 4) низька інтеграція з підприємствами залізничного машинобудування стосовно інноваційного розвитку галузі;

- 5) недостатня розвиненість бази експериментальних досліджень, що ускладнює процес випробувань нової техніки та виправлення недоліків нової конструкції;

6) незадовільна фінансова підтримка інноваційної діяльності;

7) надання переваги органами державної влади пріоритетного розвитку не залізничного, а автомобільного транспорту, що ускладнює процес залучення державних коштів, отримання державних гарантій та нормативно-законодавчого забезпечення розвитку залізничного транспорту;

8) обмеженість доступу учасників інноваційного процесу до інноваційного проекту на протязі усього часу здійснення, що створює погрозу виникнення помилок, які можна було б ліквідувати ще до впровадження інновації у серійне та масове виробництво;

9) відсутність єдиної інформаційної підтримки інноваційного розвитку залізничної галузі тощо. інноваційний залізничний транспорт перевезення.

Будь-який інноваційний процес у загальному вигляді може бути представлений як процес використання власних ідей та закупівлі чужих, які перетворюються в форму продукції, техніки та технології. Тому в теперішній час для галузі залізничного транспорту дуже важливо створення банку перспективних ідей, який є інструментом конкурентної переваги. Особливу роль банк ідей посідає при вирішенні питань оновлення рухомого складу, удосконаленні перевізного процесу тощо.

Інструментами інноваційної логістики, що забезпечують раціональну організацію інноваційних потоків з метою ефективної діяльності суб'єктів господарювання, є інформація; фінанси; технологія; державне регулювання.

Інформаційне забезпечення в інноваційній логістиці відіграє одну з ключових ролей, так як забезпечує підвищення продуктивності інноваційної діяльності суб'єктів інноваційної логістики, сприяє отриманню якісної інформації на усіх етапах інноваційного потоку, забезпечує зниження витрат, що пов'язані з інноваційною діяльністю. Мета інформаційного забезпечення інноваційної логістики полягає у тому, щоб отримати можливість ефективного управління, контролю та комплексного планування руху інноваційного потоку. Інформаційний процес за допомогою інформаційних технологій реалізується за наступними основними функціями: транспортування потоків інформації в межах логістичної системи між суб'єктами; накопичення інформації та збереження даних в базі даних логістичної системи; фільтрація потоку – вибірка переробка одних та фільтрація інших інформаційних даних; об'єднання та розподіл інформаційних потоків в структурі логістичної системи між суб'єктами; управління інформаційним потоком; перетворення інформації, яка пов'язана зі здійсненням інноваційних процесів. Таким чином, в основі ефективної діяльності залізничного транспорту знаходиться тріада: знання – інформація – інновації.

Зокрема Логістика залізничних пасажирських перевезень є досить новим і маловивченим напрямком у транспортній логістиці, а тим більше

логістика інноваційна. Але незважаючи на збитковість пасажирських перевезень, зростання пасажиропотоків вимагає необхідності дослідження проблем, що пов'язані з логістичними технологіями. Розвиток мережевої інфраструктури пасажирського залізничного комплексу, регіональних інформаційних логістичних центрів повинно передбачати формування цілісних логістичних систем управління пасажирськими перевезеннями.

Висновки і пропозиції. Таким чином, узагальнюючи вищевикладене, в результаті розвитку інноваційної логістики можна виділити:

1) перерозподіл робіт, що входять до компетенції інноваційної логістики, між тими суб'єктами, які мають можливість та досвід, щодо їх виконання;

2) використання результатів інноваційної діяльності за напрямками, які надають найбільший ефект;

3) розподіл ризику між суб'єктами, що призводить до його зменшення;

4) розподіл фінансового навантаження між суб'єктами інноваційної логістики;

5) можливість контролювати та вносити зміни та доповнення в інноваційний проект на будь-якому етапі просування;

6) посилення інноваційного сектору залізничного транспорту за рахунок об'єднання інноваційного потенціалу суб'єктів інноваційної логістики;

7) зменшення часу розробок та часу впровадження інновацій

8) зменшення вартості інноваційних розробок за рахунок скорочення витрат часу, зменшення невизначеності результату інноваційної діяльності, перерозподілу результату між суб'єктами, покращення інформатизації, що скорочує витрати на пошук необхідних даних;

9) підвищення конкурентних переваг суб'єктів інноваційної логістики за рахунок своєчасності впровадження інновацій (в момент виникнення потреби в ній);

10) підвищення ефективності логістичних процесів за рахунок інновацій.

А головними напрямками виходу залізничного транспорту, і пасажирського зокрема, на рівень розвитку, що відповідає європейським вимогам щодо залізничних перевезень можна виділити:

1) постійно здоганяти розвинуті країни, застосовуючи їх інноваційні ідеї в галузі залізничної техніки та технологій, тим самим знаходитися в постійному «інноваційному очікуванні», що подовжує інноваційний розвиток залізничної галузі в часі;

2) проводити активну роботу в галузі інноваційної діяльності, розбудовувати науково-інноваційну сферу залізничного транспорту, активно співпрацювати з підприємствами машинобудування, тобто здійснити «інноваційний вибух», що підвищить інноваційність залізничної галузі в найкоротший час. Саме цей напрямок є найбільш пріоритетним та потребуючим подальших досліджень.

Список літератури:

1. Теоретичні засади логістики : підручник: У 2 т. Т. 1 / Бакаєв О. О., Кутах О. П., Пономаренко Л.А. – К. : Київ. ун-т економіки і технологій транспорту, 2003. – 430 с.
2. Ларіна Р. Р. Регіональні логістичні системи (формування, управління та стратегія розвитку) / НАН України. Інститут економіко-правових досліджень. – Донецьк : Изд-во «ВИК», 2004. – 372 с.
3. Николайчук В. Е. Логистика: теория и практика управления : учебное пособие. – Донецк : НОРД-ПРЕСС, 2006. – 540 с.
4. Семененко А. И., Сергеев В. И. Логистика. Основы теории: учебник для вузов. – СПб. : Изд-во «Союз», 2003. – 544 с.
5. Давыденко А. С. Концепция инновационных волн как основа инновационной стратегии корпораций высокотехнологичных отраслей промышленности // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 6. – Режим доступа : <http://www.dis.ru/magaz/manag/annotations/2006/6/>.

6. Мильнер Б. З. Управление знаниями. – М. : ИНФРА-М, 2003. – XIV, 178 с.
7. Дорогунцов С. І. Інвестування та інноваційна діяльність як основа ефективного відтворення економіки України // Проблеми науки. – 2003. – № 10. – С. 16-20.
8. Колесніченко В. Ф. Інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності підприємств : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / В. Ф. Колесніченко. – Харків, 2006. – 20 с.
9. Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки (затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. № 447).
10. Шевченко І.В., Александрова Е.Н. Оценка инновационного потенциала национальной экономики // Финансы и кредит. – 2005. – № 33.
11. Фатхудинов Р.А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов. – М., 1998.
12. Валента Ф. Управление инновациями. – М., 1985.
13. Молчанов И.Н. Инновационный процесс: организация и маркетинг. – СПб., 1995.
14. Рыбалкина О. Классификация и методическое обеспечение логистических инноваций // Логистика. – 2011. – № 2(70).

Глушенко Т. Н.

Украинская государственная академия железнодорожного транспорта

ИННОВАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЛОГИСТИКЕ В КОНТЕКСТЕ ПАССАЖИРСКИХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Резюме

Исследованы теоретические вопросы инновационных процессов в логистике железнодорожного транспорта и пассажирских перевозок в частности.

Ключевые слова: логистика, инновационные процессы, пассажирские перевозки, железнодорожный транспорт.

Glushenko T. N.

Ukrainian State Academy of Railway Transport

INNOVATION IN MODERN LOGISTICS IN THE CONTEXT OF PASSENGER TRANSPORTATIONS

Summary

Studies theoretically questions for Innovation in transport and logistics railroad passenger transit in particular.

Key words: logistics, innovation, transportations of passengers, train transport.

УДК 338.43: 631.1

Голович Н. М.

Херсонський державний аграрний університет

МІСЦЕ І РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено місце і роль держави у забезпеченні економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Окреслено теоретичні основи державного регулювання аграрного сектору. Сформовано напрями державної підтримки економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: економічна безпека сільськогосподарських підприємств, державне регулювання, методи державного регулювання, сільськогосподарські підприємства, економічна безпека, напрями державної підтримки.

Постановка проблеми. Значення аграрного сектора, а відповідно і сільськогосподарських підприємств, у функціонування національної економіки України є фундаментальним, що пов'язано з багатьма взаємозалежними причинами, серед яких: сільськогосподарські підприємства забезпечують продовольчу безпеку країни; в аграрному секторі створюється сировина й продукція для інших секторів економіки; історичний взаємозв'язок розвитку людського потенціалу та результатів сільськогосподарського виробництва та інші. Тому держава повинна впливати на економічну безпеку сільськогосподарських підприємств, що забезпечить стабільний розвиток національної економіки. Таким чином питання визначення місця і ролі держави у формуванні економічної безпеки сільськогосподарських підприємств є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання забезпечення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств присвячено наукові праці вчених Марущак С.М., Бендикова М.А., Іларіонова А., Ковальова Д., Сухорукової Т., Штовби С.Д., Олейнікова Е.А., Реверчук Н.Й., Довбня С.Б., Гічової Н.Ю., Ткаченко А.М., Резніков О.П., Іванової Н.С. та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але динамічні зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі сільськогосподарських підприємств, вимагають поглиблених наукових досліджень місця і ролі держави в забезпеченні їх економічної безпеки.

Мета статті. Головною метою є визначення місця і ролі держави у забезпеченні економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стрімкий розвиток вітчизняної економіки викликав необхідність дослідження питання економічної безпеки суб'єктів господарювання, не оминувши й найбільш ризиковий аграрний сектор України. Проведені за роки незалежності реформи поставили більшість сільськогосподарських підприємств в умови самовиживання або і взагалі призвели до їх ліквідації. Але, незважаючи на двозначний характер еволюційних перетворень сільського господарства, за останній час підприємства даної галузі виходять на новий рівень розвитку, вступають в активні договірні взаємини з іншими країнами, впроваджують інвестиційно-інноваційну діяльність та є повноправними учасниками ринкових відносин. За даних умов держава відіграє визначальну роль, підтримуючи вітчизняний аграрний сектор й впливаючи на економічну безпеку сільськогосподарських підприємств, які потерпають від гострої економічної й політичної кризи; приватизаційних процесів і реструктуризації суб'єктів господарювання без відповідної підготовки селян

до вибору нових форм господарювання; стихійних ринкових відносин та катастрофічного зростання диспаритету цін; професійної невідповідності вітчизняних розробників аграрної політики до формування механізмів державної підтримки сільського господарства в умовах ринкової економіки [2, с. 229]. Гвоздь О.В. зазначає, що головними факторами, які призвели до погіршення соціально-економічного розвитку села, є спад виробництва сільськогосподарської продукції, зниження його ефективності, відсутність системності та недостатність державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників, поглиблення диспаритету цін на продукцію сільського господарства та вхідні ресурси, низький рівень доходів сільського населення і, відповідно, низька купівельна спроможність населення країни [3, с.248].

Встановлено, що держава виступає регулятором та координатором будь якої економічної системи, використовуючи методи прямого та опосередкованого впливу. Аналіз генезису наукової думки в площині шкіл економічної теорії засвідчує, що від початку зародження європейських народностей зростала і зміцнювалась роль держави у функціонування національної економіки, а відповідно і економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Зазначимо, що держава у даному процесі еволюціонувала синхронно розвитку економічних систем, а тому і її роль розглядалася в соціально-економічному житті суспільства по різному. Якщо економічна доктрина меркантилізму базувалася на визнанні необхідності державного регулювання для розвитку в країні міжнародної торгівлі та промисловості через відповідну митно-тарифну політику, забезпечуючи позитивний торговельний баланс, то представники класичної школи політичної економії були прихильниками мінімального державного втручання в економіку, визначаючи пріоритетними економіку лібералізму, вільного підприємництва та торгівлі. Еволюціонування ринкових відносин призвело до мінімізації державного управління на користь ринкових й конкурентних методів, що стало причиною поглиблення значення економічної безпеки не лише у масштабі національної економіки, а й сільськогосподарських підприємств.

Логічним продовженням розвитку теорії державного регулювання став «неокласичний синтез» А.Маршалла, за якого основним регулятором макроекономічних пропорцій є ринковий механізм, а державне регулювання має його доповнювати. Водночас з ними має формуватися інститут соціального партнерства. Пізніше П.Самуельсон дійшов висновку про необхідність розв'язання завдань щодо ефективності функціонування ринкового механізму і забезпечення державою гаран-

тій соціальної справедливості як єдиної взаємозалежної і взаємопов'язаної системи. Різнилися між собою і погляди українських вчених на взаємодію ринку і держави. Зокрема, І. Вернадський вважав державну присутність в економіці зайвою в умовах, коли ринки вже звільнилися від феодальної залежності та меркантилістських уявлень, оскільки вони обмежують вільну конкуренцію, суперечать законам товарного виробництва. Разом з тим М. Туган-Барановський, К. Воблий та інші обстоювали позиції розширення функцій державного регулювання економіки та поміркованого втручання в дію ринкового механізму [1].

Звідси слідує, що держава має великий вплив на забезпечення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Тому погоджуємося з думкою вітчизняних науковців, що аграрний сектор економіки України сформувався під чітким керівництвом держави, що викликана неможливістю сільського господарства забезпечити життєздатність, стабільність й ефективність галузі. Але особливістю національного господарства є неспроможність впровадження дієвого ринкового механізму. За умови відсутності державного контролю й регулювання, ринковий механізм в Україні може спричинити хаотичний, опортуністичний, корумпований, неефективний та мало прогнозований розвиток, що призводить до глибинних соціо-економічних й політичних криз. Тому без механізму державного регулювання економічна безпека сільськогосподарських підприємств знижується до критичного рівня. Варто наголосити, що спад ефективності вітчизняного агропромислового комплексу, частиною якого є і сільськогосподарські підприємства, призводить до зниження до зниження продовольчої безпеки країни, що у свою чергу впливає на життєздатність вітчизняної економіки.

Але у світовій практиці моделі регулювання економіки значно відрізняються один від одного. Так шведська модель передбачає мінімальний вплив держави у сферу виробництва але із соціалістичним характером перерозподілу доходів. Найбільш ліберальною є американська модель, у якій держава здійснює вплив за допомогою фінансових регуляторів. Велика роль держави в управлінні економікою, у тому числі у виробництві й перерозподілі ВВП, відведена у французькій моделі регулювання економіки. Тоді як в Японії при незначному централізованому перерозподілі та фінансуванні держава жорстко й чітко управляє економікою. Зауважимо, що для перехідної економіки роль держави є значно вищою ніж у країнах з високим рівнем розвитку. Це стосується і рівня розвитку окремих галузей народного господарства й в першу чергу аграрного сектору. Виявлено, що ринковий механізм через його конкурентний та відкритий характер не може ефективно регулювати діяльність сільськогосподарських підприємств, а іноді й взагалі руйнує їх, що віддзеркалюється на їх економічній безпеці. На сьогодні сільськогосподарська продукція європейського виробництва має значно привабливішу якість порівняно із товарами вітчизняного виробництва і часто за цінами більш прийнятними для споживача. За таких умов, при відсутності державного контролю й координування, АПК України приречений на вимирання, що має прямий кореляційний зв'язок із падінням ВВП. Тому держава, використовуючи економічні та адміністративні важелі регулювання ринку підтримує життєздатність сільськогосподарських підприємств, а відповідно й рівень їх економічної безпеки.

Виходячи з вище наведеного погоджуємося з думкою Булат М.А., який зауважує, що найважливіша функція сучасної української держави – створення стійкої системи продовольчої безпеки на основі формування фонду сільськогосподарської продукції, сировини й продуктів, їх достатніх резервів для державних потреб, стабілізаційних продовольчих фондів і збалансування попиту та пропозиції [4, с. 47]. Адаже головною проблемою вітчизняного аграрного сектора, на думку багатьох науковців, є недооцінка значення сільськогосподарських підприємств в економіці держави.

Тому, завдяки втручання державного механізму регулювання діяльності сільськогосподарських підприємств, вирішується низка недоліків ринкового механізму регулювання, а саме неповна зайнятість населення через сезонний характер виробництва, монополізація деяких дотичних сфер, нестабільність рівня цін, недостатність власних фінансових ресурсів, висока ризикованість, низька інвестиційна привабливість й наукоємність галузі та інші.

Встановлено, що держава впливає на економічну безпеку сільськогосподарських підприємств за такими ключовими напрямками як: нормативно-правова діяльність, фінансова підтримка, страховий захист, запровадження урядових програм підтримки, захисту й стимулювання сільськогосподарських підприємств (рис. 1). Зауважимо, що переважна більшість методів регулювання аграрного ринку, а відповідно й економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, яка запроваджується державними органами влади, має перш за все фінансовий та нормативно-правовий характер.

Для кожної країни важливим питанням є забезпечення продовольчої безпеки, яке залежить від ефективної роботи як аграрного ринку в цілому так і сільськогосподарських підприємств зокрема.

Серед основних напрямів державного регулювання агросфери, як підтверджує досвід багатьох розвинених країн, передусім державний протекціонізм під час здійснення крупних комплексних економічних програм, пряма державна бюджетна підтримка, застосування цінових, дотаційних та фінансово-кредитних важелів у рамках цільових програм [3].



Рис. 1. Напрями державної підтримки економічної безпеки сільськогосподарських підприємств

Найбільший вплив на економічну безпеку сільськогосподарських підприємств здійснює держава шляхом надання фінансової підтримки господарюючим суб'єктам у вигляді субсидій, дотацій, пільгових кредитів, компенсацій відсоткових ставок за кредитами. Незадовільний фінансовий стан підприємства є причиною його неплатоспроможності та загального погіршення фінансової стійкості, які призводять до незапланованих втрат і не досягнення необхідного фінансового результату чи навіть банкрутства. Важливою допомогою у оздоровленні підприємств може бути держава як фінансовий донор [5].

Висновки і пропозиції. Отже, місце і роль держави у забезпеченні економічної безпеки сільськогосподарських підприємств пов'язана із неефективністю ринкового механізму саморегулювання даної галузі. Сезонність виробництва і низька інвестиційна привабливість аграрного сектору, висока ризикованість й недостатність фінансових ресурсів, а також складна цінова політика є тими ключовими факторами, які потребують державного втручання та координування у забезпе-

ченні економічної безпеки підприємств аграрного сектору, що здійснюється за такими напрямками як: нормативно-правова діяльність, фінансова підтримка, страховий захист, запровадження урядових програм підтримки, захисту й стимулювання сільськогосподарських підприємств. Тому важливою умовою забезпечення стабільно високого рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств є розробка та впровадження ефективного механізму державного регулювання.

Список літератури:

1. Могильний О.М. Державне регулювання економіки: Навч. посібник. – К.: ІПК ДСЗУ, 2006. – 490 с.
2. Сокольська Т.В. Державна підтримка як невід'ємний механізм економічного зростання аграрного сектору України / Т.В. Сокольська // Інноваційна економіка – 2011. – №2 (1) – с. 228-232
3. Гвоздь О.В. Вплив державної підтримки на фінансовий стан сільськогосподарських підприємств – теоретичний аспект / О.В. Гвоздь // Інноваційна економіка – 2011. – №2 (1) – с. 247-251
4. Булат М.А. Напрями державної бюджетної підтримки сільського господарства / М.А. Булат // Економіка АПК. – 2010. – №3. – С. 46-50
5. Пономаренко В.С. Механізм санаційного управління підприємством. засади формування та моделі реалізації : монографія / Пономаренко В. С., Раєвнева О. В., Степуріна С. О. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2009. – 212 с.

Голович Н. М.

Херсонский государственный аграрный университет

**МЕСТО И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Резюме

Определено место и роль государства в обеспечении экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий. Определены теоретические основы государственного регулирования аграрного сектора. Сформированы направления государственной поддержки экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: экономическая безопасность сельскохозяйственных предприятий, государственное регулирование, методы государственного регулирования, сельскохозяйственные предприятия, экономическая безопасность, направления государственной поддержки.

Golovich N. M.

Kherson State Agrarian University

**PLACE AND ROLE OF THE STATE IN PROMOTING
ECONOMIC SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES**

Summary

The place and role of government in ensuring economic security of farms. Outlines the theoretical basis of state regulation of agriculture. Formed directions of state support the safety of agricultural enterprises.

Key words: economic security of agricultural enterprises, government regulation, methods of state regulation of agricultural enterprises, economic security, directions of state support.

УДК 519.8

Горбачук В. М.

Інститут кібернетики імені В. М. Глушкова Національної академії наук України

РОЛЬ ФАКТОРІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА США, УКРАЇНИ ТА ЇЇ СУМІЖНИХ ДЕРЖАВ

Оцінюються фактори сільськогосподарського виробництва, вимірюваного у поточних доларах США, – технологія, агреговані обсяги енергії та води. Крос-секційні регресії свідчать про вищу ефективність сільського господарства у Румунії, Словаччині, Україні і нижчу у Білорусі, Молдові, Польщі, Угорщині. Виявлено значно більшу роль фактора енергії порівняно з фактором води.

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво, енергія, вода, технологія, крос-секційні регресії.

Постановка проблеми полягає у тому, що Україна, стаючи гравцем на світовому сільськогосподарському ринку, потребує міжнародного порівняння ролі своїх факторів сільськогосподарського виробництва.

Сучасні дослідження факторів виробництва виходять з економічного зростання як цілі політики, визначають причини економічного зростання й можливі шляхи впливу на це зростання. Прикладами є роботи [1] (автор – Нобелівський лауреат 1987 р. Р. Солоу (R. Solow)) і [2] (автор – З. Гріліхес (Z. Griliches), уродженець Литви, який проводив економетричне вивчення джерел зростання продуктивності за підтримки Національного наукового фонду (National Science Foundation), Фонду Форда (Ford Foundation), Консорціуму освіти і досліджень з економіки (Economics Education and Research Consortium, EERC), що у 1996 р. започаткував міжнародно визнану магістерську програму з економіки в Україні). Всі ці дослідження явно чи неявно застосовували агреговану виробничу функцію $Y_t = g(X_t, u_t, T_t)$, де Y_t – індекс фізичного випуску (або доданої вартості) галузі, X_t – множина вимірних входів (зазвичай це індекси капіталу і праці), u_t – випадкова (короткострокова) циклічна змінна (наприклад, погода в сільському господарстві чи зербобіття у промисловості), T_t – рівень технології (непостережувана латентна змінна, яку зазвичай визначають через залишок при заданих значеннях інших змінних), g – функція, яка описує зв'язок між вищезазначеними змінними. Часто припускають, що функція g є однорідною ступеня 1 по X_t (має постійну віддачу від масштабу), а галузь, працюючи на досконалих конкурентних ринках продуктів і факторів, перебуває в рівновазі (принаймні була в рівновазі у ключові моменти часу). Такі припущення дозволяють наближувати потрібні коефіцієнти функції g через відносні частки факторів, уникаючи таким чином безпосереднього оцінювання коефіцієнтів.

Кілька досліджень на історичних даних США, використовуючи такий підхід і прийняті коефіцієнти для праці і капіталу, показали, що економічне зростання пояснюється не стільки працею і капіталом, скільки залишковим фактором T_t , який дістав назву фактора технічної зміни [1, 3]. У свою чергу, ці результати сприяли подальшим спробам поліпшувати й удосконалювати вимірювання того, що видається найважливішим джерелом економічного зростання. В цих дослідженнях припускалась нейтральність залишкового фактора, тобто відсутність впливу T_t на взаємозв'язок між Y_t та X_t .

Проте такі постановка проблеми і напрям, в якому розгорталися відповідні дослідження, недостатньо пояснюють економічне зростання.

Саме поняття виробничої функції не є корисним при цьому, бо вона не є стійкою, коли її значення чомусь значно зсуваються. Крім того, називаючи непояснені залишкові зміни випуску технічною зміною, не розуміємо економічного зростання краще і не вимірюємо ці зміни точніше, коли вони невідомі.

Нерозв'язане питання – оцінювання ролі факторів сільськогосподарського виробництва України та суміжних держав.

Мета даної роботи – запропонувати альтернативний, потенційно плідніший підхід до проблеми і проілюструвати його на прикладі зростання продуктивності в сільському господарстві країни. За новим підходом, зміни випуску відносяться скоріше до змін кількостей та якостей входів, до економік масштабу, ніж до технічної зміни, позаяк власне виробнича функція залишається незмінною (принаймні в істотних часових проміжках). Зазвичай виведені залишкові міри зростання продуктивності вважаються радше не мірами технічної зміни, а результатом похибок процедури вимірювання. Ці похибки мають кілька джерел: перелік змінних, які впливають на випуск, може бути неправильним і не включати до уваги деяких доречних факторів; поведінка перелічених змінних може вимірюватися неправильно, особливо коли нехтується поведінка їхньої якості; можуть використовуватися неправильні ваги при оцінюванні внеску змін окремих входів у зростання виходу (випуску). виправлення цих недоліків, мабуть, вестиме до суттєвого зменшення того, що зазвичай вимірювалося як зростання загальної продуктивності факторів (total factor productivity, TFP), знижуючи таким чином частку економічного зростання, яку раніше відносили до категорії TFP. Новий підхід не усуває технічну зміну від пояснення економічного зростання, намагаючись перетворити те, що вважалося всеохопною залишковою змінною, у рухи відповідно до загальнішої виробничої функції та зміни якості входів, які можна ідентифікувати.

Основні результати можна проілюструвати, зводячи разом результати багатьох досліджень виробничих відносин і зміни якості входів у сільському господарстві [4, 5]. Ці дослідження вказують, що основними причинами звичайно вимірюваних приростів продуктивності в сільському господарстві США протягом періоду 1940–1960 рр. видаються такі: поліпшення в якості праці внаслідок підвищення освітніх рівнів; поліпшення в якості послуг механізації, не розпізнані через викривлення стандартних цінових індексів, що схильні піддавати дефляції витрати на капітальне обладнання; недооцінка внеску капіталу й надмірна оцінка внеску праці в зростання випуску.

ку у прийнятих вагах факторів; економіки масштабу. Відмовляючись від прийнятого припущення про рівновагу, приходимо до перегляду ролі факторів та економіки масштабу в економічному зростанні.

Окрема оцінка кожного зазначеного джерела зростання виводиться з різних фрагментів даних. Схожий до роботи [6] підхід [2] зосереджується на більш докладних і краще документованих оцінках меншої кількості факторів. Підхід [2] пов'язаний з роботою [7] про вбудування технічної зміни в новий капітал, а також дозволяє вбудування інших факторів і допускає зміну рівня вбудування чи поліпшення якості під час досліджуваного періоду. Основна мета – скоріше, пояснювати технічну зміну, ніж визначати її. Можна застосовувати не прямий, а двокроковий підхід: спочатку обчислювати прийняті міри технічної зміни, а потім переходити до їхнього пояснення на базі даної множини факторів.

Обговоримо кілька питань, які можна вивчати в економетричному дослідженні виробничої функції, але зазвичай не вивчаються у стандартному дослідженні продуктивності чи вимірювання технічної зміни. Економетричні дослідження виробничої функції можна використовувати для вивчення потрібної алгебраїчної форми агрегованої виробничої функції, числа і типу змінних, які слід включати у перелік входів, відповідного способу вимірювання цих змінних, визначення числових значень коефіцієнтів при цих змінних. Хоча вищезазначені питання є базовими для будь-якої спроби приписати спостережуване зростання випуску до його різних причин, у більшості досліджень вимірювання продуктивності і технічної зміни ці питання зазвичай вважаються рідше вже розв'язаними, ніж вивченими.

Вибір конкретного алгебраїчного виду для виробничої функції пов'язується з питанням простоти заміщення між різними факторами, тобто кривизни ізоквантів. Еластичність заміщення зазвичай вважається або нескінченністю, як це показано на арифметичних індексах загального входу [8], або одиницею, як це має місце при використанні функції Кобба–Дугласа чи геометричного індексу входу з постійними чи зсуненими вагами [1]. Проте еластичність заміщення теж слід оцінювати, а не задавати заздалегідь. Тому для оцінювання залишку, віднесеного до технічної зміни, використовувалися експоненційно зважені гармонічні середні індексів входів [9] (перший автор праці [9] – Нобелівський лауреат 1972 р.) Те, який вид виробничої функції найбільш придатний, є емпіричним питанням, яке можна з'ясувати шляхом перевірки різних видів на даній множині даних входів-виходів. На жаль, відповідна кривизна є, напевне, занадто тонким питанням, щоб його з'ясувати на агрегованому рівні, бо наявні дані не є достатньо задовільними для цього. Якість даних не так важлива в обліку економічного зростання: використання прийнятих мір входів з різними формулами числових індексів суттєво не зменшує залишок. Водночас питання кривизни є набагато важливішим для теорії функціонального розподілу доходу.

Основні кандидати на включення до прийнятого переліку входів: дослідження і розробки; освіта робочої сили; такі зовнішні входи, як діяльність уряду та інших установ із досліджень і поширення; такі інші послуги з неринковими цінами, як надання транспортних і комунікаційних зручностей. Те, що деякі ці змінні включа-

ються у виробничу функцію зразу чи додаються до неї потім, не є важливим. Можна говорити і про послуги освітнього капіталу, і про освіту як аспект якості робочої сили: як говорити зручніше, залежатиме від виду даних, які надходять, і взаємодій з іншими змінними, яких бажано враховувати чи вже враховано. В ідеалі слід вивчати доречність і справжню чисельну важливість таких змінних для пояснення економічного зростання. У більшості попередніх робіт з освіти спостережуване підвищення продуктивності просто приписується змінам в освіті, використовуючи крос-секційні таблиці залежності доходу від освіти в якості своєї схеми зваження [4, 6]. Ці таблиці ставлять багато складних питань, які не виключають можливості значною мірою хибних спостережуваних асоціацій. Більше того, до появи докладних таблиць перепису населення США 1960 р., єдиними наявними даними залежності доходу від освіти були дані для США в цілому. Можна не сумніватися, що освіта – важливе джерело зростання економіки в цілому, але ще слід переконатися, наскільки освіта важлива для сільського господарства. Вводячи освіту в робочу силу як окрему змінну для економетричного дослідження виробничої функції, стає можливим оцінювати, а не припускати значення коефіцієнта при змінній освіти.

Щоб вимірювати частину зміни випуску, що є наслідком зміни рівня окремого входу, слід зважувати останній його відповідним коефіцієнтом виробничої функції. Припускаючи лінійність (лінійність для логарифмів) виробничих функцій, постійність віддачі від масштабу, конкурентність рівноваги (принаймні у періоді визначення ваг), ці коефіцієнти можна наближувати ринковими цінами входів або їхніми відносними частками в загальних витратах. Якщо ж сектор неперервно перебуває у нерівновазі (як це виявилось для сільського господарства), то схема зваження, основана на частках факторів, буде невірною для порівнянь продуктивності. Багато сільськогосподарських економістів тривалий час доводили, що граничний продукт праці в сільському господарстві помітно нижчий поточного рівня зарплати найманої праці, а граничний продукт капіталу суттєво вищий звичайних банківських або іпотечних ставок [10] (автор праці [10] – Нобелівський лауреат 1979 р.) Це ґрунтувалося на спостереженнях великого витоку праці із галузі сільського господарства і притоку капіталу в цю галузь. Статистично оцінювана виробнича функція дає альтернативну і концептуально прийнятнішу систему ваг для обчислення входів до загального індексу входів. У такій галузі, як сільське господарство, де різні входи мають дуже різні часові тренди, прийняті оцінки продуктивності чутливі до найменшого зсуву у вагах.

Усі прийняті індекси продуктивності припускають постійність віддачі від масштабу. Це ж стосується оцінюваних виробничих функцій. З іншого боку, більшість кривих витрат і багато публікацій з програмування та бюджетування передбачають існування суттєвих економік масштабу як у сільському господарстві, так і промисловості. Проте не так важливо, прямують економіки масштабу до нескінченності чи розгортається крива витрат вгору. Цікавим питанням є те, чи були деякі додаткові економіки за існуючих рівнів масштабу. На жаль, оцінювання стандартних виробничих функцій типу Кобба–Дугласа не дуже підходить для відповіді на це питання,

бо воно припускає однорідність виробничої функції за всіма входами [2]. Оцінювання може дати відповідь, наскільки більший або менший одиниці ступінь однорідності функції, але може пропускати багато аспектів того, що ми зазвичай вважаємо джерелами економік масштабу, – неділимості та непропорційності за припущенням однорідності. Адекватне дослідження економік масштабу потребуватиме використання виробничої функції, яка не є однорідною для принаймні певного набору входів.

Деякі вищезазначені проблеми вивчалися шляхом оцінювання агрегованої сільськогосподарської виробничої функції, виходячи з даних 1949 р. для 68 регіонів США [2]. Це дослідження детальніше описано в роботі [5], де надані альтернативні оцінки й докладні застереження. Залежна змінна – логарифм середнього значення виробництва комерційної ферми. Незалежні змінні – це логарифми таких змінних (усереднених для комерційних ферм): 1) закупівлі худоби і кормів плюс відсотки на інвестиції у худобу; 2) закупівлі насіння й рослин, добрив і вапна, витрати на закупівлю води на зрошення; 3) закупівлі бензину та іншого нафтового палива, ремонт тракторів та іншого устаткування, оренда машин, амортизація та відсотки для інвестицій в механізацію; 4) відсотки на вартість землі; 5) амортизація і відсотки для будівель; 6) середня кількість працівників (в еквівалентні повної зайнятості) комерційної ферми; 7) середнє освітнє сільського населення ферм, зважене до загального доходу США за вагами освітнього класу людини (не комерційної ферми). Результати крос-секційних регресій (U17) і (R6) обчислені на основі рівняння типу Кобба–Дугласа [5]. Декілька альтернативних форм виробничої функції помітно не покращили цих результатів, зокрема функція, яка допускає крос-секційні відмінності складу випуску (рослинництва відносно тваринництва) теж суттєво не покращує результатів. При цьому агрегований склад випуску істотно не змінюється з часом [4, 5].

Змінна 7) виявилася статистично значущою, а коефіцієнт при ній не дуже відрізнявся від ко-

ефіцієнта при змінній 6). Тому не буде великою помилкою перемножати змінну 6) на змінну 7) (вважати змінну 7) відповідною інфляцією змінної праці) перед оцінюванням виробничої функції. Це легше застосовувати до часових рядів, бо можна настроювати змінну праці до якості заздалегідь, не вважаючи змінну освіти окремою незалежною змінною. Якщо розглядати 6 таких незалежних змінних, а не 7, то коефіцієнт детермінації та коефіцієнти при змінних залишаються майже незмінними.

Оцінювані коефіцієнти значно відрізняються від того, що вважалося вірним за припущення даних про частки факторів і рівноваги. За припущень даних про частки факторів, на даних США 1947–1949 рр. отримано офіційні оцінки коефіцієнтів при таких змінних: а) загальні витрати на купівлю кормів, насіння, худоби (цю змінну введено замість доданої вартості нефермерського сектору, а потім відповідно перераховано коефіцієнти); б) добрива і вапно; с) енергія та механізми; d) нерухомість; е) праця; f) інші поточні витрати [11]. Ці оцінки відрізняються від оцінок, знайдених за альтернативною схемою зваження входів, оснований на крос-секційній агрегованій виробничій функції 1949 р. Значення альтернативних оцінок обчислювалися з рівняння (U17) як відповідні частки суми всіх коефіцієнтів [5]. Альтернативна схема включала в змінну f) насіння (не в змінну а)), а також добрива і вапно (не в змінну b)). Коефіцієнт при змінній f) в регресіях розподілений між добривами і вапном пропорційно до офіційних ваг [11].

Альтернативна схема дає при змінній е) менший відносний коефіцієнт, а при змінній с) – більший відносний коефіцієнт порівняно з офіційними коефіцієнтами [11]. Те, що сума коефіцієнтів за альтернативною схемою більша одиниці, свідчить про значні економіки масштабу.

Додана вартість сільського господарства Білорусі, Молдови, України зросла у кілька разів протягом 2003–2011 рр., що теж свідчить про ефекти масштабу:

Таблиця 1
Додана вартість (value) V сільського господарства, у млн. поточних доларів США (United States Dollars, USD) [12]

Держава/Рік	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Білорусь	1539	2048	2539	3122	3631	5078	3996	4399	5102
Молдова	363	457	490	494	440	533	462	700	858
Польща	8408	11466	12126	12870	16103	17308	13969	14620	
Румунія	6882	9643	8809	10917	13444	13548	10592	9884	12411
Словаччина	1856	2040	1989	2232	3080	3748	3134	3064	
Угорщина	3080	4216	3961	3902	4689	5636	3609	3836	
Україна	5449	7020	7890	8150	9377	12369	8440	9950	13641

Таблиця 2

Забір прісної води в сільське господарство (% загального забору прісної води) [12]

Держава/Рік	1972	1977	1982	1987	1992	1997	2002	2007	2011
Білорусь							19,36	19,36	19,36
Молдова					26,16	26,16	39,69	39,69	39,69
Польща					11,17	11,17	8,27	8,849	9,691
Румунія	35,45	39,93	36,12	41,41	44,59	23,92	10,48	13,04	17,03
Словаччина						5,115	7,771	3,198	3,198
Угорщина				35,99		35,99	12,35	5,581	5,581
Україна							51,17	51,17	51,17

Таблиця 3

Загальний забір прісної води (млрд. куб. м) [12].

Держава/Рік	1972	1977	1982	1987	1992	1997	2002	2007	2011
Білорусь							4,338	4,338	4,338
Молдова					2,963	2,963	1,915	1,915	1,915
Польща			15,13	16,41	15,16	15,16	12,83	12,68	11,96
Румунія	9,59	14,4	18,8	20,5	20,41	12,46	8,97	8,429	6,876
Словаччина						1,31	1,171	0,688	0,688
Угорщина			4,805	6,351		6,351	5,84	5,59	5,59
Україна					26	26	38,48	38,48	38,48

З табл. 2 і 3 розраховуємо значення табл. 4 і 5:

Таблиця 4

Забір прісної води в сільське господарство (млрд. куб. м).

Держава/Рік	1972	1977	1982	1987	1992	1997	2002	2007	2011
Білорусь							0,840	0,840	0,840
Молдова					0,775	0,775	0,760	0,760	0,760
Польща					1,693	1,693	1,061	1,122	1,159
Румунія	3,400	5,750	6,791	8,489	9,101	2,980	0,940	1,099	1,171
Словаччина						0,067	0,091	0,022	0,022
Угорщина				2,286		2,286	0,721	0,312	0,312
Україна							19,690	19,690	19,690

Таблиця 5
Лінійне наближення забору W прісної води у сільське господарство (млн. куб. м) у 2008–2009 рр. Енергоспоживання (energy consumption) E сільського та лісового господарства (тис. т нафтового еквіваленту (tonnes of oil equivalent, TOE) [13]

Держава/Рік	W		E	
	2008	2009	2008	2009
Білорусь	840	840	1228	1098
Молдова	760	760	64	51
Польща	1131	1141	3620	3541
Румунія	1117	1135	291	377
Словаччина	22	22	140	129
Угорщина	312	312	530	444
Україна	19690	19690	1738	1615

Знайдемо оцінки звичайних найменших квадратів для значень параметрів α , β , γ крос-секційних (поміждержавних) регресій $V=e^{\alpha}E^{\beta}W^{\gamma}$ у 2008–2009 рр., використовуючи залежність

$$\ln V = \gamma + \alpha \ln E + \beta \ln W.$$

Для 2008 р. за допомогою MS Excel отримано $\ln V = 2.049 + 0.694 \ln E - 0.066 \ln W$, $R^2 = 0.625$,
(0.722) (0.297) (0.212)

де R^2 – коефіцієнт детермінації, значення в

дужках – стандартні похибки. Аналогічно для 2009 р. отримано

$$\ln V = 1.995 + 0.717 \ln E - 0.103 \ln W, R^2 = 0.712.$$

(0.595) (0.246) (0.180)

Таблиця 7

Залишок = (Фактичне значення $\ln V$) – (Розраховане $\ln V$).

Держава/Рік	Розраховане $\ln V$	Залишок	Розраховане $\ln V$	Залишок
	2008	2008	2009	2009
Білорусь	3,999	-0,293	3,875	-0,274
Молдова	3,111	-0,384	2,923	-0,259
Польща	4,316	-0,078	4,226	-0,081
Румунія	3,557	0,575	3,529	0,496
Словаччина	3,449	0,124	3,371	0,125
Угорщина	3,774	-0,023	3,637	-0,08
Україна	4,013	0,08	3,854	0,072

Висновки полягають у вищій ефективності сільського господарства Румунії, Словаччини, України і нижчій ефективності Білорусі, Молдови, Польщі, Угорщини. Виявлено більшу роль фактора енергії порівняно з фактором води. Подібно до США, фактор технології потребує поглибленого вивчення.

Список літератури:

- Solow R. M. Technical change and the aggregate production function // Review of economics and statistics. – 1957. – V. XXXIX. – № 3. – P. 312-320.
- Griliches Z. The sources of measured productivity growth: United States agriculture, 1940–60 // Journal of political economy. – 1963. – V. 71. – № 4. – P. 331-346.
- Fabricant S. Basic facts on productivity change. – New York: National Bureau of Economic Research, 1959. – NBER Occasional Papers. – № 63. – 48 p.
- Griliches Z. Measuring inputs in agriculture: a critical survey // Journal of farm economics. – 1960. – V. XIII. – № 5. – P. 1411-1433.
- Griliches Z. Estimates of the aggregate agricultural production function from cross-sectional data // Ibid. – 1963. – V. XLV. – P. 419-428.
- Denison E. F. The sources of economic growth in the United States and the alternative before us. – New York: Committee for Economic Development (CED), 1962. – CED Supplementary Paper № 13. – 297 p.
- LII. – № 2. – P. 76-86.
- Kendrick J. W. Productivity trends in the United States. – Princeton, NJ: Princeton University Press, 1961. – 630 p.
- Arrow K. J., Chenery M. B., Minhas B. S., Solow R. M. Capital-labor substitution and economic efficiency // Review of economics and statistics. – 1961. – V. XLIII. – № 3. – P. 225-250.

10. Schultz T. W. How efficient is American agriculture? // Journal of farm economics. – 1947. – V. XXIX. – № 3. – P. 644-658.
11. Loomis R. A. Production inputs of U.S. agriculture / The farm cost situation. – Washington, DC : USDA, 1960. – May.
12. World development indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.worldbank.org.
13. Горбачук В. М. Аналіз енергоспоживання галузей землекористування України і суміжних країн у 2006-2009 рр. // Культура народів Причорномор'я. – 2013. – № 256. – С. 92-96.

Горбачук В. М.

Інститут кибернетики имени В. М. Глушкова Национальной академи наук Украины

РОЛЬ ФАКТОРОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА США, КРАИНЫ И ЕЕ СОПРЕДЕЛЬНЫХ ГОСУДАРСТВ

Резюме

Оцениваются факторы сельскохозяйственного производства, измеряемого в текущих долларах США, – технология, агрегированные объемы энергии и воды. Кросс-секционные регрессии свидетельствуют о высшей эффективности сельского хозяйства в Румынии, Словакии, Украине и низшей в Беларуси, Молдове, Польше, Венгрии. Обнаружена значительно большая роль фактора энергии по сравнению с фактором воды.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, энергия, вода, технология, кросс-секционные регрессии.

Gorbachuk V. M.

V. M. Glushkov Cybernetics Institute, National Academy of Sciences of Ukraine

THE ROLE OF AGRICULTURAL PRODUCTION FACTORS FOR THE USA, UKRAINE AND ITS ADJACENT STATES

Summary

The following factors of agricultural production, measured in current U. S. dollars, are estimated: technology, aggregated amounts of energy and water. The cross-section regressions mark higher efficiency of agricultural production in Romania, Slovakia, Ukraine, and lower efficiency in Belarus, Moldova, Poland, Hungary. The role of energy factor appeared to be significantly higher than the role of water factor.

Key words: agricultural production, energy, water, technology, cross-section regressions.

УДК [316/334/22+331/108] (07)

Горленко О. А.
 Можаяева Т. П.
 Симкин А. З.

Брянский государственный технический университет

РАЗРАБОТКА КАДРОВЫХ ПРОЦЕССОВ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматривается подход к разработке кадровых процессов в системе менеджмента качества организации в контексте парадигмы управления человеческими ресурсами. Обосновывается целесообразность формирования человеческого ресурса организации на основе предлагаемого подхода.

Ключевые слова: система менеджмента качества, кадровые процессы, процессы управления человеческими ресурсами, гармонизация персональных и организационных требований, результативность и эффективность кадровых процессов.

Постановка проблемы. Разработка и внедрение системы менеджмента качества (СМК) рассматривается сегодня как один из факторов повышения конкурентоспособности организации, а эффективный менеджмент ее ресурсов – как насущная необходимость.

В соответствии с требованиями международных стандартов ИСО 9001:2008 менеджмент ресурсов является неотъемлемой частью СМК организации, которая должна определять и обеспечивать ресурсы, требуемые для внедрения и поддержания в рабочем состоянии системы менеджмента качества, постоянного повышения ее результативности, а также повышения удовлетворенности потребителей путем выполнения их требований.

Данные требования распространяются на всю совокупность ресурсов организации, включая и такой специфический ресурс как человеческий. Человеческие ресурсы обладают всеми характеристиками, присущими остальным ресурсам организации (стоимостью, ограниченностью, сроком эксплуатации и т. д.). Однако при этом для них характерна и своя специфика, которая заключается в способности к трансформации управляющего воздействия, развитию своих свойств во времени, увеличению ценности и стоимости по мере эксплуатации и т. д. В связи с этим представляется необходимым для эффективного кадрового управления корректно идентифицировать специфику и природу человеческих ресурсов организации.

Анализ последних исследований и публикаций. В настоящее время в кадровом менеджменте для разработки и реализации кадровых политики и стратегии широко используются следующие концептуальные подходы [1, с. 17]: использование трудовых ресурсов, управление персоналом, управление человеческими ресурсами, управление человеком. В свою очередь, данные концептуальные подходы задают вектор развития моделям и принципам реализации кадрового менеджмента, которые лишь с определенной степенью детализации в качестве объекта управления рассматривают человека как: специфический ресурс (товар, сырье), в частности, например модель интернального маркетинга [2, с. 3]; личность, обладающую высоким потенциалом и потребностями, реализуемыми в трудовой деятельности, в частности модель кадрового управления корпорации «Matsushita Denki» [1, с. 17]; интегрированный объект – одновременно ресурс и личность, в частности модель СМК на основе международных стандартов ИСО серии 9000.

Современное управление персоналом в СМК организации осуществляется сегодня в контексте парадигмы управления человеческими ресурсами, рассматривающей персонал, с одной стороны, как специфический ресурс, определяющий успех организации, а, с другой стороны, как внутреннего потребителя системы вознаграждения (заработной плата и льгот, карьерного роста, программы обучения и т. д.), предлагаемой работникам за качественный труд [3, с. 143].

Большинство организаций, используя терминологический аппарат новой парадигмы управления человеческими ресурсами, в действительности в своей кадровой деятельности внедряют лишь процессы управления персоналом, ограничиваясь уровнем оперативных и тактических задач, лишая тем самым себя возможности прогнозировать тенденции в развитии на долгосрочную перспективу. Чаще всего деятельность по управлению персоналом рассматривается как оперативная работа линейных руководителей с личным составом по реализации стратегии развития организации на функциональном уровне (на уровне подразделения). Деятельность же по управлению человеческими ресурсами предусматривает разработку стратегии развития организации и включает в себя управление персоналом в качестве подсистемы СМК.

Обозначение различных видов деятельности одним и тем же термином, подмена терминологии на практике зачастую влечет за собой игнорирование различий в самой природе данных явлений, что приводит к ограничению возможностей процесса управления человеческими ресурсами в организации, так как сужает горизонт его целей и задач рамками администрирования.

Для менеджмента человеческих ресурсов в рамках СМК характерны следующие недостатки:

- наличие слабой декомпозиции кадровых процессов, в частности, отсутствие четкого разграничения оперативного и стратегического уровня управления;
- отсутствие четкой идентификации поставщиков, потребителей и объекта кадровых процессов;
- слабая разработанность или отсутствие процессов гармонизации персональных и организационных требований;
- использование при мониторинге показателей результативности кадровых процессов слабо диагностируемых или лишь косвенным образом связанных с целевым предназначением процесса;
- применение в кадровом менеджменте, в основном, дескриптивных моделей кадровых процессов, и реже – их формализованных аналогов,

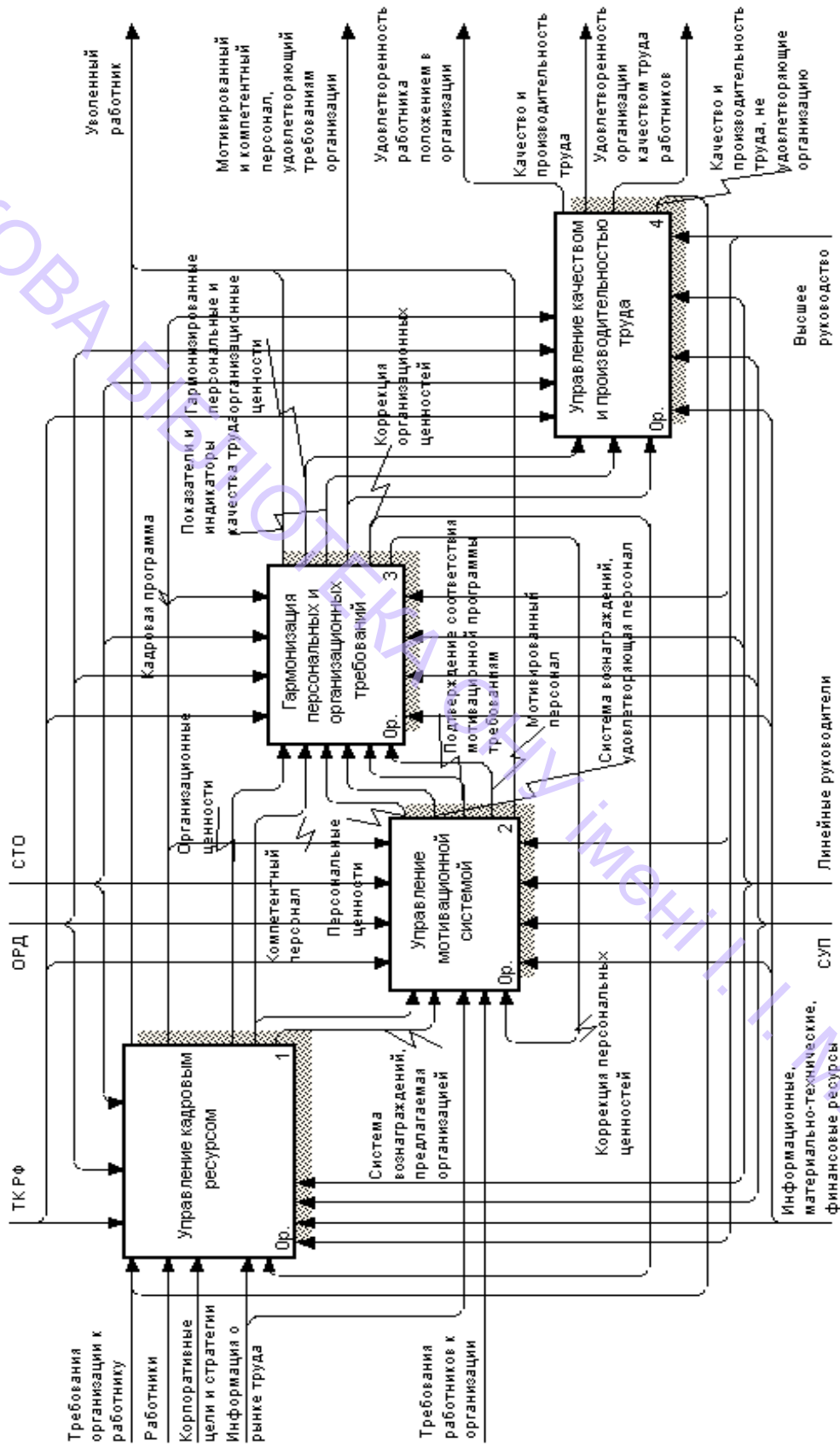


Рис. Функциональная модель «Управление человеческими ресурсами предприятия».

Условные обозначения: ТК РФ – Трудовой кодекс Российской Федерации; ОРД – организационно-распорядительная документация; СУП – служба управления персоналом. СТО – стандарт организации.

что приводит к привлечению персонала, не соответствующего требованиям должности.

Эти недостатки возникают из-за сложности рассматриваемого управленческого явления. Сегодня под общим родовым названием «управление человеческими ресурсами» подразумеваются два взаимосвязанных, интегрированных, однако в принципе самостоятельных процесса – «управление кадровыми ресурсами» и «управление мотивацией персонала», обладающими собственными поставщиками, потребителями, объектами управления и показателями результативности, которые не всегда или не в полной мере определяются в рамках традиционного подхода. Все это вызывает необходимость рассматривать процессы управления человеческими ресурсами как более сложное явление – интегрированные процессы менеджмента человеческих ресурсов, что позволит повысить эффективность кадрового менеджмента и конкурентоспособность организации.

Постановка задачи. В соответствии с данным подходом была предложена процессная модель управления человеческими ресурсами в СМК одного из машиностроительных предприятий. При этом возникает необходимость в решении следующих задач:

- разработка дескриптивной модели интегрированных кадровых процессов предприятия, базирующихся на двойственной природе человеческих ресурсов и позволяющих четко идентифицировать потребителей и поставщиков (персонал и предприятие), объект управления (человеческий ресурс и система вознаграждения, предлагаемая персоналу предприятием), ресурсное обеспечение, нормативную документацию и показатели результативности и эффективности;

- формирование типового реестра кадровых процессов организации с учетом уровня решаемых задач (стратегических и оперативных) и природы человеческих ресурсов;

- разработка процессов гармонизации персональных и организационных требований;

- формирование системы показателей результативности и эффективности процессов управления человеческими ресурсами в соответствии с их целевым предназначением.

Изложение основного материала исследования. Процессная модель «Управление человеческими ресурсами» предусматривает четкую декомпозицию кадровых процессов на интегрированные процессы «Управление кадровыми ресурсами», потребителем которых является предприятие, и «Управление мотивационной системой», потребителем которых является персонал, формирование и управление балансом интересов работника и предприятия посредством процессов «Гармонизация персональных и организационных требований» и проектирование процессов «Кадровое обеспечение качества труда», позволяющих увязать показатели результативности, свидетельствующие об удовлетворении предприятия ресурсом, выраженным в компетентности персонала, и обеспечении высокого уровня качества и производительности труда с удовлетворением персонала системой вознаграждения, предлагаемой предприятием (рис.).

С учетом выявленной специфики кадрового менеджмента разработан реестр процесса управления человеческими ресурсами в СМК (табл. 1), базирующийся на двойственной природе человеческих ресурсов и позволяющий:

- устранить существующие в кадровом менеджменте недостатки – отсутствие четкого разгра-

ничения оперативных и стратегических кадровых процессов в СМК организации; смещение процессов с различными потребителями и объектами управления, что приводит к несоответствию итоговых запланированных показателей результативности содержанию процесса;

- гармонизировать интересы и ожидания персонала и работодателя, тем самым максимизируя потенциал человеческих ресурсов в организации, что будет способствовать повышению эффективности и результативности ее СМК.

Предлагаемый подход позволяет корректно определить показатели и индикаторы эффективности и результативности кадровой деятельности по каждому из процессов системы.

Очевидно, что оценка результативности и эффективности процессов, связанных с жизненным циклом продукции, не представляет сложности, так как напрямую связана с выпускаемой продукцией. Результативность в данном случае может рассматриваться как показатель выполнения требований потребителей путем сравнения выходных характеристик продукции с заданными запросами, а эффективность как соотношение дохода предприятия с затратами, которое оно несет, реализуя процессы.

Разработка показателей результативности и эффективности обеспечивающих процессов, к которым относятся процессы управления человеческими ресурсами, достаточно затруднена, так как лишь косвенным образом указывает на их роль в достижении итоговых результатов, в частности запланированного уровня качества продукции и удовлетворения требований потребителей.

Представляется целесообразным рассмотреть результативность кадровых процессов, ориентируясь на их целевое предназначение в СМК предприятия. С учетом выявленной специфики человеческих ресурсов целевое предназначение кадровых процессов должно быть ориентировано на интеграцию достижения интересов работодателя и работника, в частности на:

- обеспечение предприятия человеческим ресурсом, необходимого количества и качества, способного реализовывать корпоративную стратегию предприятия и поддерживать и разделять его организационные ценности;

Таблица 1

**Реестр процесса
«Управление человеческими ресурсами»**

1.	Управление кадровым ресурсом
1.1.	Разработка политики и стратегии управления человеческими ресурсами
1.1.1.	Разработка кадровой политики предприятия (определение организационных ценностей; формирование модели организационного поведения; идентификация типа кадровой политики)
1.1.2.	Разработка кадровой стратегии предприятия (анализ кадрового потенциала предприятия и рынка труда; структурирование кадровых процессов; планирование потребности и затрат на человеческие ресурсы)
1.2.	Подбор персонала
1.2.1.	Набор персонала
1.2.2.	Отбор персонала
1.2.3.	Наем персонала
1.2.4.	Высвобождение персонала
1.3.	Адаптация и профориентация персонала
1.3.1.	Адаптация персонала
1.3.2.	Профориентация персонала

1.4.	Развитие персонала
1.4.1.	Обучение персонала
1.4.2.	Планирование карьеры персонала
1.5.	Управление персоналом
1.5.1.	Содействие формированию и деятельности структурных подразделений
1.5.2.	Определение заработной платы и льгот
1.5.3.	Управление учетно-регистрационной деятельностью
2.	Управление мотивационной системой
2.1.	Идентификация персональных ценностей
2.1.1.	Социологические исследования идентификации персональных ценностей
2.2.	Разработка мотивационной программы
2.2.1.	Проектирование системы оплаты труда и материальных ценностей
2.2.2.	Проектирование системы развития персонала
2.2.3.	Проектирование условий труда и значимости работы
2.2.4.	Документирование мотивационной программы
2.3.	Мотивирование персонала
2.3.1.	Реализация мотивационной программы
2.3.2.	Мониторинг реализации мотивационной программы
3.	Гармонизация персональных и организационных требований
3.1.	Анализ удовлетворенности предприятия персоналом (аттестация)
3.2.	Анализ удовлетворенности персонала предприятием
3.3.	Гармонизация персональных и организационных ценностей
4.	Кадровое обеспечение качества и производительности труда
4.1.	Идентификация показателей производительности и качества труда
4.2.	Кадровое управление производительностью и качеством
4.3.	Оценка показателей производительности и качества труда

- повышение эффективности труда работников путем удовлетворения их требований и ожиданий,

предъявляемых к предприятию и предлагаемой им системе вознаграждения.

На основе предлагаемой декомпозиции кадровых процессов представляется целесообразной разработка системы интегрированных показателей результативности и эффективности, включающих индикаторы удовлетворенности организации персоналом и персонала организацией. Фрагмент целей и системы показателей результативности и эффективности процесса «Набор персонала» приведен в табл. 2.

В качестве показателя эффективности процесса рассматривается отношение эффекта (экономического результата) к затратам, обусловившим (обеспечившим) его получение. Очевидно, для того, чтобы определить эффективность процесса, необходимо знать стоимость процесса (полные затраты на процесс) и прибыль организации, полученную в результате функционирования процесса.

Ряд параметров кадровых процессов достаточно просто подвергается мониторингу, так как обладают формализованными (или эталонными) индикаторами результативности (текучесть кадров, коэффициент абсентеизма (отсутствия на рабочем месте) и т. д.), однако для других параметров типичны в основном дескриптивные (или неопределенные) характеристики (компетентный специалист, уровень удовлетворенности персонала и т. д.).

Более того, некоторые параметры персонала не могут быть подвергнуты последовательному мониторингу, так как данные действия затруднены или экономически нецелесообразны. В частности, компетенции профессиональной адаптивности и мобильности, востребованные на рынке труда, могут проявиться у работника лишь в период трудовой деятельности, что повышает риски предпринимателя при найме такого специалиста.

В сложившейся ситуации для осуществления мониторинга представляется целесообразным при высокой степени неопределенности параметров результативности ряда кадровых процессов использовать методы экспертной оценки и нормализованные показатели.

Таблица 2

Показатели результативности и эффективности процесса «Набор персонала»

Наименование процесса: Набор персонала			
Цель процесса: действия по привлечению и обеспечению предприятия необходимым количеством соискателей вакантной должности, обладающих формальными и компетентностными характеристиками, позволяющими им участвовать в процессе «Отбор персонала».			
Виды деятельности в рамках процесса	Цель вида деятельности процесса, направленная на достижение установленных результатов	Показатель результативности	Показатель эффективности
1. Разработка идеи привлечения целевого сегмента рынка труда	Обеспечение качества кадрового обращения к целевому сегменту рынка труда	Коэффициент соответствия системы вознаграждения, предлагаемой организацией в кадровом обращении, требованиям целевого сегмента (K2). Отношение числа требуемых вознаграждений в мотивационной системе организации, предлагаемых соискателю в кадровом обращении (N4), к общему числу требуемых вознаграждений (N3).	
2. Разработка медиастратегии набора персонала	Обеспечение соответствия коммуникативных средств и носителей целям привлечения персонала и целевому сегменту рынка труда (рассчитывается по каждому из носителей)	Коэффициент соответствия коммуникативных средств целям привлечения персонала (K3). Отношение числа людей, соответствующей квалификации, привлеченных рекламной информацией в организацию (N6), к общему числу соискателей (N5).	

Продолжение таблицы 2

3. Проведение набора персонала	Обеспечение нормативного (запланированного) уровня привлечения персонала	Коэффициент нормативного уровня привлечения (К4). Отношение числа соискателей вакантной должности (N8) к нормативному значению по данной категории персонала (руководитель, специалист, служащий, рабочий) (N7).	
5. Оценка результативности и эффективности набора персонала	Обеспечение информацией о степени достижения запланированных результатов и прибыли/убытков, связанных с ними	Коэффициент результативности процесса (К5). Отношение числа кандидатов на вакантную должность (N9) к числу соискателей (N8).	Коэффициент затрат на процесс (К7). Отношение затрат на процесс «Набор персонала» (З2) к числу соискателей вакантной должности (N8) Коэффициент эффективности процесса (Кэф). Отношение суммы прибыли (убытка) процесса (Э2) к сумме затрат на процесс (З3).

Выводы и предложения. Таким образом, управление человеческими ресурсами в системе менеджмента качества с учетом их двойственной природы и интегрированности кадровых процессов, ориентированных на удовлетворение организации ресурсом, выраженным в компетентности персо-

нала и обеспечении высокого уровня качества и производительности труда, а также на удовлетворение персонала системой вознаграждения, позволит гарантировать достижение эффективности и повышение конкурентоспособности организации в целом.

Список литературы:

1. Егоршин А.П. Управление персоналом : учебник для вузов / А.П. Егоршин. – Н. Новгород : НИМБ, 2003. – 720 с.
2. Новаторов В.Е. Условия и факторы взаимодействия персонала и руководителя организации в контексте интернального менеджмента / В.Е. Новаторов // *Materialy IX Miedzynarodowie naukow-praktycznej konferencji «Wschodnie partnerstwo – 2013»* (7-15 сентября 2013 г.) Volume 3/ *Ekonomiczne nauki: Przemysl/ Nauka i studia/* – P. 3-13.
3. Можаяева Т.П. Разработка подсистемы управления качеством персонала в СМК предприятия / Т.П. Можаяева // *Вестник Брянского государственного технического университета.* – 2011. – № 4. – С. 140-149.

**Горленко О. А.
Можаяева Т. П.
Симкин А. З.**

Брянський державний технічний університет

РОЗРОБКА КАДРОВИХ ПРОЦЕСІВ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Резюме

У статті розглядається підхід до розробки кадрових процесів у системі менеджменту якості організації у контексті парадигми управління людськими ресурсами. Обґрунтовується доцільність формування людського ресурсу організації на основі запропонованого підходу.

Ключові слова: система менеджменту якості, кадрові процеси, процес управління людськими ресурсами, гармонізація персональних і організаційних вимог, результативність та ефективність кадрових процесів.

**Gorlenko O. A.
Mozhaeva T. P.
Simkin A. Z.**

Bryansk State Technical University

DEVELOPMENT OF PERSONNEL PROCESSES IN QUALITY MANAGEMENT SYSTEM

Summary

The article presents an approach to the development of personnel processes in the quality management system in the context of human resource management paradigm. The feasibility of building human resource organization based on the proposed approach.

Key words: quality management system, personnel processes, the processes of human resource management, harmonization of personal and organizational requirements, effectiveness and efficiency of HR processes.

УДК 336.148

Зайчикова В. В.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Грапчев Є. В.

Науково-дослідний фінансовий інститут

Академії фінансового управління Міністерства фінансів України

ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В ЧАСТИНІ МОНІТОРИНГУ БЮДЖЕТУ

Проаналізована нормативно-правова база, що регулює механізм державного фінансового контролю в бюджетній сфері. Проаналізовано недоліки та запропоновано удосконалення даної нормативно правової бази.
Ключові слова: недоліки системи фінансового контролю, вдосконалення системи державного фінансового контролю, вдосконалення нормативно-правової бази.

Постановка проблеми. В умовах реалізації курсу державної політики України на європейську інтеграцію, особливо важливого значення набуває проблема забезпечення подальшого розвитку та реформування системи державного фінансового контролю з урахуванням стандартів та правил діяльності міжнародних організацій, а також досвіду країн ЄС. Тобто проблема адаптації системи державного фінансового контролю до європейських вимог.

У перспективі система державного фінансового контролю має стати надійною та результативною аналітично-моніторинговою системою, яка забезпечить високу ефективність державних та місцевих фінансів в цілому.

Вирішення зазначеної проблеми потребує відповідного наукового, методичного та нормативно-інструктивного забезпечення.

Почати вирішення проблеми необхідно у контексті реформи системи державного управління, що започаткована в Україні, шляхом зміни підходів щодо поняття «контроль» і наближення його до європейських тлумачень. Система контролю повинна бути спрямована на виправлення порушень та недопущення їх в подальшому. Крім того, система фінансового контролю як на місцеву так і на державному рівні повинна мати постійний характер. Побудувати ефективну систему фінансового контролю в Україні, яка б забезпечувала стабільний стан фінансово-бюджетної дисципліни в регіонах, можливо лише при наявності ефективного функціонуючої системи внутрішнього контролю в органах місцевої влади на всіх рівнях (області, міста, села тощо), тобто системи муніципального фінансового контролю. З цією метою необхідно розробити та схвалити на законодавчому рівні оновлену сучасну модель системи фінансового контролю в Україні. Чинне місце в якій повинен зайняти бюджетний моніторинг як форма державного фінансового контролю, яка представляє собою систему цільових безперервних процесів збору, обробки, незалежного аналізу, прогнозування, зберігання і розповсюдження документованої інформації, що відображає основні показники бюджетної системи, бюджетного процесу і бюджетної сфери, і існуючі тенденції розвитку економіки регіону з метою виявлення їх відповідності бажаному результату й прогнозу їх розвитку.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Після проведення аналізу останніх досліджень, публікацій потрібно зазначити, що питання вдосконалення державного фінансового контролю відповідно до міжнародних норм та стандартів відображено у працях Стефанюка І.Б., Іванової І.М., Басанцева І.В., Футоранської Ю.М., Рубан Н.І., Си-

вельського М.І., Калюги Є.В., Кучерявенка М.Н., Воронової Л.П., Ловінської Л.Г та інших українських вчених. Ці науковці пропонують вирішити дане питання через удосконалення законодавчого, нормативного та методичного забезпечення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, досить мало праць присвячено висвітленню проблем удосконалення системи фінансового контролю, в частині моніторингу бюджету, шляхом внесення змін до нормативно-правової бази, що регулює механізм державного фінансового контролю. Враховуючи інтерес науковців до цього питання, залишається низка завдань, які потребують наукового обґрунтування їх вирішення.

Мета статті. Метою статті є виділення основних проблем та напрямків вдосконалення нормативно-правової бази, яка регулює механізм державного фінансового контролю в бюджетній сфері.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день в Україні існує цілий ряд органів, які спеціально займаються контролем і моніторингом в області фінансової діяльності держави, діє велика кількість законів, указів, постанов, у яких тією чи іншою мірою регулюється контрольна діяльність. Однак необхідно відзначити, що поряд з великою кількістю нормативних актів, які регулюють фінансово-контрольну та моніторингову діяльність, в Україні не склалося єдиного системного правового регулювання державного фінансового контролю. У зв'язку з цим слід зазначити, що фінансово-контрольна і моніторингова діяльність, як вона врегульована в чинних нормах фінансового права, породжує численні колізії в розмежуванні сфер діяльності між контрольними органами, веде до нерационального розділення обов'язків і перекладання відповідальності. Таким чином, сучасний стан державного фінансового контролю характеризується різноманітністю видів, безліччю органів, що здійснюють контроль, при значних відмінностях в їх правовому статусі, великим обсягом законів, підзаконних і нормативних актів, що регламентують здійснення держконтролю.

Першим законодавчим актом України, який встановив засади для створення системи державного контролю в бюджетній сфері, став Бюджетний кодекс. Цей документ не тільки функціонально поєднав між собою всі стадії бюджетного процесу, а й визначив загальну схему контролю над бюджетними ресурсами в контексті бюджетного процесу. Бюджетним кодексом передбачається контроль за дотриманням бюджетного законодавства та правові норми відповідальності за бюджетні правопорушення суб'єктами контрольних повноважень.

Крім вищезазначеного документу, повноваження органів державного фінансового контролю регламентуються спеціальними законами, Указами Президента України та нормативно-правовими актами:

- Положенням «Про Міністерство фінансів України»;
- Положенням «Про Державне казначейство»;
- Законом України «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні»;
- Порядком планування контрольно-ревізійної роботи органами державної контрольно-ревізійної служби;
- Законом України «Про державну податкову службу в Україні»;
- Указами Президента України «Про посилення контролю за надходженням податків та інших обов'язкових платежів до Державного бюджету України і внесків до державних цільових фондів», «Про заходи щодо зміцнення фінансової дисципліни при виконанні Державного бюджету України», «Про зміцнення фінансової дисципліни та запобігання правопорушенням у бюджетній сфері», «Про заходи щодо підвищення ефективності контрольно-ревізійної роботи»;
- Стандартами державного фінансового контролю за використанням бюджетних коштів, державного і комунального майна;
- Стандартом Рахункової палати про порядок підготовки і проведення перевірок та оформлення їх результатів;
- іншими нормативними актами [1].

Однак, незважаючи на велику кількість нормативно-правових актів, основним законом, що визначає правові та організаційні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні, є закон України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» № 5463-VI (5463-17) від 16.10.2012. Але сфера дії цього закону не поширюється на відносини, що виникають під час здійснення контролю за дотриманням бюджетного та податкового законодавства.

Також слід зазначити, що в розробці знаходиться декілька законопроектів з фінансового контролю, і у першому читанні затверджено за основу проект Закону України «Про державний контроль за дотриманням бюджетного законодавства та відповідальність за бюджетні правопорушення», який регулює відносини щодо здійснення державного контролю за дотриманням бюджетного законодавства, визначає органи, які уповноважені здійснювати контроль, їх повноваження та взаємодію, встановлює види бюджетних правопорушень та відповідальність за них. Проте організаційно-правові підстави контролю за формуванням, затвердженням, виконанням місцевих бюджетів та звітністю про виконання не визначаються [2]. На розгляд парламенту також подано Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо статусу державних органів фіскального та бюджетного контролю», але зміни щодо контрольної функції регіональних органів влади у бюджетному процесі також не передбачено [3].

Також існує проект закону «Про систему державного фінансового контролю в Україні». Цей Закон визначає єдині правові та організаційні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні, систему органів державного фінансового контролю і механізм їх взаємодії.

Проте даний проект закону практично не зачіпає методологічні та організаційні питання фінансового моніторингу.

Отже, при розгляді проблем організації фінансово-бюджетного контролю та пропозицій шляхів її вирішення в роботах дослідників та в законотворчості поза увагою залишаються питання організації бюджетного контролю на рівні місцевих бюджетів, права та обов'язки відповідних органів щодо його впровадження.

Незважаючи на прийняття низки нормативно-правових актів, що регулюють систему державного фінансового контролю, на сьогоднішній день існує багато недоліків, які не були виправлені прийняттям оновленої нормативно-правової бази.

Як відмічала Є.В. Калюга [4], проблемою фінансово-господарського контролю виконання місцевих бюджетів є послаблення контролю діяльності державних та муніципальних підприємств та бюджетних установ через недосконалість чинних правових актів.

У свою чергу В.М. Гаращук [5] вказував на відсутність єдиного нормативного акта, який встановлював би основні правила організації та здійснення фінансового контролю в Україні та пропонував окремі його положення.

Ми підтримуємо думку В.М. Гаращука про прийняття нормативно-правового акта, який не тільки встановлює основні правила організації та здійснення фінансового контролю, а й розкриває його методологічну сутність.

Тому при формуванні власних пропозицій щодо подолання недосконалостей в правовому регулюванні фінансово-бюджетного контролю в Україні на рівні місцевих бюджетів ми пропонуємо удосконалити нормативно-правову базу державного фінансового контролю шляхом прийняття закону «Про систему державного фінансового контролю в Україні». Даний закон повинен розкрити сутність бюджетного контролю і закріпити правові засади бюджетного моніторингу.

Як вже було зазначено раніше – проект закону «Про систему державного фінансового контролю в Україні», який вноситься народним депутатом України Кармазіним Ю.А. регулює відносини у державному секторі економіки, діючий закон України «Про систему державного фінансового контролю в Україні» регулює відносини у недержавному секторі економіки.

На нашу думку, новий закон повинен регулювати відносини як у державному так і в недержавному секторі економіки.

Запропонований законопроект «Про систему державного фінансового контролю в Україні» повинен врахувати наступні завдання:

- визначення основних принципів організації державної фінансово-контрольної діяльності, з урахуванням цілісності та правової єдності бюджетної системи України;
- визначення списку термінів, що вживаються в галузі фінансової діяльності (фінанси, контроль, моніторинг та ін.);
- впровадження системи моніторингу в органах місцевого самоврядування для забезпечення прозорості бюджетного процесу;
- впровадження системи фінансового моніторингу на всіх стадіях бюджетного процесу;
- вдосконалення науково-дослідного, правового та методичного забезпечення державного та муніципального фінансового контролю та фінансового моніторингу, їх стандартизація;
- підвищення прозорості бюджетів всіх рівнів, забезпечення гласності в діяльності фінансово-контрольних органів в Україні;
- створення єдиної інформаційної бази даних,

яка необхідна для здійснення державного фінансового моніторингу та контролю;

- зміцнення єдності бюджетної системи України та системи державного та муніципального фінансового контролю на всіх її рівнях, шляхом застосування фінансового моніторингу в органах місцевого самоврядування на всій території України;

- аналіз та експертна оцінка роботи фінансово-контрольних органів, що здійснюють моніторинг;

- професійна підготовка, підвищення рівня кваліфікації співробітників контрольно-рахункових органів, що здійснюють моніторинг;

- розширення співробітництва з міжнародними організаціями, діяльність яких сприяє підвищенню ефективності державного управління і контролю.

Таким чином, враховуючи все викладене, прийняття подібного роду нормативного акта «Про систему державного фінансового контролю в Україні», дозволило б багаторазово збільшити державний бюджет, бюджети регіонів, скоротити корупцію, і в цілому поліпшити економічну ситуацію в країні.

З метою вирішення проблеми удосконалення державного фінансового контролю необхідно прийняття нормативно-правового акта державного значення – закону «Про державний фінансовий контроль», що встановлює правові основи (засади) в нижченаведеній структурі:

1. Загальні положення:

- мета закону;
- сфера застосування;
- основні поняття.

2. Організація діяльності державного фінансового контролю:

- принципи здійснення;
- організація фінансового моніторингу;
- організація єдиної форми фінансової звітності.

3. Уповноважений орган по здійсненню державного фінансового контролю:

- права та обов'язки вищого органу державного фінансового контролю та фінансового моніторингу;

- права й обов'язки інших фінансово-контрольних органів;

- організація єдиної інформаційної бази даних.

На сьогоднішній день найбільш близьким до вирішення даних завдань є проект закону «Про систему державного фінансового контролю в Україні», який вноситься народним депутатом України Кармазіним Ю.А., але в данному законопроекті, на наш погляд, є декілька недоліків:

бюджетний контроль не виділений в окрему категорію;

- термін моніторинг трактується досить вузько, не сформоване поняття бюджетного моніторингу;

- не визначено принципи організації та здійснення методів фінансового контролю;

- не визначено правові засади та мета методів фінансового контролю;

- не визначено завдання, функції, порядок здійснення методів фінансового контролю;

- не визначено методологічне і методичне забезпечення методів фінансового контролю;

- не визначені порядок здійснення контрольних заходів – перевірок, обстежень, ревізій методів фінансового контролю.

Ми пропонуємо внести наступні доповнення в даний законопроект, які стосуватимуться безпосередньо бюджетного моніторингу.

У статті «Визначення термінів» пропонується законопроекту рекомендується змінити трактування терміна моніторинг, розширивши даний термін двома поняттями (таким поняття, як бюджетний моніторинг): фінансовий моніторинг та бюджетний моніторинг, які трактуватимуться наступним чином:

Бюджетний моніторинг – система цільових безперервних процесів збору, обробки, незалежного аналізу, прогнозування, зберігання і розповсюдження документованої інформації, що відображає основні показники бюджетної системи, бюджетного процесу і бюджетної сфери, і існуючі тенденції розвитку економіки регіону з метою виявлення їх відповідності бажаному результату й прогнозу їх розвитку.

Також доповнимо статтю таким поняттям, як бюджетний ризик:

Бюджетний ризик – ймовірність відхилення фактично виконаних бюджетних доходів і витрат від спочатку запланованих на стадії виконання бюджету.

В даному законопроекті існує стаття 3 «Завдання державного фінансового контролю», але про завдання методів ДФК, описаних в законопроекті, в даній статті не йдеться. Ми пропонуємо змінити назву статті на «Завдання державного фінансового контролю та його методів» в свою чергу завдання бюджетного моніторингу в даній статті виразити таким чином:

Основне завдання бюджетного моніторингу: визначення ефективності (точності) виконання видаткової та дохідної частини бюджету в звітному періоді, а також побудова прогнозу розвитку виконання бюджету в майбутньому періоді, яка полягає в прогнозуванні виникнення бюджетного ризику майбутньому періоді.

Також слід звернути увагу на статтю 4 «Принципи організації та здійснення державного фінансового контролю». На наш погляд, принципи організації та здійснення державного фінансового контролю, представлені у даній статті, є універсальними і їх можна дотримуватися при організації та здійсненні будь-якого методу фінансового контролю. Однак, враховуючи специфіку кожного методу, перелік даних принципів буде неповним і їх необхідно доповнити. Тому перш за все ми пропонуємо змінити назву статті на «Принципи організації та здійснення державного фінансового контролю та його методів». У свою чергу, принципи організації бюджетного моніторингу в даній статті доповнити принципами: безперервності спостережень; оперативності спостережень; системності організації спостережень; єдності і порівнянності методів спостережень збору, обробки, зберігання і поширених отриманої інформації; проблемної організації.

Принципи здійснення бюджетного моніторингу доповнити принципами: достовірності фінансової інформації, незалежності, об'єктивності, компетентності, адаптивності, верифікованості, принцип фінансово-економічної дії

Пункт 5 статті 8 «Види, форми та методи державного фінансового контролю», в якому зазначається, що «Заходи державного фінансового контролю можуть бути плановими, позаплановими, в тому числі повторними», замінити наступним чином: «Заходи державного фінансового контролю можуть бути плановими, позаплановими, повторними і постійними» у зв'язку з тим, що моніторинг як метод фінансового контролю, який відрізняється своєю оперативністю, здійснюється постійно під час виконання бюджету.

Також необхідно видалити пункт 6 статті 29, в якому прописано, що умови та порядок здійснення моніторингу, аналізу, ідентифікації, ліцензування, фінансової експертизи та нагляду визначаються відповідними законами, нормативно-правовими актами або рішеннями органів державного фінансового контролю, прийняті у межах своєї компетенції. На нашу думку, умови та порядок здійснення методів державного фінансового контролю повинні бути прописані в даному законопроекті. По-перше, це допоможе уникнути юридичних колізій і дублювання нормативно-правових актів. По-друге, покаже універсальність даного законопроекту.

Статтю 31 «Періодичність здійснення державного фінансового контролю» виразити наступним чином: «Органи державного фінансового контролю проводять контрольні заходи на підконтрольних об'єктах, періодичність здійснення яких залежить від метода фінансового контролю».

Також ми пропонуємо внести наступні статті в законопроект:

Статтю «Загальні умови здійснення бюджетного моніторингу»:

1. Орган, відповідальний за здійснення бюджетного моніторингу, у межах своєї компетенції проводить єдиний камеральний контрольний захід – постійну поточну перевірку.

2. Порядок здійснення бюджетного моніторингу та внесення до нього змін визначається цим Законом.

3. Камеральні контрольні заходи проводяться за місцезнаходженням органу відповідального за проведення бюджетного моніторингу.

4. Контрольним заходом у вигляді постійної поточної перевірки охоплюється фінансова діяльність місцевих бюджетів щодо їх виконання з точки зору відповідності актам чинного законодавства.

5. Умови та порядок здійснення бюджетного моніторингу, визначаються відповідним законом, або рішеннями органів державного фінансового контролю, прийнятими у межах своєї компетенції.

Статтю «Порядок здійснення бюджетного моніторингу», яку можна виразити в наступній послідовності:

- Встановлення мети і об'єктів фінансового моніторингу;

- Складання програми фінансового моніторингу;

- Підбір матеріалів, необхідних для фінансового моніторингу, їх перевірка та підготовка до аналізу;

- Виявлення відхилень від заданої діяльності;
- Коригування виявлених даних;
- Розробка відповідних заходів для попередження подібного роду відхилень у майбутньому;
- Оформлення результатів фінансового моніторингу;

- Прийняття управлінських рішень;

При підготовці програми фінансового моніторингу слід керуватися наступними базовими рекомендаціями:

1. Визначення мети і завдань спостереження.

2. Визначення проблеми.

3. Визначення об'єктів і суб'єктів.

4. Визначення інформаційних потреб.

5. Аналіз законодавства.

6. Визначення методики і технології дослідження.

7. Організація і навчання групи виконавців.

8. Підготовка підсумкового документа моніторингу.

Статтю «Обмін інформацією та правова допомога», яка повинна передбачати міжнародне співробітництво, в області вдосконалення фінансово-бюджетного контролю, між фінансово-контрольними органами України та компетентними органами іноземних держав, відповідно до міжнародних договорів України.

У прикінцевих положеннях пропонованого законопроекту повинна бути прописана необхідність приведення існуючих нормативних правових актів відповідно до цього законопроекту.

Висновки і пропозиції. Ключова роль закону про державний фінансовий контроль стає цілком очевидною, якщо взяти до уваги перелік документів і матеріалів, які подаються відповідно до норм Бюджетного кодексу, Податкового кодексу, Митного кодексу України одночасно з проектом закону про бюджет на черговий фінансовий рік.

Таким чином, прийняття закону «Про державний фінансовий контроль» надасть оновлену сучасну модель системи фінансового контролю в Україні. А механізм регулювання бюджетного моніторингу, представлений в даному законопроекті, повинен стати найважливішим інструментом для досягнення цільових макроекономічних показників, що надасть можливість мати повну картину всіх видатків і доходів, зобов'язань і ресурсів, існуючих в будь-який період часу, забезпечити необхідні заходи для розподілу ресурсів і мінімізувати можливість виникнення непередбачених негативних тенденцій (основними з яких є виникнення бюджетного ризику).

Список літератури:

1. Клець Л. Є. Бюджетний менеджмент : навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 640 с.
2. Про державний контроль за дотриманням бюджетного законодавства та відповідальність за бюджетні правопорушення : Проект Закону України (від 17.03.2003 р., реєстр. № 3242 / Янукович В.Ф.; Кабінет Міністрів України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gcka2.rada.gov.ua.1pls/zweb.n/webprac4_1.
3. Про внесення змін до деяких законів України щодо статусу державних органів фіскального та бюджетного контролю : Проект Закону України (від 21.01.2005 р., реєстр. № 6539 / В. Ющенко, В. Пинзеник, С. Терехин) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gcka2.rada.gov.ua.1pls/zweb.n/webprac4_1.
4. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль в системі управління. – К., 2002.
5. Гаращук В.М. Контроль та нагляд у державному управлінні. – Харків, 2002.

Зайчикова В. В.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Грапчев Е. В.

Научно-исследовательский финансовый институт

Академии финансового управления Министерства финансов Украины

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ЧАСТИ МОНИТОРИНГА БЮДЖЕТА

Резюме

Проанализированы недостатки действующей системы государственного финансового контроля в Украине. Предложено усовершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей механизм государственного финансового контроля в Украине.

Ключевые слова: недостатки системы финансового контроля, совершенствование системы государственного финансового контроля, совершенствование нормативно-правовой базы.

Zaychikova V. V.

Kyiv National University Taras Shevchenko

Grachev E. V.

Scientific Research Institute of Finance

Academy of Financial Management Ministry of Finance

IMPROVING PUBLIC FINANCIAL CONTROL OF THE BUDGET MONITORING

Summary

Analyzed the deficiencies of the current system of state financial control in Ukraine. Proposed improvement of the legal framework regulating the mechanism of state financial control in Ukraine.

Key words: deficiencies in financial control, improving public financial control, improving the regulatory framework.

УДК 935.28

Грущинська Н. М.Інститут світової економіки і міжнародних відносин
Національної академії наук України**СИНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ
СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

СВ статті розкриваються особливості моделі спеціалізації національної економіки та синергетичний ефект її впровадження, враховуючи трансформаційні процеси в економіці, інноваційні процеси.

Ключові слова: трансформації, інновації, моделі економічного розвитку, синергетичний ефект, точка біфуркації.

Вступ. Трансформаційні процеси в Україні вимагають змін в сутності моделі розвитку економіки, інноваційний фактор є необхідним та значимість його є безперечною. Як зазначалося в попередніх розділах економічного розвитку України потребує певної реанімації та поступового оновлення. Існує три найтипівіші моделі відтворювального економічного процесу: (I) ресурсна модель без високотехнологічного виробництва (природні ресурси → виробництво → гроші); (II) інноваційна модель (трансформація грошей на дослідження в знання → трансформація знань у майстерність працівників та інновації → перетворення інновацій у товар → гроші); (III) інтелектуально-донорська модель (скорочений варіант моделі (II), з якого вилучена стадія виробництва).

Як свідчить практичний досвід світових країн з різним рівнем і ефективністю економічного розвитку, найбільш ефективною є друга модель економічного відтворення. Проте в Україні сьогодні домінують перша і третя моделі: ресурсна без високотехнологічного виробництва (I) та інтелектуально-донорська (III). Згадані моделі у стратегічній перспективі мають порівняно низький рівень ефективності, оскільки вони призводять до виснаження ресурсів країни, до витоків факторів виробництва національної економіки за кордон і унеможливають забезпечення високих показників рівня добробуту населення [1, 169].

З огляду на економічні реалії, потенційні внутрішні можливості й зовнішні умови, в Україні необхідно у невідкладному порядку розпочати реалізацію стратегії випереджаючого розвитку економіки на основі активізації інноваційних чинників (II модель). Проте, при цьому, не варто ідеалізувати стартові можливості України щодо таких радикальних перетворень, оскільки перетворення в рамках другої моделі пов'язані тісними причинно-наслідковими зв'язками із наявністю й ефективним залученням досить значних фінансових ресурсів. Наприклад, лише для зміни структури економіки на 1% необхідні капіталовкладення, еквівалентні 2-3% ВВП. Отже, це свідчить про те, що в наукоємній галузі необхідно залучати прями іноземні інвестиції.

Аналіз використаних джерел. В статті використані матеріали зарубіжних та вітчизняних науковців: Альохіна А. Б., Басюк О. В., Бергера Я., Белла Д., Мельник Т., Михайловського В. П., Савчук В. С.

Метою статті є дослідження особливостей концептуалізації моделі спеціалізації національної економіки, виначення методик розрахунку синергетичного ефекту віж впровадження нової моделі економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Сьогоднішній структурний розвиток національної економіки

не відповідає сучасним викликам і найважливішим загальносвітовим тенденціям. До того ж, регуляторні механізми, що застосовуються у сфері зовнішньої економічної діяльності нашої держави, деформують економічне середовище, в якому доводиться працювати підприємствам, внаслідок чого стримується розвиток Інтеграція до світового економічного простору повинна передбачати створення як державних, так і суто ринкових інститутів, що сприятимуть ефективному генеруванню і поширенню інновацій та формуванню визначального фактору сучасної конкурентоспроможності – експортного потенціалу.

Головним завданням підвищення сучасного рівня міжнародної конкурентоспроможності України стає забезпечення прискореного розвитку, передусім, у низці профільних науково – і техноємких галузей (аерокосмічна, виробництво нових матеріалів, окремі виробництва у фармацевтичній, електронній та електротехнічній промисловості), здатних ефективно конкурувати на міжнародних ринках і стати основою високотехнологічного зростання (наприклад, сьогодні частка високотехнологічної продукції в українському експорті промислових товарів складає лише 5%, тоді як світовий середньостатистичний рівень становить 21%) [6]. Це демонструє нагальну необхідність удосконалення державної системи підтримки й стимулювання розвитку експортного потенціалу країни, яка повинна враховувати накопичений міжнародний досвід і бути орієнтованою на здешевлення доступу до ресурсів розвитку, забезпечення сучасної інфраструктури, що базується на новітніх інформаційних технологіях, утворенні бізнес-середовища, сприятливого для посилення експортної експансії національних виробників.

Україна зможе перетворитися на високотехнічну державу з інноваційною моделлю економічного зростання за умови адекватності промисловості науково-технічним досягненням постіндустріального суспільства. Подолати суттєве відставання України від розвинених країн щодо продуктивності праці в усіх сферах народного господарства, оновити основні фонди, впровадити енерго- і матеріалозберігаючі технології можна тільки на основі промислово-технічним досягненням постіндустріального суспільства. Створення цілісного промислово-науково-технологічного комплексу сприятиме повному задоволенню внутрішніх потреб країни та експорту наукоємкої продукції.

Слід мати на увазі ще один критерій – збалансований і гармонійний розвиток всього народно-господарського комплексу і ринкового господарства. Перебільшення переваг інноваційного сценарію стратегії і недооцінка ролі експортно-сировинного можуть привести до ще більших, ніж в даний час, диспропорцій.

Зростання протягом останніх років експорту з

його гіпертрофованою структурою і сировинною спрямованістю на тлі зниження обсягів національного виробництва неможливо вважати досягненням, а лише невиправданим марнотратством національних ресурсів. Так само важко назвати досягненням темпи зростання імпорту порівняно з експортом, оскільки масовий наплив імпоротної продукції посилює деградацію національної промисловості і збільшує лави безробітних. Товарна та географічна незбалансованість експорту та імпорту, а також їх вплив на рівень життя і розвиток національної економіки свідчать про відсутність державної експортно-імпоротної стратегії, що негативно впливає на забезпечення економічної безпеки України.

Враховуючи весь комплекс факторів, пов'язаних із станом та перспективами розвитку експорту, необхідно сформувати цілісну систему заходів державного стимулювання експорту з метою створення сприятливих економічних, правових, організаційних та інших умов для розширення експорту та надання вітчизняним експортерам відповідної допомоги в фінансовій, правовій, інформаційній, дипломатичній, маркетинговій сферах [5].

Важливо, щоб Україна інтегрувалася у світову економіку як рівноправний партнер, що можливо лише за умов кардинального поліпшення структури зовнішньоекономічної діяльності, за рахунок поставок готової продукції, використання інвестицій виробничої та науково-технічної кооперації тощо. Необхідно ефективно використовувати для розвитку експортного потенціалу різні форми міжнародного економічного співробітництва. Йдеться про створення спільних підприємств, міжнародний лізинг, створення вільних економічних зон, прикордонну торгівлю, розвиток міжнародного туризму тощо. Однак таке співробітництво повинно відповідати вимогам економічної безпеки України, а не бути додатковим каналом відтоку капіталів з України, що має місце нині.

Проблематика розвитку експортного потенціалу, а також ефективного його використання є особливо актуальною для України, де відсутні усталені механізми його формування, не вироблені дієві системи захисту, гарантій і страхування експортних операцій, не визначені та майже не використовуються методи недержавної інституціональної та інформаційної підтримки експорту, розробки, реалізації та оцінки ефективності програм розвитку експортної діяльності.

Економічне зростання національної економіки забезпечується переважно галузями виробництва з низькою часткою доданої вартості, вони ж переважають у структурі українського експорту. У загальному можна сказати, що негативна ситуація в науково-технічному комплексі загрозливо консервується [3]. Економіка може бути названа інноваційною, якщо у всіх її секторах --видобувній, переробній, аграрній, сфері послуг і т.д. -- присутній динамізм, готовність до конкуренції, пошуку й освоєння нових ринків.

Сама можливість реалізації національної концепції інноваційного розвитку залежить від успішності інтеграції України у світову господарську систему. Причому вибір її головних напрямків, у першу чергу, повинен визначатися виявленою зацікавленістю в співробітництві з Україною світових економічних гравців і оцінках її власного потенціалу, геополітичного, наукового, промислового, кадрового. Враховуючи запропоновану експортно-інноваційну модель розвитку національної

економіки з урахуванням наявного економічного експортного потенціалу та впливів ендогенних факторів можливим є визначення ефекту щодо доцільності її запровадження.

Синергетичний ефект найбільш оптимально може представити обґрунтування даної моделі. Синергетичним ефектом можна називати збільшення показників ефективності діяльності країни в результаті об'єднання, інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему, де ефект від взаємодії елементів системи економіки перевищує суму ефектів діяльності кожного елементу окремо.

Можемо виділити наступні основні види синергії, що сприяють раціональному використанню ресурсів та підвищенню конкурентоспроможності національної економіки: синергія управління, виробнича синергія, фінансова синергія. Досягнення усіх видів синергії призводить до формування загального синергетичного ефекту, як головного важеля забезпечення ефективного розвитку економіки.

Математично це можна пояснити за допомогою формули:

СПП = при чому СПП $p_n + 1$,
де СПП – стратегічний потенціал країн;
 $p_1, p_2, p_3, \dots, p_n$ – елементи стратегічного потенціалу країни.

Іншими словами, розвиток стратегічного потенціалу національної економіки можна розглядати як функцію, яка залежить від множини аргументів [2]. Отже, можна стверджувати, що синергетичний ефект елементів стратегічного потенціалу національної економіки полягає у взаємозв'язку між елементами стратегічного потенціалу країни, який приводить до досягнення більших результатів, ніж в тих випадках, коли вони ж функціонують окремо.

Елементи стратегічного потенціалу можна представити наступними видами:

- внутрішній – характеризує можливості національної економіки з формування та реалізації внутрішніх конкурентних переваг;
- зовнішній – забезпечує стійкість національної економіки у несприятливих умовах конкурентного середовища, дозволяє нейтралізувати негативний вплив зовнішніх факторів і реалізувати сприятливі можливості за рахунок залучення ресурсів і інвестицій;
- прибутковий – забезпечує можливості досягнення основних комерційних цілей, створення економічних цінностей та отримання при цьому прибутку, дозволяє підтримувати стійкі конкурентні переваги на ринку;
- збитковий – призводить до споживання ресурсів без будь-якого прибутку;
- базовий – використовується безпосередньо в основному виді діяльності;
- пересічний – характеризується наявністю потенціалу, який забезпечує ефективне використання інших потенціалів, зокрема добре функціонуюча система управління тощо.
- явний – характеризується наявністю потенціалу, який представляє конкретні переваги на теперішньому етапі;
- прихований – характеризується наявністю потенціалу, який не представляє конкретної переваги на теперішньому етапі, хоча у перспективі може трансформуватися у явний потенціал.
- бажаний – це рівень потенціалу, який є бажаним для національної економіки;
- дієздатний – потенціал, який можливо задіяти у будь-який момент часу в певних умовах для

виконання поставлених завдань і досягнення конкретних цілей;

- релевантний – відповідає поставленим стратегічним цілям;

- людино-орієнтований – потенціал, який зорієнтован на використання людських ресурсів та компетенцій для виконання поставлених стратегічних цілей;

- техніко-орієнтований – потенціал, який зорієнтований на використання технічних ресурсів та компетенцій для виконання поставлених стратегічних цілей;

- фактичний – рівень потенціалу, який вже досягнуто (реалізовано);

- перспективний – рівень потенціалу, який характеризує вектор розвитку економіки;

- експортний – потенціал, який використовується для досягнення конкретних переваг на міжнародному ринку;

- імпорнтний – потенціал, який використовується для досягнення конкурентних переваг на національному ринку.

Але, так як синергетичний ефект – поняття багатогранне й неоднозначне, тому досягти його виходить не завжди. Основні причини невдач для кожної національної економіки індивідуальні і залежать від сфери застосування синергії. Фактори, які можуть негативно вплинути на закон синергії, можуть бути як зовнішні (наприклад, зміни у законодавстві), так і внутрішні – власні помилки. Отже, на основі наведеного вище матеріалу, можна стверджувати, що успіх діяльності економіки країни зумовлюється силою взаємозв'язку елементів його стратегічного потенціалу. Слід враховувати, якщо інтегральні показники хоча б одного із стратегічних потенціалів функціонують із знаком мінус (є менше одиниці), то синергетичний ефект від використання економічного потенціалу вважається негативним або відсутнім.

З метою розрахунку синергетичного ефекту можна використовувати декілька підходів. Одним із показників, на основі якого можна здійснювати оцінку наукового рівня забезпеченості інноваційної діяльності національної економіки є розрахунок економічного ефекту за 2000 – 2010 роки,

що проводиться в роботі на основі даних таблиць 1 та 2.

Результати розрахунків проводяться за формулою $Est = Rst - Vst$,

де Est – економічний ефект заходів науково-технічного прогресу за розрахунковий період;

Rst – вартісна оцінка результатів здійснення заходів за розрахунковий період;

Vst – вартісна оцінка витрат на здійснення заходу науково-технічного прогресу за розрахунковий період.

Результати розрахунків свідчать про наявність економічного ефекту заходів науково-технічного прогресу за 2001- 2010 роки, що підтверджує необхідність розвитку інноваційної стратегії національної економіки, проте не дає відповіді щодо характеру синергетичного ефекту, наскільки він є дійсним, потенційним або упущеним.

Розраховувати синергетичний ефект можна і за допомогою інновацій, які розглядаються в якості важеля для збільшення обсягів виробництва та прибутку. Синергетичний ефект може мати дійсний, потенційний, упущений характер. Дійсний синергетичний ефект в обсязі виробництва описують наступним чином:

$Dse = Ov - Oiv$, де

Dse – дійсний синергетичний ефект;

Ov – обсяг виробництва;

Oiv – обсяг виробництва із залученням інноваційного важеля.

Якщо врахувати, що інноваційний важель є значно більше одиниці, можна розрахувати потенційний синергетичний ефект. Різниця між дійсним та потенційним синергетичним ефектом є упущеним синергетичним ефектом (табл. 3).

Враховуючи, що дійсний синергетичний ефект є меншим одиниці (становить від'ємне сальдо), то можна стверджувати про вже наявний упущений синергетичний ефект або іншими словами не оптимальне використання всіх елементів економічного потенціалу національної економіки для забезпечення активного розвитку.

Одним із показників, на основі якого можна здійснювати оцінку наукового рівня забезпеченості інноваційної діяльності національної економіки

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності

	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
		млн.грн.			
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9

Джерело: офіційний сайт Держкомстату України <http://www.ukrstat.gov.ua>

Таблиця 2

Економічний ефект заходів науково-технічного прогресу за 2001–2010 роки

Роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ек. ефект (Est)	12365,9	13060,6	13130,8	18709,3	24705,2	30805,8	37193,2	42110,8	30764,5	25818,9

Джерело: розраховано автором на основі таблиць 1

Результати розрахунків дійсного синергетичного ефекту за 2001–2010 роки (млн. грн.)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Виробництво продукції сільського господарства	-10678	-11987	-11897	-11456	-10876	-10673	-10534	-12536	-13425	-15627
Легка промисловість	-10298	-10292	-10245	-10253	-10231	-97762	-98272	-87281	-12738	-13728
Хімічна та нафтохімічна промисловість	-90378	-87373	-87322	-87251	-76253	-72534	-71322	-86725	-921423	-10123
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	12837	12875	11987	12654	10265	12341	11876	11345	12654	14337
Машинобудування	-12938	-12536	-11627	-11828	-10283	-10923	-10243	-97262	-12738	-13986

Джерело: розраховано автором на основі статистичних матеріалів Держкомстату України

є коефіцієнт використання результатів придбаних розробок, який розраховують за формулою:

$$K_{пр.р.} = N_{в.пр.} / N_{заг.пр.},$$

де $K_{пр.р.}$ – коефіцієнт використання результатів придбаних розробок;

$N_{в.пр.}$ – кількість упроваджених придбаних розробок, од.;

$N_{заг.пр.}$ – загальна кількість придбаних розробок, од.

Цей показник дає змогу визначити ефективність використання придбаних науково-дослідних розробок. Провівши розрахунки визначення інноваційної діяльності за коефіцієнтом використання власних розробок, отримуємо коефіцієнт співвідношення, які свідчать про високий рівень інноваційної активності та тенденції до його зростання (таблиця 6.)

Таблиця 6

Результати розрахунків коефіцієнт інноваційної активності за 2007–2010 роки

Роки	2007	2008	2009	2010
Коефіцієнт інноваційної активності	4,1	3,37	2,97	4,6

Висновки щодо неспівпадінь коефіцієнту синергетичного ефекту, який згідно розрахунків

вважається упущеним та коефіцієнту активної інноваційної діяльності, який напроти має тенденцію до зростання, дозволяють стверджувати, з одного боку, про можливість національної економіки до розвитку та, з іншого про відсутність механізму раціонального провадження даних інноваційних та інвестиційних капіталів.

Для вирішення даної проблеми доцільним є застосування галузево – секторального механізму впровадження селективної моделі експортно – інноваційної діяльності, то наявний ефект від інноваційної активності та будь – якої діяльності буде мати кумулятивний для національної економіки та сприяти доповнюючому ефекту всіх діяльності елементів національної економіки.

Для ефективної оцінки моделі спеціалізації країни найбільш доцільним є використання методики раціонального використання ресурсів, що досягається формуванням ефекту синергії. Для того, щоб отримати синергетичний ефект необхідно провести модернізаційні зрушення в структурі національної економіки України.

Отже, інноваційна модель економічного зростання змінює основу економічного розвитку: рушійною сферою розвитку стає не просто промислове виробництво, а залучені в ньому наукові розробки й технології.

Список літератури:

- Алехин А. Б. Проблема оценки экономической эффективности инновационной деятельности предприятий в условиях инновационной модели развития / А. Б. Алехин, Е. М. Постолов, В. В. Чайка // Вісник Хмельницького університету. – Т. 2 : Економічні науки. – 2007. – № 4. – С. 10–14.
- Басюк О. В. Методики оцінки економічного потенціалу регіону [Електронний ресурс] / О. В. Басюк. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.
- Бергер Я. Большая стратегия Китая в оценках американских и китайских исследователей / Я. Бергер // Проблемы Дальнего Востока. – 2006. – № 1. – С. 185–192.
- Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество : пер. с англ. / Д. Белл ; под. ред. В. Л. Иноземцева. – М., 1999. – 167 с.
- Мельник Т. Экспортный потенциал Украины: методология оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економіка. – 2009. – № 8–9. – С. 221–245.
- Михайловский В. П. Формирование новой парадигмы развития внешнеэкономической деятельности региона : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / В. П. Михайловский. – М., 2003. – 40 с.
- Моделі ендогенного зростання економіки України / за ред. д-ра экон. наук М. І. Скрипченко. – К. : Ін-т экон. та прогноз., 2007. – 576 с.
- Моделювання та методи системного аналізу в економіці : зб. наук. праць / Т. П. Мартьянович та ін. / Інститут кібернетики ім. В. М. Глушкова НАН України. – К. : НАН України, 1999. – 119 с.
- Савчук В. С. Інноваційна домінанта в розвитку України за умов глобалізації / В. С. Савчук, Л. Л. Антонюк // Вчені записки : наук. зб. – Вип. 5 / відп. ред. В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – С. 7–13.
- Ситнік В. Ф. Імітаційне моделювання : навч. посіб. / В. Ф. Ситнік ; Київський національний економічний університет. – К. : КНЕУ, 1998. – 232 с.

Грущинская Н. М.

Институт мировой экономики и международных отношений
Национальной академии наук Украины

**ИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ВНЕДРЕНИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ
СПЕЦИАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Резюме

В статье раскрываются особенности модели специализации национальной экономики и синергетический эффект ее внедрения, учитывая трансформационные процессы в экономике, инновационные процессы.

Ключевые слова: трансформации, инновации, модели экономического развития, синергетический эффект, точка бифуркации.

Hruschynska N. M.

Institute of World Economy and International Relations
National Academy of Sciences of Ukraine

**SYNERGISTIC EFFECT OF IMPLEMENTING CONCEPTUAL MODELS SPECIALIZATION
OF NATIONAL ECONOMY**

Summary

In this article features a model of specialization of the national economy and the synergistic effect of its implementation, including the transformation processes in economy, innovation processes.

Key words: transformation, innovation model of economic development, synergies bifurcation point.

УДК 339.187.62 (477)

Пилипенко В. В.

Губская И. В.

Донецкий национальный университет

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В УКРАИНЕ

Исследованы особенности современного развития лизинговых операций в Украине. Проанализированы основные преимущества данного вида финансовых услуг. Изучены потенциальные возможности дальнейшего развития лизингового сектора.

Ключевые слова: лизинг, кредиты, инвестирование, финансовый рынок, предприятия.

Постановка проблемы. Поскольку в настоящее время, учитывая особенности национальной экономики, кредитные отношения являются недостаточно выгодными для населения Украины, альтернативой данному виду операций может стать лизинг, под которым подразумевается пользование оборудованием, транспортными средствами, недвижимостью и другими объектами при условии оплаты частями средств за них в течение срока лизинга [1, с. 108]. Но степень развития данного вида финансовых услуг является низкой по сравнению со степенью его распространенности в других странах.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию функциональности и организации лизингового процесса и механизма его реализации посвящены работы многих ученых, в частности А. В. Годованца, Б. В. Башуцкого, В.Л. Коринева, А.П. Кустика, Е.И. Гергеля, В.В. Петрушевской, К.А. Тында, Н.Я. Наливайко и др. В научных трудах ученых рассматриваются общие вопросы лизингового процесса.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Поскольку в основном авторы посвящали свои исследования изучению особенностей лизингового процесса, недостаточно внимания было уделено исследованию степени распространенности данного вида финансовых услуг в Украине, изучению основных показателей этого сектора, а также прогнозированию функционирования рынка лизинговых услуг.

Цель статьи. Главной целью этой работы является изучение степени развития рынка лизинговых услуг в Украине, анализ основных его показателей, а также определение перспектив развития лизинга в нашей стране.

Изложение основного материала. На сегодняшний день лизинг в Украине находится в зачаточном состоянии, субъекты рынка еще не структурированы, существуют лишь некоторые отдельные элементы лизинговой системы, функционирование которых на сегодняшний момент представлено незначительными показателями [2].

Среди лидирующих лизинговых компаний Украины по объему лизингового портфеля по итогам первого полугодия 2013 года выделяют компании ВТБ Лизинг Украина, Райффайзен Лизинг Аваль и ОТП Лизинг [3].

Таблица 1

Рейтинг лизинговых компаний Украины по итогам первой половины 2013 года [3]

№	Название лизинговой компании	Лизинговый портфель, млн грн
1	ВТБ Лизинг Украина	2 875,970
2	Райффайзен Лизинг Аваль	2 214,636
3	ОТП Лизинг	1 852,484

4	Украинский лизинговый фонд	1 599,717
5	УниКредит Лизинг	1 322,008
6	ИНГ Лизинг Украина	709,600
7	Порше Лизинг Украина	623,858
8	ALD Automotive/Первая лизинговая компания	536,215
9	Хюпо Альпе-Адриа-Лизинг	435,450
10	Скания Кредит Украина	316,000

Чтобы охарактеризовать рынок лизинговых услуг, рассмотрим его общие показатели, а именно, стоимость и количество договоров лизинговых услуг, заключенных финансовыми компаниями и юридическими лицами в течение последних лет.

По данным ассоциации «Украинское объединение лизингодателей», количество заключенных договоров финансового лизинга во 2 квартале 2013 года увеличилось на 35% (900 шт.) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составило 3452 шт. В стоимостном выражении, объем договоров, заключенных за второй квартал 2013 года, уменьшился по сравнению с прошлым годом почти на 48% и составил 3,46 млрд. грн. [4].

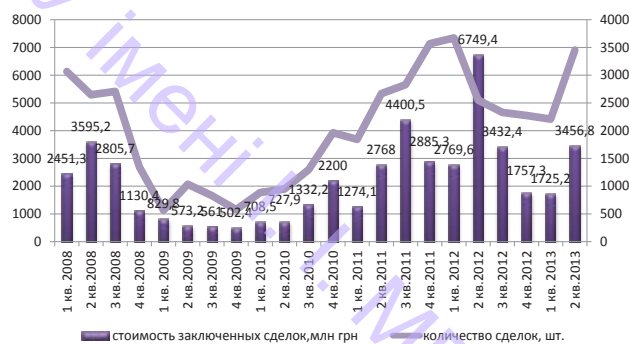


Рис. 1. Количество и стоимость заключенных сделок по финансовому лизингу поквартально за 2008-2013 гг. [4]

Стоимость действующих договоров финансового лизинга по состоянию на конец 2 квартала 2013г. увеличилась на 7,51% (3,1 млрд. грн.) по сравнению с концом 1 квартала 2013 г. и составляет 44,4 млрд. грн. По сравнению с концом аналогичного периода прошлого года рост стоимости действующих договоров составляет 11,8% или 4,7 млрд. грн. В количественном выражении объем действующих договоров на конец 2 квартала 2013 составляет 23478 сделок, что на 8,3% (1806) сделок больше, чем на конец аналогичного периода 2012 года.

На конец отчетного периода по сравнению с 2012 годом наблюдается увеличение удельного веса договоров сроком действия от 2 до 5 и уменьшение доли сделок, которые заключались на срок от 5 до 10 лет [4].

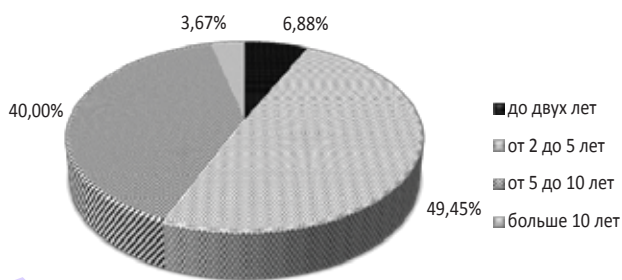


Рис. 2. Стоимостное распределение действующих договоров финансового лизинга по срокам действия на конец 2 квартала 2013 года [4]

Среди действующих договоров финансового лизинга на конец 2 квартала 2013 года, как и раньше, преобладают сделки в области транспорта (54,23%), сельского хозяйства (23,44%), строительства (4,67%) и сферы услуг (3,16%), причем удельный вес договоров в области сельского хозяйства вырос более чем на 7,5 процентных пунктов по сравнению с концом 2 квартала 2012 года, а количество договоров в транспортной отрасли уменьшилось почти на 6 процентных пунктов [4].

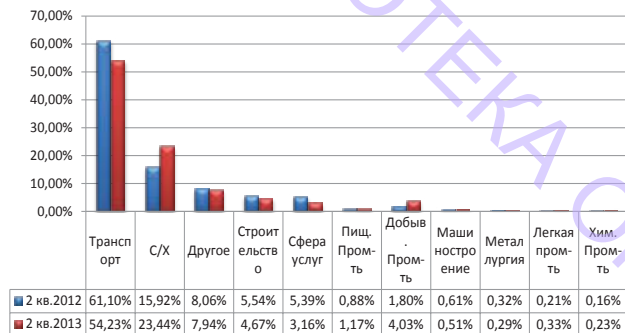


Рис. 3. Стоимостное распределение договоров о финансовом лизинге по отраслям, на конец 2 квартала 2012 и 2013 гг. [4]

Стоимостное распределение действующих договоров финансового лизинга на конец периода по видам оборудования выглядит следующим образом: наибольшее количество объектов лизинга приходится на транспорт (57,39%), а также сельскохозяйственную технику (19,67%) и компьютерную технику (2,91%) [4].

Основными источниками финансирования лизинговых операций в текущем периоде были заемные средства, в том числе банковские кредиты (83,56%), при этом их удельный вес уменьшился по сравнению с прошлым годом, а удельный вес собственных средств лизинговых компаний по сравнению с прошлым годом увеличился и составляет 16,37% [4].

Несмотря на то, что в Украине лизинг только начинает приобретать популярность, в мире данный вид финансовой операции является достаточно распространенным и пользуется большим спросом. Широкое распространение в мировой практике лизинг получил благодаря преимуществам, которые предоставляются субъектам [5, с. 156]:

- 1) инвестирование в форме имущества в отличие от денежного кредита снижает риск невозврата средств, так как за лизингодателем сохраняются права собственности на переданное имущество;
- 2) лизинг предполагает 100% кредитование и не требует немедленного начала платежей, что позволяет без резкого финансового напряжения

обновлять производственные фонды, приобретать дорогостоящее имущество;

3) лизинговое соглашение является более гибким, чем ссуда, так как предоставляет возможность обеим сторонам выработать удобную схему выплат. По взаимной договоренности сторон лизинговые платежи могут осуществляться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на взятом в кредит оборудовании. Ставки платежей могут быть фиксированными и плавающими;

4) для лизингополучателя уменьшается риск морального и физического износа и устаревания имущества, поскольку имущество не приобретает в собственность, а берется во временное пользование. При лизинговых отношениях лизингополучатель имеет дело с ускоренной амортизацией имущества;

5) лизинговое имущество не числится у лизингополучателя на балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на это имущество;

6) лизинговые платежи относятся на издержки производства (себестоимость) лизингополучателя и соответственно снижают налогооблагаемую прибыль;

7) производитель получает дополнительные возможности сбыта продукции, так как ограниченное финансирование инвестиций часто не позволяет предприятиям своевременно обновлять технологическую систему.

В текущем году участники лизинговых операций будут заинтересованы в упрощении процесса оформления лизинговой сделки для значительного преимущества перед банковским кредитованием по скорости и удобству заключения таких соглашений. Лизинговые компании делают акцент на развитии рынка финансового лизинга для физических лиц, а также оперативного лизинга, в том числе кратко- и среднесрочной аренды автомобилей для сегмента малого и среднего бизнеса.

Сравнивая кредит и услуги лизинга в Украине, стоит обратить внимание на минимальные первоначальные затраты – это оплата аванса от 20% только за стоимость, например, автомобиля (без дополнительных затрат на регистрацию, каско и др.) [2].

Не менее важным преимуществом лизинговой операции в отличие от кредитной является дополнительная гарантия возврата кредитных средств и выплаты процентов за счет собственных средств лизинговой компании независимо от своевременности уплаты лизингополучателем платежей по договорам лизинга. Кроме того, для банка лизинговая компания гарантирует техническое состояние залогового имущества – так как осуществляет эффективный контроль за техническим состоянием объекта, а именно:

- контроль прохождения технического обслуживания в сроки, предусмотренные производителем;
- соблюдение правил эксплуатации;
- контроль за страхованием объекта лизинга в течение всего срока действия договора лизинга;
- сопровождение страховых случаев и др.

Эти и другие выгоды, а также показатели деятельности лизингового рынка в Украине, которые были проанализированы нами, свидетельствуют о том, что развитие лизинговых операций в нашей стране является перспективным. По оценкам экспертов, среди лизинговых компаний, работающих в данном сегменте, акцент будет сделан на разви-

тие рынка финансового лизинга для физических лиц, а также на оперативный лизинг, в т. ч. и кратко- и среднесрочную аренду автомобилей для сегмента малого и среднего бизнеса [6].

В Украине лизинговые операции приобретают популярность среди представителей малого и среднего бизнеса, потому что именно этот сегмент страдает от недостатка финансовых инструментов и ресурсов. Объем рынка лизинга в Украине составляет менее \$ 240 млн, тогда как в Европе, по оценкам экспертов, он достиг 119 млрд евро. То есть наша страна имеет большой потенциал для роста этого рынка. В результате проведенных исследований, мы убедились, что в основном рынок лизинга Украины растет благодаря лизингу автомобилей. Потенциально он может быть интересным для финансирования сельхозпроизводителей и жилищно-коммунального хозяйства. Вместимость лизинга автомобилей эксперты оценивают в 15 млрд. долларов. Если сравнивать степень развития такого вида лизинга в Украине и в европейских странах, то стоит отметить, что уровень проникновения лизинга при продаже автотранспорта в Европе составляет 20-30% в зависимости от страны. По данным ассоциации «Украинское объединение лизингодателей», на 2005 год (начало работы ассоциации) этот показатель в Украине составлял 1%, в январе 2012 года он вырос до 4%, а в октябре до 8%. Сегодняшние показатели развития лизинга автотранспорта свидетельствуют о том, что в настоящий момент такой лизинг заменяет автокредитование [7].

В целом финансовый лизинг не будет составлять конкуренцию классическому банковскому кредитованию, но его значение и объемы будут расти с другими высокоэффективными, при разных обстоятельствах, видами финансирования – факторингом, аккредитивами, гарантийными операциями. Эффективность использования как лизинга, так и других видов финансирования, наряду с банковским кредитом, обусловлено их спецификой, а также потребностями рынка и более выгодными условиями. Сделки финансового лизинга являются привлекательными для компаний, которые реализуют крупные инвестиционные проекты, направленные на существенное обновление основных средств [8, с. 24].

Существующие положительные тенденции в возрождении экономической стабильности в Укра-

ине не всегда выступают важным сигналом роста объемов финансового лизинга, поскольку будущее лизинга зависит от доступности рынков капитала для лизинговых компаний и от намерения реального сектора модернизировать производственные активы и расширять инвестиционные программы. Такая зависимость свидетельствует о том, что лизинг находится на границе рынка заемного капитала и реального сектора экономики.

Развитие финансового лизинга и уровень его проникновения на украинский финансовый рынок зависят от влияния налоговых факторов. Как показывает опыт США, причиной быстрого развития лизинга выступают налоговые льготы: ускоренная амортизация и инвестиционная налоговая льгота. В Украине налоговая система долгое время выступала препятствием инвестированию в производственные активы через лизинговые формы финансирования. Национальные экономические реформы способствовали принятию Налогового кодекса Украины, которым устранены дискриминационные нормы относительно налогообложения процентов и комиссии в составе лизингового платежа налогом на добавленную стоимость. Это позволит повысить привлекательность и доступность лизинговых услуг поставив их в равные условия с банковскими и другими финансовыми услугами [8, с. 25].

Выводы и предложения. Таким образом, в результате проведенного исследования мы выяснили, что на сегодняшний момент финансовый лизинг в Украине является недостаточно популярным видом финансовых услуг, а по сравнению с лизинговыми услугами в европейских странах, украинский рынок лизинга показывает незначительные показатели деятельности. Тем не менее, учитывая особенности национальной экономики, лизинговые процессы в Украине имеют все предпосылки для дальнейшего стремительного развития. Для того чтобы данный вид финансовых услуг приобрел большую популярность среди населения нашей страны, прежде всего стоит реформировать некоторые сферы экономики, упростить условия получения такого вида финансовых услуг, провести мероприятия, которые способствовали бы осведомленности населения о преимуществах лизинга, а также обеспечить поддержку государства.

Список литературы:

1. Корінев В.Л. Сутність та види лізингу для підприємства / В.Л. Корінев // Держава та регіони. – 2011. – № 1. – С. 108-112.
2. Німіжан Н.Д. Сучасний стан і перспективи розвитку лізингу в Україні / Н.Д. Німіжан // Финансовые отношения. – 2012 р.
3. Рейтинг лизинговых компаний Украины по итогам 1-го полугодия 2013 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : info.dedal.ua/news/ournews/46960.
4. Українське об'єднання лізингодатців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uul.com.ua.
5. Куцук А.П. Сучасний стан та проблеми розвитку лізингу в Україні / А.П. Куцук, Є.І. Гергель // Економічні науки. – 2010. – № 1(5). – С. 153-158.
6. Эксперт: Доля лизинга в капиталных инвестициях в экономику Украины достигла 8% [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.ukrleasing.info/article/Ehkspert-Dolja-lizinga-v-kapitalnyh-investicijah-v-ehkonomiku-Ukrainy-dostigla-8.html.
7. Лізингові операції набувають популярності серед представників малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrleasing.info/article/Lzingov-operac-nabuvajut-populjarnost-sered-predstavnikv-malogo-ta-serednogo-bznesu.html.
8. Годованець О.В. Сучасний стан і перспективи розвитку фінансового лізингу в Україні / О.В. Годованець, Б.В. Башуцький // Наука і економіка. – 2011. – № 1(21). – С. 18-25.

Пилипенко В. В.

Губська І. В.

Донецький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Резюме

Досліджено особливості сучасного розвитку лізингових операцій в Україні. Проаналізовано головні переваги даного виду фінансових послуг. Вивчено потенційні можливості подальшого розвитку лізингового сектору.

Ключові слова: лізинг, кредити, інвестування, фінансовий ринок, підприємства.

Pilipenko V. V.

Gubskaya I. V.

Donetsk National University

FEATURES OF LEASING OPERATIONS' DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary

The features of the modern development of leasing operations in Ukraine are explored. The main advantages of this type of financial services are analyzed. The potential for further development of the leasing sector is explored.

Key words: leasing, loans, investment, financial market, enterprise.

УДК 338

Гудзь Ю. Ф.

Національний університет харчових технологій

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ БЕНЧМАРКІНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті відображено теоретичні положення та методичні основи бенчмаркінгової стратегії підприємства. Узагальнено зарубіжний досвід розвитку теоретичного підґрунтя прикладних аспектів бенчмаркінгу, розкрито суть цього поняття. Проаналізовано базові положення концептуальних підходів обґрунтування доцільності застосування бенчмаркінгової стратегії зростання економічного потенціалу підприємства. Розроблено блочну схему формування бенчмаркінгової стратегії підприємства.

Ключові слова: бенчмаркінгова стратегія, економічний потенціал підприємства, принципи бенчмаркінгу.

Постановка проблеми. Сукупність конкретних методів, підходів, прийомів та форм, що використовуються підприємством для впровадження інноваційної складової, відповідно до визначених критеріїв і цілей формують модель зростання економічного потенціалу підприємства, що дає можливість розв'язати певні індивідуально визначені кожним підприємством завдання, враховуючи особливості його фінансово-господарської діяльності, складові стратегії розвитку, а також умови підприємницького середовища.

За умови глобалізації світового ринку підприємства повинні одночасно підвищувати якість своєї продукції, знижувати витрати на її виробництво та пропонувати достатньо диференційовану продукцію з метою якнайкращого задоволення існуючого попиту. Використання бенчмаркінгу дає підприємству можливість запозичити кращий досвід вітчизняних і зарубіжних компаній. Як результат підприємство зможе зміцнити свою конкурентну позицію, а також досягти підвищення ступеня задоволеності покупців. Тому методологія формування й реалізації бенчмаркінгової стратегії стає дедалі популярнішою. Запозичення відпрацьованого і перевіреного практикою досвіду сприяє зниженню ризику, дозволяє підприємцям уникнути багатьох помилок, скоротити тимчасові та фінансові витрати, пов'язані з набуттям власного досвіду шляхом проведення експериментів. Особливо слід відзначити, що використання бенчмаркінгу дає можливість підприємству сформувавши власну команду, напрацювати досвід проведення організаційних змін, таким чином створивши базу для подальшого вдосконалення організації і управління, розраховуючи на власні сили.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Розвиток будь-якого підприємства неможливий без вироблення стратегічних напрямів діяльності, які ґрунтуються на нововведеннях і мають інноваційний характер. Стратегія розвитку підприємства включає використання науково-технічних досягнень у сфері організації управління, техніки й технології та комплексний підхід до інноваційної діяльності на основі вивчення передового досвіду.

Вагомий внесок у становлення й розвиток стратегій зростання економічного потенціалу підприємств зробили такі зарубіжні науковці: І. Ансофф, М. Портер, А. Стрікланд, А. Томпсон, У. Шарп. Чимало закордонних науковців досліджували безпосередньо проблему стратегічного бенчмаркінгу, це – Т. Бенделл, І. Боулкр, П. Годстальт, Серед українських учених, які займалися дослідженням розвитку стратегії підприємств слід відзначити: О.І. Амошу, В.М. Гецця, З.С. Варналія, Я.А. Жаліло, Б.Є. Базилюка, П.Т. Саблука. У той же час в Україні ґрунтовних досліджень на предмет застосування бенчмаркінгу практично не проводять-

ся. Методологія проведення та розкриття сутності бенчмаркінгу частково досліджена в працях таких вітчизняних вчених: М.Г. Грещак, О.С. Коцюби, Н.О. Козак, Т.В. Меренюк, С.Б. Пахомова, В.А. Прищепи, Р.В. Фещур. Разом з тим в науковій літературі недостатньо висвітлено проблему використання підходів бенчмаркінгу при формуванні стратегій підприємств, що особливо актуально для економіки нашої країни.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах розвитку підприємств необхідна розробка нової моделі економічного зростання, що відображатиме можливості підприємств в інноваційному розвитку. Саме цією моделлю може стати сформована бенчмаркінгова стратегія на підприємстві. Особливо актуальними є проблеми формування й управління бенчмаркінговою стратегією для тих промислових підприємств, які характеризуються значною кількістю факторів, що впливають на їх діяльність і функціонують у нестабільному зовнішньому середовищі.

Мета статті. Основна мета дослідження полягає в науковому обґрунтуванні методичних аспектів нової моделі економічного зростання потенціалу підприємства на основі бенчмаркінгової складової.

Основні результати дослідження. Протягом останніх років визначення пріоритетності інноваційного розвитку особливо підкреслюється на державному рівні. Прагнення приєднатися до кола розвинених країн, які демонструють інноваційні типи розвитку економіки, сприяло прийняттю низки законодавчих актів щодо регулювання інноваційної діяльності, проголошенню державної політики, спрямованої на розвиток інноваційної моделі економічного зростання. Підприємство розглядають як відкриту систему у взаємодії з її середовищем, але основний наголос робиться на вдосконаленні діяльності саме підприємства. Основними його складовими починають виступати місія, ключові принципи, бачення, стратегія підприємства [8].

Категорія «стратегія» походить від грецького слова, яке складається з двох частин: «stratos» – військо і «ago» – веду. Це військовий термін, який означає «вести військо». У сфері економіки він набув поширення в 60-70-ті роки ХХ ст. у зв'язку з загостренням конкурентної боротьби в галузях виробництва. Саме тоді сфера економічної діяльності почала нагадувати військове поле дій, а стратегія затвердилася як генеральна програма діяльності підприємства, в основі якої знаходиться визначення основних довгострокових цілей і завдань, розробка напрямів діяльності, ресурсне забезпечення досягнення поставлених цілей та їх виконання. А «військові дії» завжди вимагають використання розвідки, постійного промислового шпигунства, аналізу та вивчення своїх потенційних конкурентів.

Одним із найновіших та найсучасніших підходів до підвищення конкурентоспроможності підприємства при розробці стратегії є метод бенчмаркінгу. Бенчмаркінг давно завоював до себе симпатію, прихильність й успішно використовується у практиці японських, американських, західноєвропейських, скандинавських підприємств.

Більшість українських підприємств поняттям бенчмаркінгу не оперує. Також, не відомі й повноцінні бенчмаркінгові проекти, які б здійснювалися українськими консультаційними фірмами. Хоча, звичайно, елементи бенчмаркінгу зустрічаються в багатьох проектах з вдосконалення методів роботи українських підприємств [4, с. 153].

Наукове поняття «бенчмаркінг» вперше з'явилося в 1972 році в Інституті стратегічного планування Кембриджу під час дослідницької діяльності консалтингової групи PIMS. Тоді був сформульований основний принцип бенчмаркінгу – «для того, щоб знайти ефективне рішення в сфері конкуренції, необхідно знати кращий досвід інших підприємств, які досягли успіху у подібних умовах» [5, с. 31]. Згідно з джерелом [3], бенчмаркінг визначається як конкурентний аналіз. Бенчмаркінг (від англ. benchmark – «початок відліку») – це механізм порівняльного аналізу ефективності діяльності одного підприємства з показниками інших, успішніших підприємств. Бенчмаркінг (Benchmarking) трактується як систему оцінки діяльності підприємства на основі порівняння з будь-яким відповідним аналогом [6]. Але, по суті, не існує однозначності у трактуванні сутності бенчмаркінгу, оскільки цей термін зовсім нещодавно з'явився у вітчизняній науці.

Бенчмаркінг призначений для:

- оцінювання та порівняння власних можливостей підприємства з можливостями найпотужніших конкурентів галузі та з інших галузей;
- визначення чинників успіху підприємств, які досягли найкращих показників;
- використання цих даних як основи під час визначення стратегії та цілей власного підприємства, а також методів досягнення цих цілей [7].

Не кожне підприємство може дозволити собі розробити і здійснювати стратегію зростання без використання позитивного досвіду, особливо в умовах глобальної фінансово-економічної кризи, яка існує на даний час, оскільки це дуже довготривалий та складний процес, що визначається факторами внутрішнього й зовнішнього середовища.

Стратегічні зміни означають масштабні процеси трансформації, що відбуваються під впливом підприємницького середовища з урахуванням потенціалу підприємства. Скерованість на інноваційний розвиток передбачає позитивні якісні зрушення в діяльності підприємства, зміну поточного стану підприємства на суто інший, більш якісний [1].

Для більшості підприємств бенчмаркінг не є новим, оскільки він здійснювався в рамках конкурентного аналізу, хоча сам по собі бенчмаркінг є більш деталізованою, формалізованою й упорядкованою функцією, ніж підхід конкурентного аналізу. Бенчмаркінг – це необхідний інструмент успіху будь-якого підприємства. Бенчмаркінг розглядається як спосіб оцінювання стратегій та цілей роботи порівняно з першокласними підприємствами для гарантування зростання власного економічного потенціалу.

Світовою практикою напрацьовано три типи стратегій інноваційного розвитку:

- стратегія перенесення (передбачає викорис-

тання зарубіжного науково-технічного потенціалу);

- стратегія запозичення (полягає в освоєнні виробництва високотехнологічної продукції, що вже вироблялася в інших країнах, шляхом використання дешевої робочої сили та наявного потенціалу);

- стратегія нарощування (базується на використанні власного науково-технічного потенціалу, залучення іноземних учених).

На сьогодні досягнення економічного розвитку українських підприємств шляхом широкомасштабного введення у господарський обіг таких продуктів інтелектуальної праці як знання, технології, науково-технічні розробки тощо, їх комерціалізація та досягнення соціально-економічного ефекту визначається моделлю інноваційного розвитку економіки Євросоюзу [2].

Особливими вимогами до характеру та темпів розвитку підприємств є:

- забезпечення відтворювального інноваційного циклу на підприємстві на новій технологічній основі;
- модернізація підприємств та підвищення конкурентоспроможності;
- побудова структурно-інноваційної моделі економічного зростання;
- пошук нових підходів у стратегії та тактиці зростання економічного потенціалу підприємства;
- формування стратегії зростання економічного потенціалу.

Бенчмаркінг – це процес пошуку стандартного чи еталонного економічно ефективнішого підприємства-конкурента з метою порівняння з власним підприємством та запозичення його найрезультативніших методів роботи. Для отримання необхідного ефекту необхідно зробити бенчмаркінг інтегральною частиною інноваційного процесу вдосконалення виробничо-господарської діяльності підприємства.

Процес еволюції бенчмаркінгу аналогічний класичній моделі «переходу від мистецтва до науки». На сучасному етапі виділяють стратегічний бенчмаркінг, який представляє собою систематичний процес, спрямований на оцінку альтернатив, реалізацію стратегій та удосконалення характеристик продуктивності на підставі вивчення успішних стратегій зовнішніх підприємств партнерів. Виділяють п'ять основних принципів концепції бенчмаркінгу (таб.1)

Бенчмаркінг – це процес пошуку стандартного чи еталонного економічно ефективнішого підприємства-конкурента з метою порівняння з власним та переймання його найкращих методів роботи. Бенчмаркінг не можна розглядати як одноразовий захід. Для отримання ефекту необхідно зробити його інтегральною частиною інноваційного процесу та процесу вдосконалення виробничо-господарської діяльності з метою підвищення її ефективності [4].

Бенчмаркінговий підхід призводить до істотної зміни процедури прийняття рішень при формуванні стратегії підприємств. Тому можна говорити про бенчмаркінгову стратегію сучасних підприємств. Бенчмаркінгова стратегія – це процес виявлення, дослідження, запозичення та адаптації передового досвіду підприємств однієї галузі, а також підприємств різних галузей («out-of-box») з метою розвитку. Науковці розглядають його як ефективну маркетингову технологію.

В основі бенчмаркінгу лежить порівняння продукту конкурента з продуктом фірми з метою під-

вищення конкурентоспроможності фірми. У більш широкому трактуванні бенчмаркінг – це не тільки передова технологія конкурентного аналізу, бенчмаркінг – це: концепція природного розвитку, прагнення фірм до безупинного удосконалення; сам процес удосконалення, тобто безупинний пошук нових ідей, їх адаптація і використання на практиці.

Бенчмаркінг дає можливість виявити еталонні результати діяльності підприємств однієї галузі з метою прийняття оптимальних рішень щодо розвитку підприємств та переймання найкращих методів їх роботи. В Україні проведення бенчмаркінгу унеможлиблюється ще внаслідок закритості всієї внутрішньої інформації. Неможливо провести порівняльний аналіз структури та динаміки витрат підприємств-конкурентів.

До інших стратегічних проблем можна віднести неефективний менеджмент, низьку конкурентоспроможність підприємств та їхньої продукції, негнучку цінову політику, невідповідність системи управління персоналом ринковим умовам та ін. Варто підкреслити, що стратегічна проблема може бути спрямована як на подолання слабких сторін, так і на розвиток можливостей підприємства та поетапного впровадження бенчмаркінгової стратегії (табл. 2).

Одна з головних проблем багатьох вітчизняних підприємств полягає в протиріччі між ринковим зовнішнім середовищем і внутрішньою виробничою орієнтацією. Вирішення цієї проблеми пов'язане з більш широким застосуванням бенчмаркінгової стратегії в управлінні підприємствами. Блочний процес формування

Таблиця 1

Характеристика принципів бенчмаркінгу на підприємстві

№ п/п	Принципи бенчмаркенгу	Сутність принципів
1	Концентрація на якості.	Полягає в тому, що управління якістю повинне проводитися безупинно за всіма аспектами і функціями діяльності підприємства, а не тільки на етапі надання послуги чи продажу продукту кінцевому споживачу. Основний напрям – орієнтація на запобігання помилок і браку, а не на їх розпізнавання і виправлення. Тобто в основу концепції бенчмаркінгу покладено методи запобігання, а не реактивні методи управління якістю продукції.
2	Важливість бізнес-процесів.	Це відхід від функціональної будови підприємства і виділення в ній системи основних й допоміжних бізнес-процесів. Такий підхід визначається тим, що у функціональній організації відповідальність за проходження бізнес-процесів не закріплена за конкретним структурним підрозділом підприємства. Тому необхідно формувати персонал, який би контролював, регулював та відповідав за його кінцевий результат.
3	Необхідність врахування недосконалості класичної моделі загального менеджменту якості у процесі планування бенчмаркінгової діяльності. Total Quality Management (TQM).	До особливостей класичної моделі TQM відносять: необхідність постійного вдосконалення; важливість і увага до покупця; культурні зміни; групову роботу; важливість внеску й відповідальності кожного працівника; контроль з боку вищого керівництва підприємства. Результати впровадження системи TQM порівнюються з результатами діяльності підприємства до впровадження TQM. По суті, ухвалення рішення про впровадження даної системи підкреслює неефективність управління підприємством у минулому.
4	Систематичне проведення зовнішнього бенчмаркінгу.	Спрямований на постійне вивчення мікросередовища підприємства. Працівники підприємства повинні усвідомити також важливість внутрішніх бізнес-процесів та постійного їх вивчення. Керівництво має об'єднати ці два аналізи в єдину систему, що стане основою для реалізації процесу поліпшення на підприємстві.
5	Бенчмаркінг – основа виживання.	Західний менеджмент на рівні окремого підприємства стверджує: без бенчмаркінгу виживання організації в умовах агресивного зовнішнього середовища неможливе. При цьому виділяються дві найважливіші передумови успішної реалізації бенчмаркінгу: схвалення керівництва і переконаність практично всіх працівників організації в необхідності змін, найчастіше значних.

• систематизовано автором

Таблиця 2

Етапи впровадження бенчмаркінгової стратегії на підприємстві

№ п/п	Етапи впровадження	Коротка характеристика етапів
1	Визначення об'єкта бенчмаркінгу	Встановлюються потреби підприємства в змінах, поліпшенні; оцінюється ефективність діяльності підприємства; виділяються та вивчаються основні операції, які впливають на результат діяльності, а також спосіб кількісного виміру характеристик; встановлюється, на скільки глибоким повинен бути бенчмаркінг. Об'єктом може виступати як реальна компанія галузі так і деяка гіпотетична компанія, що втілює найкращі досягнення галузі.
2	Вибір порівняльного підприємства	Необхідно встановити, яким буде бенчмаркінг – зовнішнім чи внутрішнім; проводиться пошук підприємств, що є еталоном; встановити контакти з цими підприємствами, сформулювати категорії для оцінювання та аналізу.
3	Визначення методів пошуку інформації	Необхідно зібрати інформацію про власну організацію та організацію партнерів по бенчмаркінгу. Для цього використовується як первинні, так і вторинні дані. Отримана інформація повинна бути всесторонньо перевірена.
4	Аналіз отриманої інформації	Отримана інформація класифікується, систематизується. Вибирається метод аналізу. Оцінюється ступінь досягнення цілі та чинники, які визначають результат.
5	Впровадження інноваційно-конкурентних переваг	Розробити план впровадження, процедури контролю, оцінки і аналізу процесу впровадження. Домогтися, щоб змінювані процеси досягли найвищої ефективності.
6.	Оцінка	Постійне перевіряння бажаних змін і результатів бізнесу зі створеною еталонною моделлю власної організації бізнесу. На основі отриманого – створення і підтримка системи безупинних покращень результативності бізнесу. Порівняння відбувається на всіх рівнях видів діяльності.

* систематизовано автором

бенчмаркінгової стратегії на підприємстві зображений на рис. 1.

Послідовність здійснення бенчмаркінгової стратегії:

1. Визначення функціональних сфер аналізу.
2. Відбір факторів і змінних, що будуть аналізуватися.
3. Виявлення лідерів у галузі та за їх межами за визначеннями вище факторами і змінними.
4. Оцінювання значень усіх факторів і показників діяльності лідерів.
5. Порівняння показників лідерів з власними показниками для визначення відставання.
6. Розроблення програми дій для ліквідації відставання.
7. Введення в дію та моніторинг реалізації програми.

Здебільшого розрізняють три види бенчмаркінгу:

1. Внутрішній бенчмаркінг, який зводиться до аналізу та порівняння показників діяльності різних структурних підрозділів одного й того самого підприємства.

2. Бенчмаркінг, зорієнтований на конкурентів – сконцентрований на порівняльному аналізі товарів (робіт, послуг), продуктивності виробничих процесів та інших параметрів досліджуваного підприємства з аналогічними характеристиками підприємств-конкурентів. Вважається, що найкращим аналогом для порівняння є «ринковий лідер». Ідентифікація факторів, які зумовлюють відставання досліджуваного підприємства від лідера, дає можливість щодо скорочення відставання.

3. Функціональний бенчмаркінг, за якого аналізуються окремі процеси, функції, методи та технології порівняно з іншими підприємствами, які не є конкурентами. Фірми, що застосовують схожі методи, прийоми чи технології і не є конкурентами, охоче йдуть на взаємний обмін первинною інформацією та зацікавлені в реалізації спільних проектів, спрямованих на вдосконалення тих чи інших операцій, що порівнюються.

Забезпечення високої конкурентоспроможності підприємства та зростання його економічного потенціалу можливе тільки при застосування

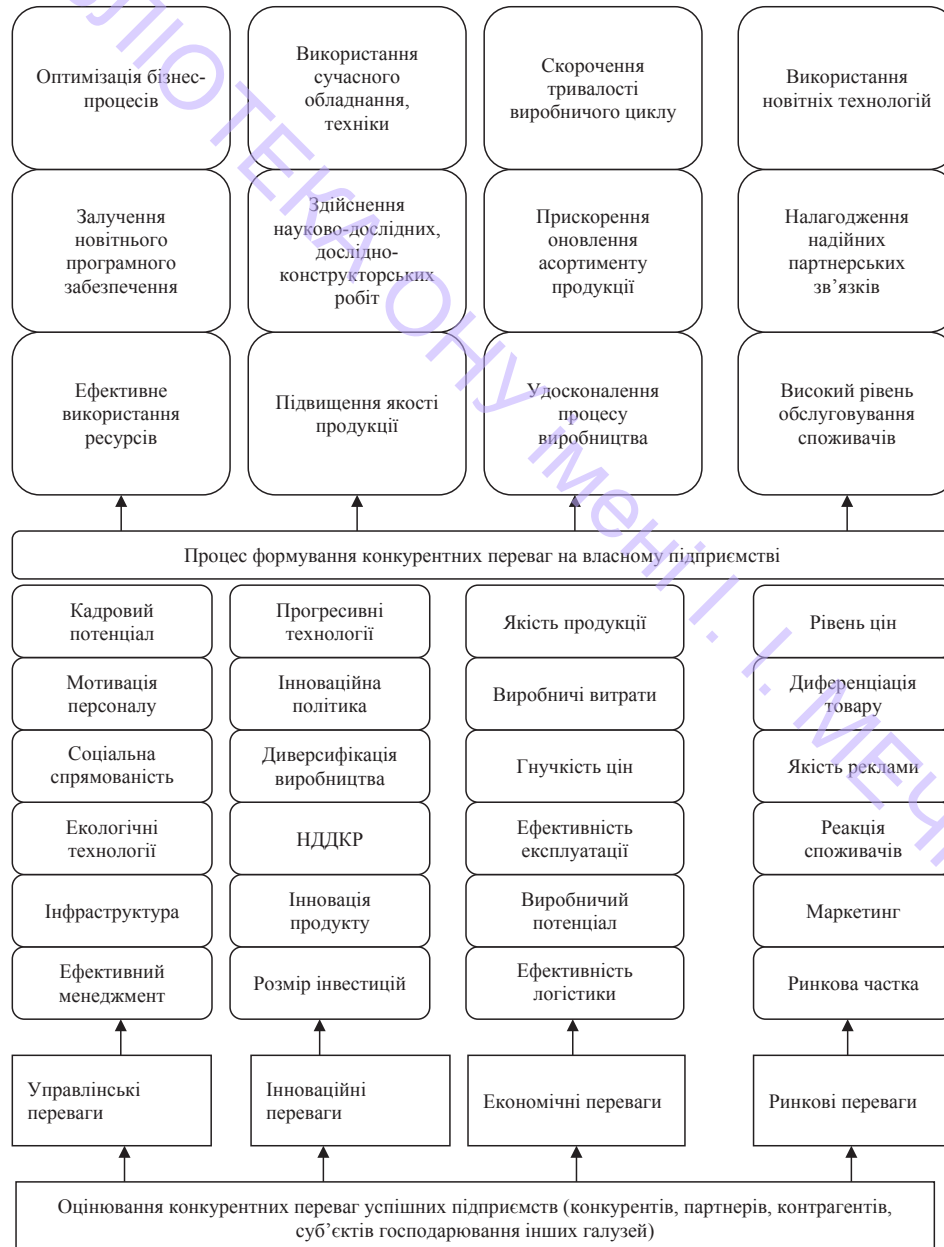


Рис. 1. Блочний процес формування бенчмаркінгової стратегії на підприємстві (розроблено автором)

бенчмаркінгової стратегії. Українським підприємствам необхідно вивчати досвід діяльності зарубіжних лідерів бізнесу для розроблення стратегічного напрямку розвитку. Отже, очевидним є зв'язок бенчмаркінгу зі стратегічним плануванням на підприємстві. Бенчмаркінг має бути інструментом стратегічного планування для забезпечення цілеспрямованого та прибуткового розвитку підприємства. Особливістю застосування концепції бенчмаркінгу є розуміння й підтримка цієї політики всіма співробітниками підприємства і розподіл відповідальності за успішну реалізацію концепції між персоналом, що виконує роботу, яка справляє вплив на рівень якості продукції, що випускається. Стосовно окремого підприємства бенчмаркінг охоплює всі сфери та напрямки його діяльності. Стратегічне планування – найважливіша сфера, для якої бенчмаркінг відіграє істотну роль.

Висновки і пропозиції. На нашу думку, бенч-

маркінгова стратегія суб'єкта господарювання – це модель розвитку підприємства, що включає стратегічні цілі, технології, ресурси та систему управління, що розроблена на основі дослідження кращої практики конкурентів і підприємств-лідерів інших галузей.

Проаналізувавши роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, можна констатувати, що основна увага приділяється сутності, особливостям, можливостям та умовам прискореного економічного розвитку на основі вивчення підприємств лідерів. Бенчмаркінг можна застосовувати у всіх сферах діяльності підприємства: виробництві і збуті продукції, маркетингу, логістиці, управлінні персоналом тощо. Формування бенчмаркінгової стратегії на сучасному етапі – це процес виявлення, дослідження, запозичення та адаптації передового досвіду підприємств однієї галузі, а також підприємств інших галузей з метою зростання економічного потенціалу.

Список літератури:

1. Воронков Д.К. Управління змінами на підприємстві: теорія та прикладні аспекти : монографія / Д.К. Воронков . – Харків : В.Д. «ІНЖЕК», 2010. – 365 с.
2. Головова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : монографія / Л.С. Головова. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 339 с.
3. Дубовик О. Формування конкурентних переваг на основі бенчмаркінгу/ О. Дубовик // Регіональна економіка. – 2005. – № 3.
4. Меренюк Т.В. Бенчмаркінг – шлях до конкурентних переваг / Т.В. Меренюк // Наука та практика. – Полтава, 2007. – С. 152-153.
5. Прищеп В.А. Применение метода бенчмаркинга для совершенствования систем менеджмента качества испытательных центров и лабораторий / В.А. Прищеп // Актуальні проблеми економіки – 2005. – № 3 (45). – С. 110-116.
6. Савчук В. Управленческий учет издержек / В. Савчук // Бухгалтерская наука. – 2008. – № 7/8(49/50). – С. 29-34.
7. Синяева И. Развитие ПР в системе бенчмаркетинга // Маркетинг. – 2000. – № 4(53). – С. 79-88.
8. Porras J. Organization Development and Transformation / J. Porras, R. Silvers // Annual Review of Psychology. – 1991. – Vol. 42. – P. 51-78.

Гудзь Ю. Ф.

Национальный университет пищевых технологий

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БЕНЧМАРКИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье отражены теоретические положения и методические основы бенчмаркинг-стратегии предприятия. Обобщен зарубежный опыт развития теоретических основ прикладных аспектов бенчмаркинга, раскрыта суть этого понятия. Проанализированы основные положения концептуальных подходов обоснования целесообразности применения бенчмаркинг-стратегии роста экономического потенциала предприятия. Разработана блочная схема формирования бенчмаркинг-стратегии предприятия.

Ключевые слова: бенчмаркинг-стратегия, экономический потенциал предприятия, принципы бенчмаркинга.

Gudz Y. F.

National University of Food Technologies

METHODOLOGICAL ASPECTS BENCHMARKING ENTERPRISE STRATEGY

Summary

The paper shows the theoretical position and methodological foundations Benchmarking strategy. Overview of International Experience theoretical foundation applied aspects of benchmarking, the essence of the concept. Analyzed the basic assumptions of conceptual approaches to study the usefulness of Benchmarking growth strategy of the economic potential of the enterprise. Developed block diagram of the formation Benchmarking strategy.

Key words: Benchmarking Strategy, the economic potential of the company, the principles of benchmarking.

УДК 65.01

Гужавіна І. В.
Романенко А. А.

Донецький державний університет управління

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ
НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

У статті розглянуто проблемні аспекти організації аналітичної роботи на підприємстві. Проаналізовано залежність фінансового стану підприємства від організації аналітичного процесу. Досліджено особливості аналітичної інформації, що використовується у процесі аналізу.

Ключові слова: аналіз, аналітична робота, ефективність діяльності, ринкова економіка, ринкові відносини.

Постановка проблеми. Перехід до ринкової економіки вимагає від підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції та послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання і управління виробництвом, подолання безгосподарності, активізації підприємництва, ініціативності діяльності.

Для ефективного ведення діяльності, отримання доходів і максимізації прибутку кожне підприємство повинно організувати аналітичну роботу. У нинішній час, коли підприємництво в Україні найбільш розвинене, ця тема є найбільш актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Зважаючи на те, що тема організації аналітичної роботи на підприємстві є недостатньо розглянутою та дослідженою, над нею працювала велика кількість вчених та економістів, серед них: М.О. Ажнюк, Ф.Ф. Бутинець, Т.Д. Косова, П.І. Попович, М.Г. Чумаченко та інші.

Мета статті. Головною метою даної статті є дослідження проблем та особливостей організації аналітичної роботи на підприємствах, визначення впливу умов ринкового середовища на ведення аналізу діяльності суб'єктів господарювання.

Виділене не вирішених раніше частин загальної проблеми. Важлива роль у реалізації задачі з підвищення ефективності економічної діяльності приділяється економічному аналізу діяльності суб'єктів господарювання. З його допомогою розробляються стратегія і тактика розвитку підприємства, обґрунтовуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, його підрозділів і працівників. Враховуючи недостатню розповсюдженість роботи аналітичних відділів в Україні в цілому, існує проблема їх неефективності на кожному підприємстві окремо. Виходячи з цього, метою організації аналітичної роботи на підприємстві є дослідження економічних результатів діяльності і проведення їх аналізу.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий стан підприємства визначається сукупністю параметрів, які виражають наявність, доцільність розміщення та ефективність використання фінансових ресурсів, реальні та потенційні фінансові можливості. Він є синтетичним показником, який впливає на ефективність господарської діяльності підприємства. Ефективне ведення аналітичної роботи на підприємстві може значно вплинути на його фінансовий стан, і в більшості випадків збільшити функціональні можливості підприємства.

На це може впливати обґрунтованість, своєчасність та доцільність прийнятих управлінських

рішень. Але лише правильно організована робота по аналітичному дослідженню може забезпечити його ефективність та значно вплинути на хід господарських процесів [1, с.93].

З цією метою організація аналізу господарської діяльності на підприємствах повинна відповідати деяким вимогам. Головною вимогою потрібно зазначити науковий характер аналізу, тобто він повинен ґрунтуватися на новітніх досягненнях науки і передового досвіду, будуватися з урахуванням дії економічних законів у рамках конкретного підприємства, проводитися з використанням науково обґрунтованих методик.

Проведення аналізу повинно стати важливою частиною службових обов'язків кожного спеціаліста, керівника різних рівнів господарювання, обов'язком всіх службовців, які мають відношення до прийняття управлінських рішень. Звідси випливає ще один важливий принцип організації аналізу – обґрунтований розподіл обов'язків з проведення аналізу між окремими виконавцями. Від того, наскільки раціональний цей розподіл, залежить не тільки повнота охоплення об'єктів аналізу, але і виключається можливість багаторазового проведення одних і тих же досліджень різними особами. Це сприяє більш ефективному використанню робочого часу спеціалістів і забезпечує комплексність аналізу.

Аналітичне дослідження повинне бути ефективним, це означає, що витрати на його проведення повинні бути найменшими при оптимальній оцінці аналізу та його комплексності. З цією метою при його проведенні повинні широко використовуватися передові методики та засоби, що полегшують роботу аналітика. До них відносяться раціональні методи збору і зберігання даних, впровадження в практику аналізу інноваційних технічних засобів, оргтехніки.

Склад, зміст і якість інформації, яка залучається до аналізу, мають визначальну роль у забезпеченні дієвості аналізу господарської діяльності. З цією метою в аналізі використовуються технічні, технологічні, економічні, статистичні та інші дані підприємства. Всі джерела даних для аналізу поділяються на планові, облікові та позаоблікові.

До планових джерел відносяться всі типи планів, які розробляються на підприємстві (перспективні, поточні, оперативні, госпрозрахункові, завдання, технологічні карти), а також нормативні матеріали, кошториси, цінники, проектні завдання.

До інформації облікового характеру належать дані, що містять документи бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку, велика кількість форм звітності та первинні документи.

До інформації позаоблікового характеру відносяться документи, що регулюють господарську

діяльність підприємства, але не входять до складу вищезазначених джерел. До них належать: нормативно-правові документи, якими користується підприємство, господарсько-правові договори, матеріали передового досвіду, технічна та технологічна документація.

Класифікація інформації, необхідної для організації аналітичної роботи на підприємстві, наведена в табл. 1 [2, с. 127].

Таблиця 1

Класифікація аналітичної інформації

№ з/п	Класифікаційна ознака	Види інформації
1	По відношенню до об'єкта дослідження	- внутрішня - зовнішня
2	По відношенню до предмета дослідження	- основна - допоміжна
3	По періодичності надходження	- регулярна (постійна, - умовно-постійна, змінна) - епізодична
4	По відношенню до процесу обробки	- первісна - вторинна

Важливим принципом в організації аналітичної роботи на підприємстві є її регламентація та уніфікація. Регламентація передбачає розробку для кожного виконавця обов'язкового мінімуму таблиць і вихідних форм аналізу. Уніфікація (стандартизація) аналізу передбачає створення типових методик та інструкцій, вихідних форм і таблиць, стандартних програм, єдиних критеріїв оцінки, що забезпечує порівнянність, свідомість результатів аналізу на більш високому рівні управління, підвищує об'єктивність оцінки діяльності внутрішньогосподарських підрозділів, зменшує витрати часу на аналіз і в результаті сприяє підвищенню його ефективності [3, с. 3].

Зважаючи на те, що економічна інформація повинна бути достовірною, має об'єктивно відображати досліджувані явища і процеси, висновки, за результатами якого повинні відповідати дійсності, а розроблені аналітиками пропозиції призводити до підвищення ефективності діяльності підприємства.

У свою чергу, ефективність проведення аналізу може бути забезпечена у випадку, коли є можливість оперативного доступу до процесу виробництва за його результатами. У цьому полягає сутність однієї з вимог до аналітичної інформації – оперативність. Підвищення оперативності ін-

формації досягається застосуванням новітніх засобів зв'язку, її обробкою на електронних носіях, неперервним проведенням аналізу.

Не менш важливим чинником є те, що система аналітичної інформації повинна бути раціональною, тобто вимагати мінімуму витрат на збір, зберігання і обробку даних. З одного боку, для комплексного аналізу будь-якого економічного явища чи процесу потрібно різнобічна інформація, так як при її відсутності аналіз буде неповним. З іншого боку, надлишок інформації подовжує процес її пошуку, збору та прийняття рішень. Зважаючи на це, з'являється необхідність вивчення корисності інформації і на цій основі вдосконалення інформаційних потоків шляхом усунення зайвих даних і введення потрібних [4, с. 67].

Будь-які результати аналітичного дослідження діяльності підприємства в цілому або його підрозділів повинні бути оформлені у вигляді документів. Зазвичай, документування отриманої інформації та результатів аналізу подається у вигляді пояснювальної записки, довідки чи висновку.

Пояснювальна записка зазвичай складається при поданні результатів аналізу до вищих органів керівництва та управління. Якщо результати аналізу призначені для внутрішньогосподарського використання, вони оформляються у вигляді довідки. Висновок надається у випадку, коли аналіз проводиться вищими органами управління [5, с. 115].

Висновки і пропозиції. Підводячи підсумки, необхідно відзначити, що основною причиною неефективної діяльності багатьох українських підприємств є недостатня організованість аналітичної роботи на них. Більшість суб'єктів господарювання приділяє мало уваги організації аналітичної роботи, веденню бухгалтерського обліку, зокрема управлінського. Нестабільний фінансовий стан характеризується незадовільним розміщенням коштів, низькою платоспроможністю підприємства, простроченою заборгованістю перед бюджетом, постачальниками і фінансовими установами, недостатньою стійкістю реальною і потенційною фінансовою базою. Більшість цих проблем пов'язані з недоліками в роботі аналітичних служб. Зараз, в епоху розвитку ринкових відносин це питання постає досить гостро та вимагає змін і удосконалень. Частково вирішити це питання можливо завдяки внесенню змін до нормативно-правових актів держави та облікових документів кожного окремого підприємства.

Список літератури:

1. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз. Практикум [Текст] : навчальний посібник /Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 416 с.
2. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз [Текст] : навчальний посібник / М.Г. Чумаченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
3. Максименко Д. В. Організація аналітичної роботи як основа прийняття ефективних управлінських рішень на підприємстві [Текст] / Д.В. Максименко // Науковий вісник Ужгородського університету «Економіка». – 2010. – № 29. – С. 238-241. – Удосконалення обліку, аналізу, аудиту і звітності в сучасних умовах глобалізаційних процесів у світовій економіці
4. Гадзевич О.І. Основи економічного аналізу і діагностика фінансово- господарської діяльності підприємств / О.І. Гадзевич. – К. : Кондор, 2004. – 180 с.
5. Косова Т.Д. Організація і методика економічного аналізу [Текст] : навчальний посібник/ Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Ващенко – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.

Гужавина И. В.
Романенко А. А.

Донецкий государственный университет управления

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ АНАЛИТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Резюме

В статье рассмотрены проблемные аспекты организации аналитической работы на предприятии. Проанализирована зависимость финансового состояния предприятия от организации аналитического процесса. Исследованы особенности аналитической информации, которая используется в процессе анализа.

Ключевые слова: анализ, аналитическая работа, эффективность деятельности, рыночная экономика, рыночные отношения.

Guzhavina I. V.
Romanenko A. A.

Donetsk Study University of Management

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF THE ANALYTICAL WORK AT THE ENTERPRISE IN CONDITIONS OF MARKET RELATIONS

Summary

The article considers the problematic aspects of the organization of the analytical work on the enterprise. Analyzed the correlation of the financial condition of the enterprise from the organization of the analytical process. Peculiarities of the analytical information used in the analysis process.

Key words: analysis, analytical work, performance, market economy, market relations.

УДК 336.275.3

Данилюк М. М.

Тернопільський національний економічний університет

РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНИХ БОРГОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано виконання дохідної та видаткової частини Державного бюджету України за період 2008-2012 рр. Проілюстровано показники фінансування Державного бюджету України, зокрема фінансування борговими ресурсами. Розглянуто використання державних цінних паперів, як основної форми державних боргових зобов'язань. Визначено вплив роботи Державної казначейської служби України в процесі регулювання державних фінансових боргових зобов'язань. Сформульовано окремі напрями удосконалення регулювання державних боргових зобов'язань.

Ключові слова: державні боргові зобов'язання, дефіцит бюджету, державний борг, державні цінні папери, Державна казначейська служба України.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки управління борговими зобов'язаннями держави є важливим елементом державного регулювання економіки та її макроекономічної стабільності, що робить надзвичайно актуальним наукове пояснення регулювання внутрішньої та зовнішньої заборгованості. Актуальність теми обумовлена потребою пошуку нових механізмів державного впливу на економічну ситуацію у країні, нових джерел поповнення бюджетів різних рівнів бюджетної системи України, а також необхідністю розробки ефективних способів оптимізації та реструктуризації існуючих боргових зобов'язань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто відзначити, що питання функціонування державних боргових зобов'язань і його регулювання розглядали в своїх працях такі вітчизняні науковці: Л. Алексеєнко, Т. Вахненко, В. Козюк, Н. Кравчук, С. Омельчук, О. Охріменко, Р. Рак, В. Федосов, О. Шаповалов, С. Юрій та інші, незважаючи на достатній рівень розробки досліджуваної проблематики, багато питань недостатньо вирішені і потребують наукових досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження з цих питань, що проводилися науковцями, обмежувалися розкриттям окремих аспектів проблеми. Однак в сучасних умовах розвитку економіки України дослідження регулювання державних боргових зобов'язань набуває особливого значення та комплексного підходу, що дозволить здійснювати ефективно управління борговими ресурсами та забезпечити стійкий фінансовий потенціал країни.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування державного регулювання боргових зобов'язань на основі проаналізованих тенденцій і закономірностей його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Прогресивний розвиток економіки будь-якої країни, вимагає значних ресурсів, у тому числі і фінансових. Відсутність необхідних ресурсів стає перешкодою для реалізації поставлених перед державою соціально-економічних цілей, цей факт зумовлює залучення фінансових ресурсів з різних джерел. За таких умов зростає значення державного кредиту, як найважливішого інструменту, який здатен в значній мірі згладити зазначене протиріччя. Інакше кажучи, за допомогою державного кредиту вирішується проблема невідповідності (перевищення) державних видатків і державних доходів, з якою часто стикаються багато країн, що розвиваються, так і економічно розвинені країни. Державний бюджет України, як відомо, тривалий час виконувався із значним дефіцитом (Таблиця 1), тому

різниця між витратами і доходами бюджету покривалася саме за рахунок залучених ресурсів.

Таблиця 1

Показники виконання Державного бюджету України за 2008-2012 роки

Показники млрд. грн.	Роки	2008	2009	2010	2011	2012
Доходи Державного бюджету		232,4	213,6	244,0	316,9	348,3
Видатки Державного бюджету		244,9	249,1	308,3	340,4	401,8
Дефіцит		12,5	35,5	64,3	23,6	53,5

За даними Міністерства фінансів України [1].

Можемо побачити, що Державний бюджет України на протязі останніх років виконувався зі значним розміром дефіциту, зокрема в 2012 році він дорівнював 53,5 млрд. грн., що на 37,9% перевищує граничний обсяг визначений Законом про Державний бюджет України на 2012 рік. Причиною стрімкого зростання дефіциту бюджету стало використання у значних обсягах фінансування бюджету залишками коштів, які як правило не передбачаються, за винятком окремих випадків, що стосується залишків спеціального фонду Державного бюджету України. Отже, ми бачимо зростання бюджетного дефіциту у 2012 році в порівнянні з 2011 роком у 2,3 рази, або на 29,9 млрд. грн. та наближення його до показника 2010 року, зафіксоване значення дефіциту стало одним з найвищих за останні п'ять років.

Результатом зростання дефіциту бюджету стало зростання його частки у валовому внутрішньому продукті з 1,8% у 2011 році до 3,8% у 2012 році. Позитивним показником є те, що ця частка значно нижча ніж та, яка була зафіксована у 2010 році і дорівнювала 5,9%.

Основним джерелом фінансування дефіциту державного бюджету традиційно виступає державний кредит. На відміну від додаткової емісії грошей він не призводить до інфляції, і хоча може знизити рівень виробничих інвестицій, дозволяє мобілізувати досить значні суми коштів у порівняно короткі терміни для фінансування державних потреб.

Як наслідок, проаналізуємо основні джерела фінансування Державного бюджету України (Таблиця 2), домінуючою тут є частка фінансування борговими операціями, яка становила в 2012 році 41,7 млрд. грн., запозичення були здійснені на суму 109,8 млрд. грн. В їх структурі частка внутрішніх запозичень становить 60,8%, що на 5,2 позиції менше ніж у 2011 році.

Таблиця 2
Показники фінансування Державного бюджету України за 2008–2012 роки

Роки Показники	2008	2009	2010	2011	2012
Фінансування державного бюджету борговими ресурсами, млрд. грн.	27,3	89,7	97,6	35,0	41,7
Запозичення, млрд. грн.	33,3	121,0	124,3	80,7	109,8
- внутрішні запозичення	27,1	62,8	70,0	53,4	66,8
частка %	81,4	51,9	56,4	66,2	60,8
- зовнішні запозичення	6,2	58,2	54,2	27,3	43,0
частка %	18,6	48,1	43,6	33,8	39,2
Погащення, млрд. грн.	- 6,0	- 31,3	- 26,7	- 45,6	- 68,1
- внутрішні зобов'язання	- 3,7	- 17,9	- 19,7	- 32,1	- 38,0
частка %	61,7	57,2	73,8	70,3	55,8
- зовнішні зобов'язання	- 2,3	- 13,4	- 7,0	- 13,5	- 30,1
частка %	38,3	42,8	26,2	29,7	44,2

За даними Міністерства фінансів України [1].

У порівнянні з 2011 роком фінансування державного бюджету борговими ресурсами (перевищення обсягу запозичень над обсягом погашення боргу) зросло на 19,2% або на 6,7 млрд. грн.

Причиною зростання державного боргу України, а також витрат з його погашення та обслуговування, крім наростання його абсолютної величини, є його несприятлива структура, як з точки зору вартості обслуговування, так і за термінами розміщення боргових зобов'язань.

Сучасна фінансова наука до основних форм державних боргових зобов'язань відносить державні цінні папери. Ця форма позик володіє істотними перевагами в порівнянні з іншими – зокрема, цінні папери держави у більшості своїй є активами з низьким рівнем ризику та високою надійністю, а тому й високоліквідними активами. Здатність до обігу на вторинному ринку цінних паперів гарантує права кредиторів держави. Емісія державних цінних паперів дозволяє регулювати грошовий обіг і збільшувати або зменшувати кількість грошової маси в обігу в досить короткі терміни. Іншими словами, за допомогою випуску цінних паперів від імені держави можливе вирішення не тільки завдання поповнення державного бюджету, а й регулювання економічної ситуації в країні.

Державні цінні папери як форма державних позик займають провідне місце в структурі внутрішнього боргу України. Основна частка внутрішніх запозичень здійснюється за допомогою емісії короткострокових середньострокових і довгострокових державних цінних паперів. При цьому традиційно перевага надається випуску державних облігацій [2, с. 119].

У розвинених країнах державні цінні папери виконують у першу чергу саме функцію інструменту регулювання грошового обігу, а функція щодо залучення додаткових коштів до державної казни – вторинна. В Україні основне призначення емісії державних цінних паперів це поповнення бюджету, покриття дефіциту або погашення раніше взятих зобов'язань держави. У зв'язку з цим в структурі українських державних цінних паперів переважають короткострокові цінні папе-

ри. Пояснюється це тим, що саме короткострокові цінні папери найбільш вигідні для потенційних покупців – кредиторів. Випуск короткострокових цінних паперів гарантує масовий попит на них, а це означає, що держава зможе залучити необхідній грошові кошти [3, с. 81].

Емісія середньострокових і довгострокових цінних паперів більш вигідна державі емітенту, але менш приваблива для інвесторів (кредиторів). Однак у державах, де основна мета емісії державних цінних паперів регулювання кількості грошової маси в обігу, низький попит на цінні папери (порівняно з короткостроковими) не має для держави визначального значення. Переважання в структурі державного боргу короткострокових цінних паперів збільшує ризики держави, а отже і ризики його кредиторів, що неминуче призводить до підвищення процентних ставок за державними цінними паперами, що знову таки не вигідно державі.

Привабливість державних цінних паперів має полягати не в їх високій прибутковості у короткі терміни, а в їх високій надійності, порівняно з цінними паперами комерційних структур. Тобто вкладення в державні цінні папери повинні переслідувати в першу чергу не мету збільшення свого капіталу, а, перш за все, збереження його. Саме на це повинна бути націлена політика державної влади в цій сфері. Таким чином в структурі державних цінних паперів перевагу при емісії повинна віддаватися середньостроковим і довгостроковим цінним паперам.

Можливою є також ситуація обмеженої прибутковості за державними цінними паперами, коли визначений рівень прибутковості буде відповідати реальним можливостям державного бюджету в умовах ринкової економіки. Якщо емісія державних цінних паперів буде здійснюватися на основі розумного і збалансованого бюджету, це збереже конкурентоспроможність державних боргових зобов'язань на ринку цінних паперів за рахунок їх високої надійності [4, 179-180].

Тільки прийняття бездефіцитного бюджету, що дозволяє формувати необхідні резервні фонди для погашення державних боргів, може створити реальну економічну базу для виконання зобов'язань за розміщеними державними цінними паперами. Крім того, впровадження практики страхування окремих видів державних боргових зобов'язань з метою зниження економічного ризику за ним дозволить розширити систему правових гарантій за державними цінними паперами.

Створенню стабільного ринку державних цінних паперів передують забезпечення урядом його економічної безпеки, тобто захисту інтересів учасників від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. Так, до зовнішніх факторів відносять: інфляційні ризики, ризики, пов'язані з знеціненням доходів за цінними паперами внаслідок високої інфляції; ризики зниження платоспроможності споживачів, тобто ризики, пов'язані зі зниженням платоспроможного попиту потенційних інвесторів, при розробці та реалізації емісійного проекту; конкурентні ризики, ризики, пов'язані зі зниженням попиту на випущені цінні папери внаслідок появи конкуруючих фінансових інструментів; політичні ризики, це ризики, пов'язані з діями уряду, які негативно впливають на загальну економічну ситуацію в країні, що призводить до зниження здатності емітента своєчасно покривати свої боргові зобов'язання.

До внутрішніх факторів відносять: кредитний ризик, це ризик, пов'язаний з невилплатою емітен-

том основної суми боргу та відсотків за ним; ризик ліквідності, ризик, пов'язаний з фінансовими втратами при розміщенні цінних паперів на вторинному ринку через зміни ринкової оцінки її якості; процентний ризик, пов'язаний з фінансовими втратами, що виникають у зв'язку із зміною процентних ставок на ринку; ризик несвоєчасного виконання емітентом своїх зобов'язань, тобто ризик, пов'язаний з неотриманням основної суми вкладених коштів і належних відсотків внаслідок виникаючих фінансових труднощів. Економічна безпека країни дозволить зберегти й ефективно використовувати для погашення державного внутрішнього боргу економічний потенціал країни [5, 7].

Стійкий державний ринок цінних паперів важливий фактор вирішення протиріч впливу державного внутрішнього боргу на економічну систему України. Важливою умовою стабілізації ринку державних цінних паперів є створенням нових фінансових інструментів на основі використання гнучких відсоткових ставок, встановленням оптимальних строків погашення і врахування особливостей погашення окремих випусків, визначення рівня оподаткування процентних доходів. Даний процес повинен супроводжуватися більш широким залученням заощаджень населення на цей ринок, що залежить від рівня доходів населення, високого ступеня ліквідності інструментів, відсутності ризику втрати капіталу.

У перспективі доцільно було б полегшити можливість придбання та покращити інформаційне забезпечення державних цінних паперів для внутрішніх роздрібних інвесторів. На сьогоднішній день на ринку державних цінних паперів практично відсутні фінансові інструменти, які були б привабливі для населення. Однак перші спроби вплинути на таку ситуацію, було здійснено досить успішно, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про випуск казначейських зобов'язань» № 836 від 05 вересня 2012 року було випущено дві партії, серію «А» та «Б» казначейських зобов'язань в іноземній валюті, яка активно знайшла попит серед українців [6].

Важливим елементом системи заходів щодо підвищення ефективності управління борговими зобов'язаннями має стати зміна підходу до процесу управління. Так, необхідно відійти від пасивної схеми управління, яка полягає у проведенні операцій з погашення, виплати доходів та розміщення нових внутрішніх боргових зобов'язань відповідно до планового графіку платежів і програмою державних запозичень. І перейти до використання більш активної схеми, яка, поряд із зазначеними елементами управління борговими

зобов'язаннями, включала б операції на вторинному ринку, проведення яких дозволило б також знизити витрати державного бюджету з погашення та обслуговування державного боргу [7, с. 49].

Важливим напрямом вдосконалення системи управління борговими зобов'язаннями має стати створення єдиної системи управління державним боргом України, що дасть можливість здійснювати активно боргову політику, диверсифікацію методів управління державними активами на основі їх інвентаризації та оцінки ефективності, а також дозволить реалізовувати політику у галузі управління державним боргом виходячи з принципу співвіднесення загального обсягу як зовнішньої, так і внутрішньої заборгованості України з ресурсами держави [8, с. 11].

Висновки і пропозиції. Стратегія у галузі управління державними борговими зобов'язаннями є невід'ємним елементом макроекономічної політики держави, оскільки використання ефективного механізму боргових ресурсів може стати потужним фактором економічного зростання. В управлінні борговими зобов'язаннями бере участь велика кількість органів влади, підвищення ефективності управління борговими зобов'язаннями можливе також за допомогою розширення функцій Державної казначейської служби України у сфері середньострокового і довгострокового планування, попереднього і наступного контролю залучення та використання боргових коштів, підготовки пропозицій щодо вдосконалення джерел залучення ресурсів, а також випуску власних цінних паперів. Казначейська служба також може брати участь у вирішенні низки ситуаційних завдань, які з часом можуть перейти в категорію постійних функцій казначейства, зокрема участь в управлінні державним боргом та операції з випуску та обслуговування державних цінних паперів.

Концепція ефективного управління борговими зобов'язаннями повинна базуватися на загальнодержавному підході до організації їх обслуговування. А також передбачати взаємне доповнення, ефективне комбінування з реалізацією синергетичного ефекту, тобто отримання додаткових економічних переваг від уніфікації функцій всіх органів державного управління та самоврядування. У рамках загальнодержавного управління борговими зобов'язаннями саме Державній казначейській службі України відводиться роль стратегічного інституту, який здатен суттєво посилити єдність функцій всіх органів влади, щодо функціонування та контролю за борговими ресурсами з метою максимального задоволення потреб держави та населення.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
2. Рак Р. В. Ринок державних цінних паперів та його ліквідність / Р.В. Рак // Фінанси України. № 9. – 2005. – С. 116-121.
3. Лук'янов В. Ринок боргових цінних паперів та особливості його розвитку в Україні / В. Лук'янов // Банківська справа. – 2012. – № 1. – С. 78-84.
4. Малерик М. Проблеми формування державного боргу України в умовах розвитку глобалізаційних процесів / М. Малерик // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9, ч. 3. – С. 178-181.
5. Паливода К. Державні запозичення у контексті економічного розвитку / К. Паливода // Фінансовий ринок України. – 2011. – № 7-8. – С. 3-8.
6. Постанова Кабінету Міністрів України № 836 від 5 вересня 2012 р. «Про випуск казначейських зобов'язань» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/836-2012-p>.
7. Кучер Г. Розвиток ринку внутрішніх державних боргових зобов'язань України / Г. Кучер // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 2. – С. 47-58.
8. Кириченко О. Державні цінні папери у контексті розвитку ринку боргових зобов'язань [Текст] / О. Кириченко, І. Белоусова, В. Кудрицький // Фінансовий ринок України. – 2010. – № 8. – С. 9-12.

Данилюк М. М.

Тернопольский национальный экономический университет

РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Резюме

В статье проанализировано выполнение доходной и расходной части Государственного бюджета Украины за период 2008-2012 гг. Проиллюстрированы показатели финансирования государственного бюджета Украины, в частности финансирование долговыми ресурсами. Рассмотрено использование государственных ценных бумаг, как основной формы государственных долговых обязательств. Определено влияние работы Государственной казначейской службы Украины в процессе регулирования государственных финансовых долговых обязательств. Сформулированы отдельные направления совершенствования регулирования государственных долговых обязательств.

Ключевые слова: государственные долговые обязательства, дефицит бюджета, государственный долг, государственные ценные бумаги, Государственная казначейская служба Украины.

Danyliuk M. M.

Ternopil National Economic University

REGULATION OF PUBLIC DEBT IN UKRAINIAN ECONOMICS

Summary

The article analyzes the performance of revenues and expenditures of the State Budget of Ukraine for the period 2008-2012. Illustrated figures finance the State budget of Ukraine, in particular financing debt resources. The use of government securities as the main form of public debt. The influence of the State Treasury Service of Ukraine in the management of public finance debt. Formulated some areas improving the regulation of public debt.

Key words: public debt, budget deficit, national debt, government securities, State Treasury Service of Ukraine.

УДК 339.924:331.556

Дембіцька А. В.

Тернопільський національний економічний університет

ОСНОВНІ ЕТАПИ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ

У статті дається історичний огляд міграційних процесів в світі та Україні. Досліджено основні етапи міжнародної міграції робочої сили, для подальших досліджень мотиваційних аспектів міграції робочої сили у глобальній економіці. Визначено негативні та позитивні сторони міжнародної міграції: як для країн, що експортують робочу силу, так і для країн, що її імпортують.

Ключові слова: міжнародна міграція робочої сили, переміщення населення, міграційні процеси, імміграція, еміграція, світова економіка.

Постановка проблеми. В умовах розширення світогосподарських зв'язків міжнародна трудова міграція відіграє значну роль у соціально-економічному розвитку країн. З часом все більша частина держав приєднується до міграційних процесів та збільшуються масштаби міжнародної міграції. Для вивчення сутності процесів міграції та їх регулювання потрібно визначити основні її рушійні сили та причини. Важливість дослідження міграційних процесів зумовлена стрімким зростанням їх обсягів, нарощуванням інтенсивності, поширенням на всі країни світу, вагомим впливом на її економічний та соціальний розвиток. Особливе місце міграції робочої сили в сучасних умовах визначається насамперед її динамізмом, швидким реагуванням на зміни у суспільстві та економіці. Також актуальним є вивчення економічної сутності міжнародної міграції, її впливу на соціально-економічний розвиток країни, визначення позитивних та негативних сторін від експорту та імпорту робочої сили.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку світових міграційних процесів викликали значний інтерес багатьох учених. Вагомий внесок в процес дослідження теорії і практики міжнародної трудової міграції, удосконалення організаційних, економічних та правових важелів її регулювання зробили провідні вітчизняні вчені: О. Власюк, В. Геєць, С. Злупко, А. Кравченко, Е. Лібанова, Ю. Макогон, О. Малиновська, Н. Марченко, А. Мокій, С. Пирожков, С. Писаренко, О. Позняк, М. Романюк, А. Румянцева, Є. Савельєв, Л. Симів, А. Філіпенко, І. Школа та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що найважливіші аспекти міжнародної міграції робочої сили знайшли своє відображення у працях вітчизняних дослідників, окремі проблеми, зокрема, дослідження основних історичних етапів міжнародної міграції робочої сили залишилися певною мірою поза їх увагою.

Мета статті. В даній науковій роботі ставиться завдання визначити суспільно-економічні міграції робочої сили в світі та Україні в історичній ретроспективі з метою в подальшому визначити мотиваційні аспекти міграційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Міжнародна міграція робочої сили є складовою світової системи господарювання, вона є результатом еволюції робочої сили, системи міжнародного поділу праці та інтеграції.

Термін «міграція» походить від лат. *migratio* (від *migro* – переходжу, переселяюсь) – переселення, переміщення [2].

За розрахунками експертів ООН, у 2000 р. близько 140 млн. людей, тобто близько 2 % світового населення мешкали не в тій країні, в якій

народилися. Міжнародна міграція робочої сили пов'язана з формуванням, розвитком та занепадом націй і держав. Вона є результируючою функцією цілого комплексу економічних та неекономічних чинників: її обумовлюють як різниця в рівнях поточних доходів, безробіття, необхідність пошуку роботи в інших країнах та інші економічні причини, так і війни, стихійні лиха, інші поза-економічні події.

Історично явище міграції – необхідний та природний атрибут міжнародних відносин, спільного існування різних народів, етнічних та соціальних груп, країн. Завдяки міжнародній міграції сформувались окремі нації та держави.

З усіх видів міграції для економічного дослідження найбільший інтерес викликає трудова міграція, тобто міграція людей, що живуть за рахунок продажу своєї робочої сили.

У одній із перших вітчизняних енциклопедій міжнародна міграція робочої сили (ММРС) подається, як переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу в пошуках роботи, вищої заробітної платні, кращих умов життя, у процесі якого відбувається формування її інтернаціональної вартості [5].

Інші автори звертають увагу на строки переселення або на просторовий аспект переміщення людей. Так Румянцев зазначає, що ММРС – це переселення працездатного населення з одних держав до інших строком більше ніж на рік, викликане причинами економічного чи іншого характеру [7, с. 147].

Дослідники із Оксфордського університету підкреслюють, що міжнародна міграція є невід'ємною частиною глобалізації, яка може бути характеризується як розширення, поглиблення та прискорення всесвітніх міжнародних зв'язків в усіх аспектах соціального життя [6].

Міжнародна трудова міграція має давню історію. Переміщення великої кількості населення завжди відіграло визначну роль у суспільному розвитку. За кілька тисячоліть до нової ери величезні маси людей пересувалися з регіону в регіон. Велич держав Давнього світу (Єгипту, Вавилону, Персії, Греції, Риму та інших) чималою мірою завдячує праці рабів, захоплених під час численних воєн і походів. Головною особливістю давньої міграції робочої сили був її примусовий характер.

Середньовіччя характеризується різким ослабленням міжнародної міграції робочої сили. Найбільш розповсюдженою формою міграції цього періоду була "військова", а найрозвинутішим – міжнародний ринок найманої "ратної праці". Особливо популярною військова міграція стала в Західній Європі, чому сприяла феодална роздрібненість і численні війни.

Теоретичний і практичний інтерес дослідження міжнародної міграції робочої сили становить

виділення етапів її розвитку. Так, А.П.Румянцев та С.Мочерний відзначають, що історія свідчить, що вже за кілька тисячоліть до нашої ери великі маси людей мігрували між країнами. Епоха середньовіччя, особливо раннього, характеризується різким послабленням міжнародної міграції робочої сили порівняно з античністю. Могутнім поштовхом до масової міграції робочої сили стали Великі географічні відкриття і розвиток капіталізму в Європі. Цей період масової міграції робочої сили з кінця XV ст. до 60-х років XIX ст. заведено вважати періодом первісної, або “старої”, міграції [4].

Потрібно також звернути увагу на поділ І.В.Багровою, О.О.Гетьман та В.Є.Власюк на п'ять етапів територіальної рухомості населення, яка почала набувати регулярного характеру з часів зародження капіталістичних відносин [1, с. 121-123]:

- перший етап – кінець XVIII – перша половина XIX ст., охоплює період домонополістичного капіталізму, становлення якого спостерігалось в Англії, Франції, Німеччині та інших європейських країнах;

- другий етап розпочався в період переростання домонополістичного капіталізму в монополістичний, тобто у 80-ті рр. XIX ст. і тривав до Першої світової війни 1914 року;

- третій етап – між двома світовими війнами (1914 – 1945 рр.);

- четвертий етап розпочався після Другої світової війни і тривав до 90-х рр. (до краху соціалістичного табору в Західній та Центральній Європі);

- п'ятий етап – кінець 1980-х до початку 1990-х рр., активне збільшення міграції у світі, що щільно контролюється державами (особливо високорозвиненими). Цей історичний період було ознаменовано крахом соціалістичної системи господарювання. Відомий російський вчений, Р.І. Хасбулатов визначає, що сучасним трудовим міграціям, біженцям різного роду історично передували різні переміщення, переселення груп чи великих масивів людей.

Найяскравішим прикладом “великого переселення народів” на його думку є період III – IV ст., коли гунни пройшли від Західного Сибіру до берегів Рейну та Тібру. Разом з ними переміщалися германські, слов'янські та інші народи і племена, що, у кінцевому рахунку, змінило політичну і демографічну карту Європи та Північної Африки. Надалі великі міграції почали виникати тільки в епоху Великих географічних відкриттів. Тоді почалося масове заселення Північної Америки вихідцями з Західної Європи, а також примусове переселення негрів з Африки. Промисловий переворот кінця XVIII – початку XIX ст. сприяв виникненню нових форм міжнародних міграцій населення, коли вони в основному визначались ринком, попитом і пропозицією робочої сили. Надалі ситуація змінилась, і країни Західної Європи самі почали залучати іноземних працівників, в основному чоловіків, переважно з колишніх колоній з Азії і Африки. Зміна джерел робочої сили означала, що на місце “старої міграції” прийшла “нова міграція”. Надалі дві світові війни в XX ст. викликали значні міграції, у першу чергу європейських народів [9, с. 359].

Підсумовуючи вищесказане можна виокремити основні етапи міжнародного переміщення трудових ресурсів, а саме:

- I етап міжнародної міграції безпосередньо пов'язаний з промисловою революцією, яка здійснилась у Європі в останній третині XVIII –

середині XIX ст. Наслідком цієї революції стало те, що накопичення капіталу супроводилось зростанням його органічної будови. Остання призвела до утворення «відносного перенаселення», що викликало масову міграцію з Європи до Північної Америки, Австрії, Нової Зеландії. Цим було започатковано формування світового ринку праці. Формування світового ринку праці сприяло: економічному розвитку в країнах імміграції, оскільки задовольняло гостру потребу цих країн у трудових ресурсах в умовах високих темпів накопичення капіталу і відсутності резервів залучення робочої сили; колонізація малозаселених районів землі і втягування в систему світового господарства нових країн.

- II етап міжнародного переміщення трудових ресурсів охоплює період з 80-х років XIX ст. до Першої світової війни. Даний період характеризується нагромадження капіталу, характерною рисою якого виступає посилення нерівномірності цього процесу в рамках світового господарства. Високий рівень концентрації виробництва та капіталу в передових країнах (США, Великій Британії та ін.) зумовлює підвищений попит на додаткову робочу силу, стимулює імміграцію з менш розвинутих країн (відсталіх країн Європи, з Індії, з Китаю тощо). За цих умов змінюється структура та кваліфікаційний склад мігрантів. На початку XX ст. основну масу мігрантів становила не кваліфікована робоча сила.

- III етап розвитку міжнародної міграції охоплює період між двома світовими війнами. Особливість цього етапу – скорочення масштабу міжнародної трудової міграції, в тому числі міжконтинентальної міграції і навіть рееміграції з класичної країни іммігранта – США. Причинами стали наслідки світової економічної кризи 1929 – 1933 рр., що проявилась у зростанні безробіття в розвинутих країнах, скорочення робочих місць і необхідністю обмеження міграційних процесів.

- IV етап розвитку міжнародної міграції робочої сили розпочався після Другої світової війни до 90-х років.

- V етап з поч. 90-х і триває понині. Цей етап, зумовлений НТР, монополізацією міжнародних ринків праці і капіталу, процесами інтернаціоналізації та інтеграції. Його характерними рисами є зростання внутрішньоконтинентальної міграції, зокрема, в Європі та Африці, зростання попиту з боку сучасного виробництва на висококваліфіковані кадри, виникнення нового виду трудової міграції, який отримав назву «відплив умів» та посилення державного і міждержавного регулювання трудової міграції, посилення державного і міждержавного регулювання трудової міграції.

В Україні історичний аналіз свідчить, що точні статистичні дані про масштаби міграційних процесів кінця XIX початку XX сторіч відсутні. Однак поодинокі дані в архівах про міграційні рухи до початку першої світової війни збереглися. У 1890-1913рр. із західноукраїнських земель емігрувало за океан 700-800 тис. осіб, а на сезонні роботи лише до Прусії в 1907-1912рр. щорічно від'їжджало до 75 тис. чоловік. Деякі дослідники вважали, що в 1890-1900рр. з Галичини емігрувало 26% від природного приросту населення, а в 1900-1918рр. – 34 % [8, с.10].

Мешканці східної України яка входила у ті часи до складу Російської Імперії, масово виїжджали на Кубань, Ставропілля, Алтай і південь Сибіру. Особливо стрімкою була еміграція україн-

ців на малозаселені території (від Благовіщенська до Владивостока), де вони протягом тривалого часу складали більшість населення.

Масові міграційні процеси продовжувалися у період між двома світовими війнами. Заради збереження життя та у пошуках кращої долі. Майже до 70-х років ХХ століття міграційні процеси на теренах Радянського Союзу мали переважно внутрішній характер, оскільки одним із принципів правлячого режиму в той час був принцип закритості суспільства від зовнішнього світу. У другій половині ХХ століття, аж до здобуття Україною незалежності, міграція її населення мала виразне північно-східне спрямування. Основні її види: виїзд на цілинні землі, ударні будови, лісорозробки, сезонне заробітчання. Своєрідною формою трудової міграції можна вважати і добровільно-примусове направлення випускників ВУЗів та інших навчальних закладів на роботу за межі України. Особливість того часу полягала в тому, що достатньо динамічні процеси внутрішньої міграції, як добровільні так і примусові, в більшості своїй контролювалися і управлялися партією та державою.

Зовнішня міграція була обмежена та чітко регламентована. Більшість тих, хто відбував за кордон, робили це за дорученням держави: виконували дипломатичні та зовнішньоторговельні місії, служили в збройних силах, працювали інженерами, висококваліфікованими працівниками на будівлях та експлуатації підприємств чи споруд в країнах соцтабору та інших держав. Незначна кількість людей від'їжджала за кордон в організованих туристичних групах.

Іммігрантів в країну приїжджала вкрай обмежена кількість. Це студенти, політемігранти, туристи, дипломатичні представники інших держав.

Швидке збільшення міграційних процесів розпочалося із середини 80-х та на початку 90-х років, в результаті лібералізації державної політики. Лібералізація правил перетину кордону, домовленість із певними країнами соцтабору про безвізовий в'їзд неабияк вплинула на рухомість населення. Туристичні та приватні поїздки, закордонні відрядження підприємців, творчих колективів, державних службовців мали майже масовий характер. У цей час також різко виросла кількість людей, яка перетинала кордон з метою отримання постійного місця проживання в країнах далекого зарубіжжя.

Паралельно із посиленням еміграційних процесів значно посилилися в цей час імміграційні потоки. основними із них були:

- повернення сімей та окремих осіб, депортованих із України за етнічними ознаками внаслідок сталінських репресій.
- повернення у зв'язку з виводом військ із Німеччини, Польщі, Угорщини, Куби та інших країн військовослужбовців та членів їх сімей;
- повернення більшості вихідців із України, що до цього проживали в інших союзних республіках;
- приїзд ділових людей іноземних держав, а також туристів з цих країн.
- після розпаду СРСР та проголошення на його теренах незалежних держав, міжреспубліканські переміщення населення автоматично перетворилися у зовнішньо-міграційні.

З проголошенням незалежності, Україна задекларувала свій курс на побудову відкритого, демократичного суспільства. Набуття незалеж-

ності України дало не лише величезний поштовх щодо руху працездатного населення, але й якісно змінило зміст міграційних процесів. Відтепер на теренах супердержави, де до цього в основному панувало міграційне затишшя, мільйони людей покидали свою роботу та житло і відправлялися на пошуки кращого життя чи заробітку.

Основною причиною активізації міграційних процесів в Україні є утворення кордонів між державами, що утворилися на пострадянському просторі, та пов'язаних з ними митних кордонів. Це призвело до різкого зниження господарських та економічних відносин, інформаційного і культурного обміну, занедбаного транспортного сполучення та інших негативних показників наштовхнуло багатьох людей, у минулому громадян єдиної держави, до прийняття рішення про необхідність возз'єднання родин на своїй історичній або етнічній батьківщині.

Україна опинилася втягнутою у світовий міграційний процес: по-перше, через те, що як територія вона являє собою таку, через яку проходять міграційні потоки, по-друге, як країна, яка підживлює ці потоки. В останнє десятиріччя міграційні потоки у всьому світі набули інтенсивного характеру. На даному етапі ринкових відносин рухомість працездатного населення є основною і найважливішою особливістю сучасних міжнародних економічних взаємозв'язків. На сьогоднішній день сформувалися такі напрямки міжнародної міграції робочої сили, як для України, так і для світу в цілому:

- міграція з країн, що розвиваються, до промислово розвинутих країн;
- міграція в межах промислово розвинутих країн;
- міграція робочої сили між країнами, що розвиваються;
- міграція наукових працівників та кваліфікованих фахівців з промислово розвинутих країн до країн, що розвиваються;
- міграція з колишніх соціалістичних країн до розвинутих країн;
- міграція робочої сили в межах колишнього СРСР.

Процес імпорту-експорту робочої сили на будь-якому етапі ММРС має свої позитивні і негативні соціально-економічні наслідки (см. табл.)

Можливі соціально-економічні наслідки міжнародної міграції робочої сили:

	Позитивні	Негативні
Україна- експортер робочої сили	<ol style="list-style-type: none"> 1. Послаблення напруги на внутрішньому ринку праці. 2. Економія державних коштів на соціальні заходи, щодо підтримки безробітних. 3. Здобуття робітником нової кваліфікації, вивчення мови і накопичення міжнародного досвіду. 4. Збільшення рівня доходу, у тому числі, в іноземній валюті за рахунок переказів іммігрантів. 5. Полегшення структурної й технологічної перебудови виробництва. 6. Скорочення дефіциту платіжного балансу. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зростання інфляції. 2. Втрата динамічної молоді робочої сили. 3. Посилення залежності від іноземного попиту не тільки на товари, а й на робочу силу. 4. Переорієнтація капіталовкладень із освоєння виробничих ресурсів на споживання. 5. Погіршення стану здоров'я заробітчан, дискримінація мігрантів, розпад сімей. 6. Зменшення обсягу виробництва і недоотримання податків.

Країна- імпортер робочої сили	<ol style="list-style-type: none"> 1. Погіршення ситуації на внутрішньому ринку робочої сили. 2. Збільшення витрат на отримання безробітних іноземців і їх сімей. 3. Відплив фінансових і валютних коштів через несплати податків; придбання іноземної валюти і переказу її додому. 4. Порушення культурних традицій. 5. Збільшення міжнаціональних і міжконфесійних протиріч, расизму, шовінізму та ксенофобії.
-------------------------------	---

Інтереси країн – експортерів та імпортерів робочої сили тісно переплетені у багатьох аспектах. Важливою особливістю є те, що регулювання міжнародної міграції робочої сили здійснюється, принаймні, не менш ніж між двома суб'єктами, які впливають на різні стадії переміщення робочої сили і не рідко переслідують протилежні або не співпадаючі інтереси.

Висновки і пропозиції. Міжнародні трудові міграції завжди відігравали та будуть відігравати значну роль у суспільному розвитку упродовж усієї історії людства. Запропоновані історичні етапи міграції робочої сили, охарактеризовані позитивні та негативні наслідки міграційних процесів дозволяють проводити подальші дослідження в контексті виявлення мотиваційних аспектів трудової міграції у глобальній економіці.

Список літератури:

1. Блер Рубл. Капітал розмаїтості: транснаціональні мігранти в Монреалі, Вашингтоні та Києві. – К., 2007. – 335 с.
2. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера /Під ред. Р.Дяківа. – К.: «Міжнародна економічна фундація», 2000. – 656 с.
3. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Осипов В.М. Міжнародна економіка: Навч. посібник. Видання 2-ге перероб та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 1118 с.
4. Міграція населення України у 2004 р. Київ, 2005 р. / Державний комітет статистики. – Київ, 2005.
5. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія. – Київ: Видавничий центр «Академія». – Т. 1, 2000. – 863 с.
6. McCallun B. International Monetary Economics. – N.Y.; Oxford: The Oxford University Press, 1996.
7. Румянцев А.П. Міжнародна економіка // К.: Знання-Прес, 2003. – С. 147.

Дембицкая А. В.

Тернопольский национальный экономический университет

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Резюме

В статье дается исторический обзор миграционных процессов в мире и Украине. Исследованы основные этапы международной миграции рабочей силы, для дальнейших исследований мотивационных аспектов миграции рабочей силы в глобальной экономике. Определены негативные и позитивные стороны международной миграции: как для стран, экспортирующих рабочую силу, так и для стран, ее импортируют. **Ключевые слова:** международная миграция рабочей силы, перемещения населения, миграционные процессы, иммиграция, эмиграция, мировая экономика.

Dembitska A. V.

Ternopil National Economic University

MILESTONES INTERNATIONAL LABOR MIGRATION

Summary

The article provides a historical overview of migration in the world and Ukraine. Investigated the main stages of international migration of labor, for further research motivational aspects of labor migration in the global economy. Defined negative and positive aspects of international migration: for countries that export labor, and for countries that import it

Key words: international migration of labor, population displacement, migration, immigration, emigration, the world economy.

УДК 339.54

Клюско Л. А.

Джура І. С.

Національний університет державної податкової служби України

ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

Досліджено сучасний стан торгівельних відносин України з країнами Європейського Союзу. Обґрунтовано переваги створення Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Визначено напрями реформування зовнішньої євроінтеграційної політики держави.

Ключові слова: зона вільної торгівлі, Європейський Союз, європейська інтеграція, угода про асоціацію, зовнішня торгівля.

Постановка проблеми. З часу проголошення незалежності Україна заявила про себе як про демократичну державу з відкритою економікою, що прямує до розвинутих ринкових умов господарювання.

Останні кілька років досить негативно позначилися на економіці нашої держави. Особливо в кризові 2008-2009 рр. відбулося значне зниження експорту, падіння ліквідності банківської системи, зростання рівня зовнішньої заборгованості. Варто також відмітити зміну державного керівництва та нестабільну політичну ситуацію.

Що стосується міжнародної співпраці, то ці роки ознаменувалися приєднанням України до Світової організації торгівлі (лютий 2008 р.), що послужило плацдармом для початку переговорів про створення поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та Європейським Союзом (ЄС). Переговори щодо заключення нового базового договору між Україною та ЄС, на заміну чинної Угоди про партнерство та співробітництво, були започатковані ще у березні 2007 року. В результаті цих переговорів у 2008 році сторони узгодили назву майбутньої угоди – Угода про асоціацію [1]. А у 2010 році з прийняттям Закону України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 01.07.2010 р. [2], європейський курс розвитку вітчизняної економіки визначено пріоритетним.

Однак, незважаючи на те, що на законодавчому рівні «забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі» [2] визначено пріоритетним напрямом зовнішньої політики України, насправді, останнім часом про абсолютний пріоритет євроінтеграції говорити проблематично. Особливо яскраво цей факт проявився під час нагоди підписання Угоди про асоціацію між Європейським Союзом та Україною 28 листопада 2013 року. Наслідки для України очевидні: угода не підписана – чергова можливість перспективної співпраці втрачена, а отже, зроблений крок назад на шляху інтеграції до європейської спільноти.

Без сумніву, зовнішньоторговельні відносини України з ЄС мають важливе значення для української економіки. Всі країни ЄС є торговими партнерами України, крім того, усі наші західні сусіди в останні роки стали членами цього інтеграційного об'єднання.

Незмінність європейського вибору України зумовлена самим фактом цивілізаційної приналежності до спільноти європейських народів. Інтеграція в європейський політичний, економічний і гуманітарний простір є стратегічним орієнтиром і системоутворюючим чинником розвитку держа-

ви. Складовими процесу зближення України з ЄС виступають поглиблення політичного діалогу, зміцнення європейського безпекового простору і підвищення ефективності інструментів співпраці у пріоритетних галузях інтеграції [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми євроінтеграційних процесів в Україні присвячені праці вітчизняних науковців Смирнної І. Є., Клименко І. В., Покришка Д. С. та інших. Зокрема, у своїй праці Смирнова І. Є. чітко проаналізувала процес європейської інтеграції України та вплив на взаємовідносини Україна–ЄС російського фактору. Автор наголошує на необхідності підписання Угоди про асоціацію на найближчому саміті Україна–ЄС та на доцільності низки реформ у галузі судочинства, прокуратури, нового виборчого законодавства [4]. Покришка Д. С., проаналізувавши структуру експортно-імпорتنних операцій України та ЄС, запропонував рекомендації щодо підвищення дієздатності політики держави в умовах розвитку відносин з ЄС [5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи вищезазначене та зважаючи на реалії сьогодення етапу взаємовідносин України з ЄС, багато проблем у цій сфері потребують подальших досліджень та глибокого аналізу прийнятих рішень стосовно євроінтеграції нашої держави, особливо в частині Угоди про асоціацію щодо створення ЗВТ, яка є невід'ємною складовою Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і становить її лівову частку.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначити конкретні переваги для України від укладення Угоди про асоціацію з ЄС в частині запровадження ЗВТ, а також окреслити напрями реформування державної євроінтеграційної політики.

Виклад основного матеріалу. Зовнішня торгівля традиційно є одним з основних чинників економічної динаміки України. Її структура дає можливість визначити конкурентні позиції країни на світових ринках, виявити економічні «ніші», в яких вона є конкурентоспроможною [5]. Нарощення економічного співробітництва з країнами ЄС залишається ключовим стратегічним пріоритетом зовнішньоекономічного розвитку України, реалізація якого є перспективним продовженням діалогу між Україною та ЄС у процесі побудови двосторонніх взаємовідносин.

Україна має розвинені торгівельні зв'язки з європейськими країнами-учасниками ЄС. Незважаючи на те, що наша держава здійснює зовнішню торгівлю з усіма країнами ЄС, у географічному розрізі імпорتنі та експортні потоки мають значний рівень концентрації. Так, у 2008 році на п'ять найбільших торговельних партнерів при-

падало більше половини експортних поставок (Німеччина, Італія, Польща, Нідерланди, Угорщина) і близько 60% – імпорتنих (Німеччина, Італія, Польща, Франція, Чехія). Такий високий рівень географічної концентрації зовнішньої торгівлі зберігається протягом всього періоду після розширення ЄС з 2004 року [5].

На сьогоднішній день ЄС є найбільшим торговим партнером України, на якого припадає приблизно 30% усього експорту держави, у той час як частка експорту ЄС в Україну складає лише 1% від загального експорту ЄС [6]. Отже, стан і розвиток торговельних відносин із ключовими зовнішніми партнерами має вагомий значення для економічного розвитку України.

Якщо говорити детальніше, то, незважаючи на від'ємне сальдо платіжного балансу України протягом 2008-2012 рр., експорт її товарів до країн ЄС за даний період збільшився з 18 129,5 млн. дол. США до 170 812 64,1 млн. дол. США [7]. Як бачимо, перехід на новий етап відносин Україна–ЄС не втрачає свого значення і на сьогодні залишається актуальним.

У цьому контексті варто зауважити, що за змістом поглиблена та всеосяжна угода про ЗВТ між Україною та ЄС – це широкомасштабна торговельна угода, яка спрямована на зменшення та скасування тарифів, які застосовуються сторонами щодо товарів, лібералізацію доступу до ринку послуг, а також на приведення українських правил та регламентів, що стосуються бізнесу, у відповідність правилам та регламентам ЄС з метою забезпечення вільного руху товарів і послуг між двома сторонами та взаємного недискримінаційного ставлення до компаній, товарів і послуг на території України та ЄС [6].

Разом з тим угода про ЗВТ за своєю суттю є значно ширшою, ніж просто угода про лібералізацію тарифів. На підставі узагальнення наукових підходів та експертних оцінок провідних економістів нами визначено конкретні переваги угоди для нашої держави, які полягають в наступному:

1. Доступ до великого ринку.

Укладення Угоди та започаткування ЗВТ розширить доступ для понад 500 млн. споживачів (зі значно вищою купівельною спроможністю) з 28 країн ЄС до передбачуванішого ринку. Тому зростання частки експорту на них означатиме задоволення дуже високих стандартів попиту, що вимагатиме вдосконалення технологічної та виробничої бази вітчизняної економіки, пошуку механізмів її інноваційного забезпечення. Для того, щоб Україна могла легко та ефективно продавати свої товари на цьому ринку, відповідні регламенти, стандарти вимоги щодо безпечності продукції мають бути гармонізовані відповідно до вимог ЄС. Після гармонізації та впровадження ЗВТ, більш тісна економічна інтеграція забезпечить українським товарам кращі умови доступу до ринку ЄС [6].

2. Нижчі ставки ввізного мита для українських товарів

Одним із найголовніших наслідків ЗВТ для підприємств буде негайне скасування ввізного мита для більш ніж 97% усіх товарів, що експортуються з України до ЄС, включаючи сільськогосподарські товари. Тільки для 3% експорту (деякі сільськогосподарські товари) ввізні мита не будуть повністю скасовані. Навіть для цих товарів певна частина експорту в межах тарифних квот буде здійснюватися на безмитній основі.

3. Доступ до державних закупівель в країнах ЄС

Гармонізація законодавства та процедур в сфері державних закупівель надасть можливість українським підприємствам приймати участь на рівних умовах з європейськими у проведенні робіт за державним замовленням, наданні послуг та у проведенні тендерів на рівні ЄС, національному та регіональному рівні. Обсяг цього ринку складає майже 2,5 трлн. доларів США [6].

4. Нижчі ціни та вищий рівень життя

Україна також знизить тарифні ставки на імпорту з ЄС. Це призведе до збільшення імпорту з ЄС, що забезпечить більш широкий вибір для споживачів та зниження цін. Виробники в Україні отримають доступ до широкого спектру більш дешевих промислових товарів, комплектуючих та обладнання. Крім того, кращі стандарти охорони здоров'я та безпечності продукції також будуть вигідними для українських споживачів, оскільки для них буде гарантована якість товарів та безпечність, що продаються [6].

Для українського бізнесу переваги можуть бути такими:

- безмитний доступ до найбільшого в світі ринку для більшості українських продуктів, що створює великі можливості для експорту;
- поліпшення доступу до ринків третіх країн через гармонізацію українського законодавства з законодавством ЄС і, відповідно, перехід на визнані в світі стандарти;
- кращу законодавчу захищеність прав інтелектуальної власності та застосування нових норм на практиці, що принесе вищі прибутки для винахідників і митців;
- кращий внутрішній інвестиційний та бізнес клімат.

Для держави як такої глибока і всеосяжна ЗВТ з ЄС означатиме підвищення ефективності управління державними фінансами, додаткові можливості для завершення вже розпочатих соціально-економічних реформ. Безсумнівними стратегічними перевагами є підвищення продуктивності праці, зменшення безробіття та рівня бідності [8].

Головна економічна вигода від заходів сприяння торгівлі полягає у здешевленні операцій з імпортування та експортування. Зараз відносна частка витрат на кордоні в ціні експорту складає від 4% до 6%. Розрахунки вказують на те, що ці витрати можна зменшити на 50% шляхом впровадження митних процедур ЄС. Крім того, нещодавнє дослідження в ЄС дозволило з'ясувати, що двома найважливішими факторами, що впливають на розвиток внутрішньої торгівлі в ЄС, стали скасування митної документації (48% відповідачів зазначили, що це мало позитивний вплив на їх бізнес) та скасування контролю на кордоні (42%). Це вказує на те, що український бізнес вииграє від підвищеної ефективності на кордоні [9].

Проте, потрібно бути готовими до певних труднощів в процесі реалізації угод ЗВТ. Наприклад, можна очікувати тимчасового зростання витрат, пов'язаних із адміністративними та правовими змінами. Додаткових видатків від бізнесу потребуватиме дотримання високих стандартів. Вільна торгівля з таким потужним партнером як ЄС означатиме для українських компаній жорсткішу конкуренцію, якої можуть не витримати слабші фірми. Однак, якщо ЗВТ з ЄС і призведе до певних втрат у короткостроковій перспективі, то безперечними й вагомими будуть вигоди на середньо-та довгостроковий терміни. Свідченням цього є досвід Польщі та країн Балтії.

Цілком очевидно, що переваги ЗВТ не будуть реалізовані автоматично. Цьому має передувати низка економічних та політичних реформ. Тому український Уряд, Верховна Рада та бізнес повинні працювати разом, щоб забезпечити впровадження цієї угоди, визначити перспективні напрями та забезпечити, щоб підприємства максимально скористалися можливостями, що надаються в рамках ЗВТ.

Висновки і пропозиції. Таким чином, ЗВТ вимагає від України приведення значної частини її законодавства та процедур у відповідність вимогам ЄС. Це означає, що Уряд повинен переглянути закони та адміністративні процедури та змінити їх таким чином, щоб забезпечити відповідність нормам та процедурам ЄС. Очікувані переваги ЗВТ можна реалізувати лише в рамках цього процесу.

Від Верховної Ради вимагається забезпечення співробітництва між представниками різ-

них партій, координації та аналізу відповідних зобов'язань, обов'язків та відповідності чинного та нового законодавства з тим, щоб забезпечити відповідність українського законодавства вимогам ЗВТ для реалізації переваг цієї угоди для бізнесу та суспільства в цілому.

Отже, наша держава не повинна втратити цей унікальний шанс, і щоб досягти оптимізації відносин з Європейським Союзом, Україна має, по-перше, оперативно вирішувати внутрішні соціально-економічні проблеми; по-друге, українське державне керівництво має чітко задекларувати незмінність зовнішньополітичного курсу на євроінтеграцію, проводити відкриту, прозору і зрозумілу для своїх громадян і світу інтеграційну політику, сповідувати європейські норми і стандарти життя; по-третє, розробити чітку програму дій Уряду з виконання угоди про асоціацію Україна–ЄС та механізми її реалізації.

Список літератури:

1. Угода про асоціацію між Україною та ЄС. Європейська інтеграція [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu-association>.
2. Закону України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 01.07.2010р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>.
3. Клименко І. В. Ризики європейського інтеграційного проекту: виклики та можливості для України / І. В. Клименко. – К. : НІСД, 2012. – 88 с.
4. Смирнова І. Є. Фактор російського впливу на євроінтеграційну політику України (2010-2013 рр.) [Електронний ресурс] / Смирнова І. Є. // Видання Донецького національного університету Науковий журнал «Історичні і політологічні дослідження». – 2013. – № 1(51). – С. 236-246. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum./Iipd/2013_1/texts/236-246.pdf.
5. Покришка Д. С. Торговельні відносини України з Європейським Союзом в умовах глобальної невизначеності [Електронний ресурс] / Покришка Д. С. // Науково-аналітичний збірник Національного інституту стратегічних досліджень «Стратегічні пріоритети». – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/Str_prioritetu/SP_1_2012.pdf#page=18.
6. Торгівля з ЄС. Роз'яснення поглиблено та всеосяжної угоди про вільну торгівлю (ЗВТ+) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://readymag.com/kis/eu-ukraine-fta/>.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Асоціація ЄС – Україна: що це дасть Вам [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine>.
9. Михайленко О. Г., Мінгалієва Т. І. Асоціація ЄС–Україна: переваги створення зони вільної торгівлі для України [Електронний ресурс] / Михайленко О. Г., Мінгалієва Т. І. // Зовнішні та внутрішні фактори впливу на формування та розвиток економіки : матеріали міжнародної науково-практичної конференції, (м. Дніпропетровськ, 5-6 квітня 2013 р.). У 2-х частинах – Дніпропетровськ : НО «Перспектива», 2013. Ч. 1 – 116 с. – Режим доступу : <http://perspektyva.dp.ua/files/conference/2013/04.05-06.2013-1.pdf#page=65>.

Клюско Л. А.

Джура И. С.

Национальный университет государственной налоговой службы Украины

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ С ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ

Резюме

Исследовано современное состояние торговых отношений Украины со странами Европейского Союза. Обоснованы преимущества создания Зоны свободной торговли между Украиной и ЕС. Определены направления реформирования внешнеэкономической евроинтеграционной политики государства.

Ключевые слова: зона свободной торговли, Европейский Союз, европейская интеграция, соглашение об ассоциации, внешняя торговля.

Klyusko L. A.

Dzhura I. S.

National University of State Tax Service of Ukraine

PROSPECTS OF CREATION FREE TRADE AREA UKRAINE WITH THE EUROPEAN UNION

Summary

The current state of trade relations between Ukraine and the European Union was investigated. The advantages of establishing a free trade area between Ukraine and the EU were defined. The directions of the reform of foreign trade of European integration policy were indicated.

Key words: Free Trade Area, the European Union, European integration, association agreement, foreign trade.

УДК 330.131.7:339.5

Дзюбіна К. О.
Ткаченко К. В.

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ КОНТРАКТНИМИ РИЗИКАМИ
В УМОВАХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто сутність контрактних ризиків, їх типи та причини виникнення. Проаналізовано методи управління контрактними ризиками, їх можливі наслідки. Виявлено проблеми вибору методів управління контрактними ризиками в умовах зовнішньоекономічної діяльності, наведено шляхи їх усунення та зниження рівня впливу.

Ключові слова: ризик зовнішньоекономічної діяльності, контрактний ризик, управління, метод, контрагент, страхування, хеджування.

Постановка проблеми. Визначальним етапом здійснення зовнішньоекономічної операції є підписання контрагентами контракту. Контракт закріплює права та обов'язки сторін, розподіляє ризики. Важливим при цьому є вміння менеджменту прогнозувати ризики та певним чином попереджати або зменшувати їх негативні наслідки. Основу інструментарію управління ризиками в умовах зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) складають методи управління контрактними ризиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями ризиків пов'язаними зі здійсненням ЗЕД і управління ними присвячено праці таких вчених, як П.І. Верченко, В.В. Вітлінський, В.А. Кравченко., А.О. Старостіна., С.В. Терещенко, Н.М. Тюріна. тощо. Так, В.В. Вітлінський і П.І. Верченко вважають, що економічний ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія у діяльності суб'єктів господарювання, що пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності в ситуації неминучого вибору. Вона відображає міру (ступінь) відхилення від цілей, від бажаного (очікуваного) результату, міру невдачі (збитків) з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих та зворотних зв'язків стосовно об'єкта керування [1]. Зовнішньоторговельні ризики відносяться до числа підприємницьких ризиків, які є невід'ємною рисою підприємницької діяльності, і означають такий його стан, який полягає в існуванні можливості недосягнення запланованих цілей внаслідок впливу на діяльність підприємства тих або інших імовірних подій, що призводять до постійного відтворення стихійності ринкових відносин [2, с. 5]. Що стосується визначення поняття «контрактний ризик», то, на думку В.М. Вишнякова, його можна визначити як сутність, зміст ризиків, пов'язаних з основними положеннями контракту, шляху нейтралізації ризиків, розрахунки й аналіз цих ризиків, що допоможуть прийняти рішення з управління ризиками [3].

Виділення не вирішених частин загальної проблеми. Ряд питань щодо вибору методів управління ризиками ЗЕД, вирішення яких змогло б забезпечити підвищення результативності діяльності підприємства загалом і прибутковості від здійснення ЗЕД зокрема залишається не вирішеним. Так, не існує однозначного тлумачення поняття «контрактний ризик». Відсутня єдина думка авторів з приводу процедури вибору методів управління контрактними ризиками та рекомендованих шляхів запобігання ним.

Метою статті є аналізування причин виникнення контрактних ризиків, узагальнення методів управління ними, визначення проблем їх вибору та виділення найоптимальніші шляхів їх вирі-

шення.

Виклад основного матеріалу. Контрактний ризик є одним з різновидом ризиків зовнішньоекономічної діяльності. Контрактні ризики варто поділити на внутрішні (прямо залежать від господарської діяльності підприємства) і зовнішні (залежні опосередковані). До першої групи належать: невиконання виробничих завдань у визначені терміни, недотримання вимог якості, страйки, недобробовісність працівників, аварії, пожежі, крадіжки. До другої групи належать: політичні і військові; пов'язані з діяльністю органів державної влади; стихійні лиха; пов'язані з діяльністю третіх осіб; валютні; зміни ціни; падіння попиту; зростання конкуренції; неплатежів, банкрутства; неопоставки товару і невиконання договірних зобов'язань [4].

На думку Н.М. Тюріної, управління ризиком – це процес зменшення або уникнення збитків у разі створення або настання ризикових подій. Зниження ризику означає зменшення можливих збитків або зниження ймовірності настання несприятливих подій [5].

В свою чергу метод управління ризиком – це один з сукупності оптимальних заходів щодо прогнозування негативної непередбачуваної ситуації, її попередження, запобігання або зниження рівня впливу. Згідно з [6], доцільно виділяти такі методи управління ризиками в умовах ЗЕД:

- виключення ризику – відмова від проведення будь-яких дій, пов'язаних з можливістю появи ризику в ЗЕД;
- зменшення ризику – прийняття рішень, які призводять до зниження рівня втрат;
- прийняття ризику – прийняття підприємцем повної відповідальності за проведення зовнішньоекономічної операції та ризиків пов'язаних з нею;
- передача ризику – передача відповідальності за ризик іншому партнеру або іншому суб'єкту господарської діяльності;
- диверсифікація – розширення асортименту;
- лімітування (обмеження) видів діяльності або обсягів продукції, що випускається;
- страхування і самострахування.

Характеристика основних контрактних ризиків, шляхи їх запобігання та основні методи управління ними наведено нами в табл.1.

Однією з основних проблем управління ризиками в ЗЕД є управління ризиками, які не залежать від діяльності підприємств. Для зменшення їх можливого негативного впливу потрібно використувати такі методи:

- страхування – поліси, договори страхування;
- хеджування – біржові ф'ючерсні контракти і опціони;

– методи розрахунково-кредитних відносин, що зводять до мінімуму ризик неплатежу за поставлені товари, або неотримання товарів проти їх сплати;
 – аналізування і прогнозування кон'юнктури (попиту, пропозиції, ціни) на зовнішньому ринку, планування і своєчасна розробка заходів з метою уникнення можливих збитків, викликаних несприятливими кон'юнктурними змінами.

Таким чином, можна зробити висновок, що основними проблемами вибору методів управління контрактними ризиками в умовах ЗЕД є:
 – неочікувана зміна ситуації щодо міжнародних відносин з іноземним партнером;
 – несподівані стихійні лиха, страйки, війна, тероризм в країні іноземного партнера, що може призвести до відтермінування на невизначений

Таблиця 1

Аналізування контрактних ризиків та рекомендації щодо методів управління ними

№ п/п	Види контрактних ризиків	Характеристика та можливі наслідки	Шляхи запобігання	Методи управління
1.	- вибору змісту угоди (відмінної від класичної, загальноприйнятої)	- наслідками може бути: невиконання контракту, витрат часу на приведення умов контракту у відповідність з чинним законодавством, негативна реакція контрольних митних структур, невиконання зобов'язань по контракту, необхідність відшкодування збитків тощо	1) вибір виду угод при укладенні контрактів виключно з переліку законодавчо закріплених (угоди купівлі – продажу, бартерні (товарообмінні), переробки дачвальницької сировини та оренди (міжнародного лізингу).	Страховання, хеджування.
2.	- маловідомого контрагента	- реалізовується в момент виконання угоди (відвантаження експортного товару в момент, коли оплата за нього ще не надійшла)	1) пильність при виконанні посередницьких контрактів при розрахунках через агента чи експедитора; 2) здійснення запиту до іноземних торгово-промислових палат, де зареєстрований іноземний партнер; 3) діловий візит за кордон до майбутнього торговельного контрагента; 4) перевірка політичної та економічної стабільності у іноземній країні, де веде ЗЕД майбутній контрагент має бути основою пошуку контрагента.	Методи розрахунково-кредитних відносин, . страхування, хеджування, зменшення, прийняття та передача ризику.
3.	- невизначеності, "розмитості" опису товару	- ускладнює визначення: цінової політики угоди; вартісних і якісних показників товару; вимог до пакування та маркування; розмірів додаткових митних платежів за ВМД тощо	1) якщо товар відноситься до складних виробів – обов'язково потрібно передбачити, що додатки до контракту є невід'ємною частиною; 2) роздільне зазначення двох складових загальної суми контракту (вартість виробу та послуг по його установці).	Зменшення ризику, хеджування
4.	- зазначення неправильної кількості товару	- невідповідність одиниць виміру згідно УКТ ЗЕД (кг) і Митного кодексу України (залежно від виду товару та його особливостей) збільшує ймовірність фінансових збитків та може призвести до адміністративного втручання відповідних державних контролюючих структур	1) зазначення кількості товару одночасно в кількісному вираженні (штуки, пара, комплект, набір тощо) та ваговому (кг, тн тощо); 3) зазначення можливих межових відхилень ваги та визначення додаткових показників вологості товару (з метою врахування збільшення ваги внаслідок підвищенні вологості і навпаки).	Хеджування, зменшення ризику
5.	- купівлі неякісного товару	- вітчизняне законодавство не визначає головуючий над іншими документ та не надає переваг ні одному дозвільному документу перед іншими, а сама система державного контролю за якістю товару передбачає наявність у імпортера, на момент митного оформлення, сукупності документів, кожний із яких може підтверджувати тільки один показник якості даного товару	1) зазначення в особливих умовах виконання контракту якісних характеристик товару.	Страховання, хеджування, зменшення або передача ризику.
6.	- неналежного пакування	- може призвести до суттєвого підвищення вартості одиниці товару (особливо коли кількість товару та його вагові показники не визначені контрактом)	1) зазначення у тексті контракту одного з можливих варіантів розпорядження тарою; 2) визначення цінових показників зовнішньої та внутрішньої упаковки, а також вартість товару з урахуванням або без вартості упаковки товару.	Страховання, зменшення або прийняття ризику

7.	- неналежного маркування	- обов'язкова наявність реквізитів згідно чинного законодавства: назва товару та найменування виробника, дата виготовлення, кінцева дата зберігання, склад тощо.	1) нанесення надписів на упаковці відповідно до правил та/або дозволу визначених державних структур; 2) зробити відповідні застереження у тексті контракту (у разі необхідності).	Страхування, зменшення або прийняття ризику
8.	- зазначення умов, які суттєво відрізняються від правил "Інкотермс"	- головуючими умовами починають виступати умови контрагентів, а не умови міжнародних правил що призводить до плутанини і додаткових витрат часу та коштів	1) визначення у контракті чітко сформульованих обставин з урахуванням специфічних особливостей товару та маршруту його доставки, вичерпних та цілком зрозумілих для обох сторін угоди.	Страхування, зменшення, прийняття або передача ризику
9.	- зазначення загальної суми контракту без зазначення кількості товару	- вартість одиниці товару кожний з контрагентів угоди може розуміти на свій розсуд, при цьому у кращому положенні лишається експортер, бо він виставляє вимогу до оплати поставленої партії товару імпортеру	1) при визначенні ціни одиниці товару, потрібно вказати вид такої ціни і механізм її застосування; 2) зазначення кількості товару та вартості одиниці товару у традиційних одиницях виміру.	Страхування, зменшення, прийняття або передача ризику, хеджування
10.	- заниження або завищення ціни одиниці товару	- недбале ставлення контрагентів до визначення ціни товару, що пов'язане з відсутністю досвіду аналізу цін на даний товар у країні експорту та країні імпорту	1) здійснення оцінки динаміки зміни рівня світових цін на товар за результатами торгів провідних товарних бірж світу.	Страхування, зменшення або прийняття ризику, хеджування
11.	- відсутності визначення валюти платежу	- коливання курсів валют протягом терміну виконання контракту порушує співвідношення між валютою ціни та валютою платежів, відповідно ризик збитків отримує як експортер, так і імпортер	1) вибір одного виду валюти ціни та платежів; 2) у разі застосування двох видів валют – фіксація співвідношення валют на час виконання контракту (у разі застосування 2-х та більше видів валют); 3) зазначення можливості перегляду цінової політики залежно від коливань основних світових валют.	Хеджування, зменшення або прийняття ризику
12.	- визначення обставин непереборної сили контрагентами угоди	- невизначення переліку обставин, які повинні вважатись контрагентами форс – мажорними	1) визначення чітко сформульованих обставин з урахуванням специфічних особливостей товару та маршруту його доставки; 2) зазначення порядку сповіщення партнера про виникнення таких обставин та шляхів їх врегулювання; 3) обумовлення контрагентами способів та методів можливого урегулювання виниклих проблем.	Виключення, зменшення, прийняття або передача ризику, страхування
13.	- неузгодження переліку умов, які призводять до застосування санкцій	- застосування матеріального впливу на контрагента задля подальшого доброякісного виконання зобов'язань за угодою	1) узгодження умов, невиконання яких призведе до застосування санкцій; 2) визначення механізмів застосування санкцій щодо кожного окремого випадку.	Страхування, виключення, зменшення, прийняття або передача ризику
14.	- неузгодження можливостей звернення до арбітражного суду кожної із сторін	- неможливість вирішити суперечки самостійно сторонами контракту	1) зазначення можливостей звернення до арбітражного суду кожної із сторін; 2) вибір місцезнаходження суду відповідно до права країни, контрагент з якої головує над контрактом; 3) передбачення умов звернення до арбітражного суду в контракті.	Страхування, зменшення, прийняття або передача ризику

Джерело: сформовано авторами на підставі [7, 8].

строк угоди або повністю її анулювання;
– економічна нестабільність іноземного партнера, неплатоспроможність покупця;
– зміна законодавства країни – розташування контрагента;
– інфляція, нестабільність валютних курсів;
– зміна ціни товару після підписання угоди тощо.

Основна мета управління ризиками в ЗЕД – це їх попередження та зниження рівня негативного впливу. Потрібно звертати увагу, в першу чергу, на походження ризику, його вид, та вмільо обирати найоптимальніший метод його управління, що і стане запорукою успішної співпраці контрагентів

Висновки і пропозиції. Таким чином, сучасний розвиток інститутів страхування, банківської та біржової торгівлі надає можливість учасникам ЗЕД можливості використання різноманітних інструментів управління контрактними ризиками. Однак дослідження, проведене нами показало, що існуючі методи та інструменти не в змозі забезпечити абсолютний захист від ризику, натомість допомагають суттєво зменшити їх. На нашу думку, найбільш оптимальний варіант вибору методу управління контрактними ризиками є поєднання вищезгаданих методів залежно від ситуації, яка склалася, тобто створення такої комбінації, яка б могла віддавати більшу ефективність. До найбільш

надійних методів управління контрактними ризиками віднесено: страхування та самострахування, хеджування, методи розрахунково-кредитних відносин, аналізування кон'юнктури ринку, виключення, зменшення, прийняття, передача ризику, диверсифікація, лімітування обсягу товару. Регулярне аналізування методів управління контрак-

тними ризиками сприятиме розвитку підприємства, розширенню його ринків збуту та зростанню прибутку від діяльності на міжнародних ринках. В подальшому планується розроблення методів кількісної та якісної оцінки ризиків в умовах ЗЕД з урахуванням специфіки та швидкоплинності вітчизняного нормативно-правового середовища.

Список літератури:

1. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : [навч.-методичн. посібник для самостійного вивчення дисципліни] / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000 – 292 с.
2. Старостіна А.О. Сутність та практичне застосування методики конструювання категоріального апарату економічної науки (на прикладі понять «глобалізація» та «підприємницький ризик») / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, серія «Економіка». – 2011. – № 128. – С. 5-11.
3. Гутко Л.М. Досвід державної підтримки страхування ризиків / Л.М. Гутко // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 147-152.
4. Лютак О.М. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Електронний посібник / О. М. Лютак. – Луцьк, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.lntu.info/books/fb/etme/2011/11-12/>.
5. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [текст] : навч. посібник / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.
6. Рум'янцев А.П. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. – 2-ге вид. перероб. та доп. / А.П. Рум'янцев, Н.С. Рум'янцева. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 296 с.
7. Терещенко С.С. Контракт – джерело ризиків зовнішньоекономічної діяльності / С.С. Терещенко // Митний брокер. – 2008. – № 1(68) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.qdpro.com.ua/document/7524>.
8. Вишняков В.М. Роль контракту в управлінні ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства / В. М. Вишняков // Науковий вісник НЛТУ України.

Дзюбина К. О.

Ткаченко К. В.

Национальный университет «Львовская политехника»

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ КОНТРАКТНЫМИ РИСКАМИ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Резюме

Рассмотрена сущность контрактных рисков, их типы и причины возникновения. Проанализированы методы управления контрактными рисками, их возможные последствия. Выявлены проблемы выбора методов управления контрактными рисками в условиях внешнеэкономической деятельности, рекомендованы пути их устранения и снижения уровня воздействия.

Ключевые слова: риск внешнеэкономической деятельности, контрактный риск, управление, метод, контрагент, страхование, хеджирование.

Dzyubina K. O.

Tkachenko K. V.

Lviv Polytechnic National University

PPROBLEMS OF CHOOSING THE CONTRACT RISKS MANAGEMENT METHODS IN TERMS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Summary

The essence of the contract risks, their types and causes are revealed. The methods of managing contract risks and their consequences are analyzed. The problems of contract risks management methods in terms of foreign economic activity are detected, the ways to eliminate and reduce their exposure are recommended.

Key words: risk of foreign economic activity, contract risk, management, method, counterparty, insurance, hedging.

УДК 336.71 (477)

Домарева А. А.

Крымский институт бизнеса Университета экономики и управления

ФАКТОРЫ НАДЕЖНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Исследованы теоретические вопросы надежности украинских банков в отношении предоставляемых услуг. Выявлены внешние факторы надежности банковской системы. Определены внутренние факторы, влияющие на надежность коммерческих банков.

Ключевые слова: коммерческий банк, надежность, факторы.

Постановка проблемы. Основой рыночных отношений является финансовый сектор страны и в частности – банковская система.

В современных условиях хозяйствования проблема надежности банковского сектора на сегодняшний день приобретает особое значение, поскольку является не только атрибутом современной политики выживания и стратегией развития, но и ориентиром проведения в Украине экономических преобразований.

Поскольку коммерческие банки (КБ) обладают важными рычагами влияния на финансовую, инвестиционную, производственную и другие сферы экономики, а также на развитие экономических и общественных отношений, общество не должно иметь каких-либо оснований для сомнений в их стабильности, а партнеры, вкладчики и инвесторы должны иметь уверенность в надежности КБ.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема надежности банка является объектом постоянного изучения на протяжении длительного времени, однако в современной экономической литературе не существует единого мнения относительно понятия «надежность банка». Среди отечественных и зарубежных исследователей, которые занимались изучением подходов к понятию «надежность» банковской системы, необходимо отметить труды Герасимовича А.М., Кроманова В.В., Мамоновой И.Д., Масленченкова Ю.С., Мороза А.М., Пересады А.А., Савлука М.И., Терешковой Г.Е., Фетисова Е.В., Халявы С.П., Джонсона Ф., Коттера Р., Синки Дж.Ф., Доллан Эрвина Дж., Питера Роуза и других. Герасимович А.М. утверждает, что надежность – это способность банка без задержек и в любой ситуации на рынке выполнять взятые на себя обязательства [1, с. 468]. Однако в данном определении надежность банка трактуется без учета временных границ, тогда как в понимании Пересады А.А., Савлука М.И. под надежностью банка следует подразумевать вероятность того, что его работа в течение некоторого промежутка времени будет удовлетворять определенным критериям, временные рамки ограничивают определение надежности только в заданном интервале [2, с. 392].

Наиболее емкую характеристику термина «надежный», на наш взгляд, можно встретить у Лютого И.О., который интерпретирует его следующим образом: «отношение капитала банка к работающим активам показывает степень обеспеченности рискованных вложений банка его собственным капиталом, за счет которого будут погашаться возможные убытки в случае невозврата того или иного работающего актива» [3, с. 567].

Следует отметить, что большая часть данных исследований посвящена самому определению «надежность», т. е. надежность банковской системы рассматривается в совокупности, и не уделяется должного внимания основополагающим факто-

рам надежности как элементам системы.

С надежностью очень тесно связано понятие устойчивости объекта. Чаще всего категория устойчивости применяется к характеристике сложных динамических систем, подверженных влиянию большого числа факторов, в том числе и случайных. Поскольку банк тоже является сложно структурированной развивающейся системой, функционирующей в изменяющихся условиях рыночной среды, его необходимо рассматривать с точки зрения системного подхода, и, следовательно, ему присуще состояние устойчивости в условиях воздействия внутренних и внешних факторов. Устойчивость является более фундаментальным и первичным по отношению к надежности понятием. Надежность зависит от устойчивости.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Проблема надежности банковского сектора имеет важное значение для успешной структурной перестройки и развития банковской системы, а в исследованиях и публикациях отечественных и зарубежных авторов, направленных на изучение надежности на общих финансово-экономических показателях, не уделяется должного внимания внешним и внутренним факторам, которые позволяют выявить основные факторы дестабилизации банковской системы.

Цель статьи. Главной целью данного исследования является определение основных факторов надежности украинской банковской системы.

Изложение основного материала. Оценка рейтинговых агентств до сих пор остаётся важнейшим критерием. Банкиры прислушиваются к оценкам и показателям рейтингов. Так, по расчетам S&P, банковская индустрия Украины входит в группу 10 (самые сильные входят в группу 1, а самые слабые – в группу 10) на основании оценки страновых рисков банковской системы, которая характеризует сильные и слабые стороны по сравнению с другими странами. Так, украинская банковская система относится к группе слабейших (помимо Украины, в эту группу входят Венесуэла, Ямайка и Боливия) из-за высокого уровня странового риска, считают эксперты международного рейтингового агентства Standard&Poor's (S&P) [4].

Однако следует понимать, что рейтинговая система дает лишь комплексную оценку, обобщая статистические данные, и не рассматривает структурные элементы системы в отдельности. В этой связи под надежностью банка мы будем понимать определенное состояние, складывающееся под воздействием многочисленных и противоречивых внешних и внутренних факторов.

Представим анализ внешних и внутренних факторов надежности банковской системы Украины.

К основным внешним факторам можно отнести:

1. Использование банковских услуг населением страны.

По итогам опроса об использовании банковских услуг в мире, проведенного Институтом Геллапа в 148 странах в течение года, всего 41% взрослых украинцев имеют банковские счета. Те, кто имеет счет, используют его преимущественно для получения заработной платы, и только 5% – с целью накопления денег (в странах Западной Европы банковские счета имеют 95-100% взрослого населения, например, в Финляндии и Дании банковские счета имеют 100%, во Франции и Эстонии – 97%, Германии – 96%. В соседних странах – в Польше и Венгрии – банковские счета имеют 70% и 73% взрослого населения) [5].

На сегодняшний день весь объем депозитов, которые размещаются на срок больше двух лет, сократился на 2,8% [6]. Эти процентные данные говорят, что объемы депозитов дошли до минимума за последние 6 лет. Но тем не менее за четыре последних месяца банки привлекли больше депозитов, чем предоставили кредитов нефинансовым корпорациям за 16 месяцев (минимум 70% ресурсов финучреждений должны поступать в экономику). Интересно, что даже во времена финансового кризиса в 2008 и 2009 годах, когда гривня девальвировала с уровня 4,5 гривни за доллар до 9,8, доверия украинцев к национальной валюте было больше, чем в настоящий момент. Данная ситуация ведет к истокам становления банковской системы Украины. В 1991 году по начинающей формироваться «независимой» украинской банковской системе был нанесен сокрушающий удар: развал Союза, распад Госбанка СССР на составные части – Национальные банки, потеря средств Сбербанка Украины – все это привело к тому, что вклады населения в Сбербанке обесценились. Все дальнейшие попытки украинских политиков использовать эту тему как повод для повышения собственного политического рейтинга приводили лишь к тому, что народ все больше и больше разуверился в возможности возврата потерянных средств. Затем были созданы, реорганизованы и ликвидированы первые коммерческие банки – «Инко», «Відродження», за ними были созданы всевозможные трасты, а также множество финансовых пирамид. Граждане Украины, вкладывая свои денежные средства в банковские вклады, надеялись, таким образом, на получение прибыли, но в связи с гиперинфляцией денежная масса просто обесценилась. Все это послужило поводом для недоверия вкладчиков к банкам, недоверия к государству в целом.

Для восстановления надежности банковского сектора был создан Фонд гарантирования вкладов физических лиц. Но это не послужило повышением доверия, т. к. первоначально данный фонд гарантировал возврат вкладов в размере не больше 500 гривен. Постепенно сумма возмещения росла и к концу 2008 года достигла 150 000 гривен (последнее повышение суммы – в 3 раза, с 500 до 150 000 гривен – было проведено уже во время действия последнего моратория, в октябре 2008 года). В Украине было введено два моратория на досрочное расторжение депозитов: первый был введен НБУ в декабре 2004 года – и тогда он сыграл положительную роль. Курс доллара был удержан на отметке 5,41. Ввод второго моратория 13 октября 2008 года спровоцировал девальвацию гривни с уровня 4,5 за доллар до 9,8; около двух десятков банков, вкладчики стали изымать свои вложения с депозитных счетов. Все это привело к тому что понадобилось больше года, чтобы стабилизировать ситуацию и прекратить отток денежной массы. Но

и сейчас объем вкладов в банках сильно уступает «докризисному». Так, необходимо отметить, что население страны кладет на депозиты преимущественно в иностранной валюте, несмотря на то, что в среднем по долларовому депозиту предлагается процентная ставка 6-13%, в то время как в гривне она составляет 16-25%.

2. Политическая ситуация в стране.

Власть и оппозиция в стране не внушают доверия. Достаточно вспомнить последние политические события: – компенсационная выплата за оформленные вклады в Сбербанке бывшего СССР в размере одной тысячи гривен – выплата осуществлялась через учреждения Ощадбанка. Данные компенсационные выплаты были временными, компания проводилась Тимошенко Ю.В. – лидером Всеукраинского объединения «Батьківщина». В 2012 году выплаты возобновились – открывались текущие счета, которые были «привязаны» к пенсионным картам, и как итог – многим вкладчикам пришлось менять пенсионные карты); – неэффективность менеджмента банка «Надра»; – создание «новых госбанков» – «Укргазбанка», «Родовида» и «Киева» путем вливания в них денежных средств из госбюджета; – ликвидация банка «Славянский» и многие-многие другие, чтобы окончательно убедиться, насколько переплетены своими ветвями политическая и банковская системы. Собственники банков занимают должности в Верховной Раде, их представители руководят в Министерствах и ведомствах, интересы банковского сектора отстаиваются в судах.

3. Развитость денежного рынка – Украина заложник доллара.

Истоки этой проблемы уходят корнями в 90-е годы прошлого века: гиперинфляция, практически ежедневное обесценивание сначала рубля, затем – купюно-карбованца привели к тому, что с целью сохранения своих сбережений граждане начали обращать свое внимание на единственную в то время альтернативу – американский доллар. Покупательная способность доллара, несмотря на череду изменений национальной валюты, также оставалась неизменной (а в отдельные моменты времени за доллары можно было даже купить больше), его принимали к оплате все – и юридические, и физические лица. Постепенно доллар становился не только и не столько средством накопления, но начинал выполнять и другую важнейшую функцию денег – становиться средством платежа. Государство и национальный банк слишком долго не могли осуществить адекватные меры для защиты и укрепления своей национальной валюты. В настоящий момент ценовая политика так или иначе привязана к долларовому эквиваленту на крупные покупки, такие как: недвижимость, автомобили, предметы антиквариата и т. п. – именно в долларах, а затем уже переводим в гривневый эквивалент.

4. Нормативно-правовое обеспечение банковской деятельности.

Каждое новое правительство стремится переписать законы «под себя». Данная проблема не обошла и банковский сектор: кроме «Закона о банках и банковской деятельности» (регламентирующего основные вопросы банковской деятельности), существует множество Постановлений Национального банка Украины, которые часто идут вразрез с действующими законами. Факты: Постановление № 319 от 13.10.2008 г., которым был введен мораторий на досрочное расторжение вкладов (как оказалось впоследствии, данное Постановление не было зарегистрировано в Министерстве юсти-

ции и фактически было незаконным правовым актом), дало основание руководству практически всех коммерческих банков прекратить досрочное расторжение депозитов (а некоторые из них и вовсе перестали выплачивать что-либо). НБУ в данной ситуации полностью самоустранился, оставив клиентов банков на произвол судьбы. Следующим негативным фактором является толкование законов НБУ, ну, например, когда им были введены временные администрации в некоторых банках, а затем неоднократно продлен срок действия их полномочий. И опять же – Национальный банк не дал четкого и ясного толкования по вопросу моратория на выдачу вкладов в банках с временной администрацией, чем вызвал целую массу судебных процессов, которые практически без вариантов заканчивались признанием правоты вкладчиков. Вот еще факты: украинцы доверили теневым кредитным союзам в 2011 году около 2 миллиардов гривен. Было возбуждено уголовное дело, но вкладчики деньги обратно так и не получили. К тому же Национальный банк Украины опубликовал список банков, где не стоит держать деньги. В списке самых убыточных учреждений находится сам НБУ. Самое страшное то, что было полностью утрачено доверие и к Национальному банку как «законодателю» в вопросах взаимоотношений с банками и к власти вообще, которая не смогла (а точнее – не захотела) защищать рядовых граждан.

5. Налог на банковские вклады

В программе экономических реформ Президента Украины на 2010-2014 годы одной из мер для оживления кредитования определено усовершенствование системы вкладов физических лиц – предлагается с января 2014 года обложить доходы физлиц от депозитных вкладов 25-процентной пеней. Даже разговоры о налоге на банковские вклады населения подтверждают то, что страна стоит на грани дефолта (по данным НБУ, индекс инфляции составляет 100,4%). А чего стоит рост задолженности Украины перед МВФ, частными инвесторами! Над страной нависает угроза дефолта: госдолг Украины достигает слишком внушительных размеров! Введение такого налога вызовет мощнейший отток депозитов, который может обрушить финансовую систему Украины. Кипр, в котором сейчас такой налог вводят, показательный тому пример. Схема спасения Кипра выглядит достаточно абсурдно – даже в такой, казалось бы, надежной стране, вкладчики теряют не 10%, и не 20%, а все 100% вкладов из-за дефолта (то, что будет в будущем с украинской гривней). Это свидетельствует лишь об одном: все заверения власти в «стабильности» – откровенная ложь. Украина, как и Кипр, находится на грани дефолта. Разница лишь в том, что кипрские власти признаются в проблеме, а украинские – врут и манипулируют статистикой. Если объективно, банковская система Украины вызывает еще меньше доверия. Именно поэтому украинцы стремятся постепенно уменьшать свои депозиты, чтобы случайно не попасть в такую же ситуацию, как киприоты, где сейчас можно лишь обналичить в банкоматах только 100 евро. По сути, наше украинское правительство не делают даже малой доли того, что делает кипрское правительство. К примеру, известный факт, что президент Кипра уменьшил себе зарплату. А в Украине добровольно этого никто никогда не сделает.

Внутренние факторы надежности очень разнообразны и многочисленны, связаны как с видами деятельности банков, так и с качеством этой деятельности. Среди них необходимо выделить: ка-

дровый потенциал банка, внутреннюю организацию банка, уровень управления, выбор стратегии и тактики поведения на рынке и т. д. Остановимся на самых главных:

1. Кризис в кадровом вопросе.

Как решаются кадровые вопросы в нашей стране: по протекции – и хорошо, когда таким образом приходил работать профессионал, способный принести пользу общему делу, ну или хотя бы не нанести вреда. Чаще всего на низшие и средние руководящие должности назначались (да и продолжают назначаться) дети важных клиентов или работников контролирующих органов (вспомните, у кого в банке нет сына или дочка чиновника из НБУ или налоговой инспекции?). И все было бы ничего – так как «блатных» обычно дополняли истинные профессионалы своего дела, способные работать и за себя, и за «того парня», выполнять свои и чужие обязанности, довольствоваться часто более низкой зарплатой, в общем – поддерживать на плаву банк, в котором работают. Но ситуация резко изменилась во время экономического кризиса (2008-2009 гг.). Тогда в результате произошедших потрясений в банковской системе (резкое снижение уровня доходов, повлекшее за собой волну реорганизаций и сокращений) на улице оказалось множество банковских сотрудников. Ну и что в итоге: как это ни удивительно, сокращения затронули в гораздо большей степени именно профессионалов – умение и опыт были принесены в жертву связям и блату. Был нанесен огромный вред как банковской системе в целом, так и отдельным банкам, которые не смогли затем выстоять в жестокой конкурентной борьбе (в Украине официально зарегистрировано 176 банковских коммерческих учреждений), в том числе и потому, что банально не хватило профессионализма кадрового состава. До сих пор показанная НБУ коммерческая банковская прибыль за четыре последних месяца текущего года в сумме 2,3 млрд. грн. в основном сформирована за счет снижения затрат – из-за сокращения кадрового состава, ну и как дополнение – уменьшения отчислений в резервы под активные операции (2,4 млрд. грн.), а должна была за счет опережающего роста доходов от кредитования.

2. Стратегическое планирование – возвращение доверия.

Экономическая ситуация побудила к отмене бесплатных текущих счетов и нулевых комиссий за пользование дебетными картами, созданию более унифицированных кредитных продуктов и приложению значительных усилий для урегулирования безнадежных долгов и уменьшения уровня непогашенных кредитов. Благодаря таким действиям многим банкам удалось повысить уровень доходности, но с другой – уничтожить свою репутацию перед клиентами.

Выводы и предложения. Таким образом, определение основных внутренних и внешних факторов надежности банковской системы Украины позволяет выявить проблемы в банковском секторе, понять степень их серьезности и выработать альтернативное управленческое решение.

В настоящее время государством уже многое сделано для минимизации воздействия негативных факторов. Однако остается еще достаточно проблем, которые необходимо решить, чтобы процесс развития банковских услуг в стране развивался более интенсивно, а политика коммерческих банков должна быть направлена на улучшение качества обслуживания с целью обретения доверия клиентов и повышения рейтинговых показателей банка.

Список літератури:

1. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності : підручник / А.М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; За ред. А.М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.
2. Савлук М.І. Підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін. ; За заг. ред. М. І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2012. – 598 с.
3. Лютий І.О. Банківський маркетинг : підручн. для студ. вищ. навч. закл. / Лютий І.О., Солодка О.О. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 776 с.
4. Standard&Poog`s официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : standardandpoors.com.
5. Официальная международная исследовательская структура: Gallup International [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gallup.com/home.aspx>.
6. Официальный сайт НБУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [w.w.w bank/ gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

Домарева А. А.

Кримський інститут бізнесу Університету економіки та управління

ФАКТОРИ НАДІЙНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Резюме

Досліджено теоретичні питання надійності українських банків до наданих послуг. Виявлено зовнішні фактори надійності банківської системи. Визначено внутрішні фактори впливу на надійність комерційних банків.

Ключові слова: комерційний банк, надійність, фактори.

Domareva A. A.

Crimean Institute of Business of the University of Economics and Management

FACTORS OF RELIABILITY OF BANKING SYSTEM OF UKRAINE

Summary

Theoretical questions of reliability of the Ukrainian banks to provided services are investigated. External factors of reliability of a banking system are revealed. Internal factors influencing reliability of commercial banks are defined.

Key words: commercial bank, reliability factors.

УДК 330.341.1:338.45(477)

Драчук Ю. З.
Трушкіна Н. В.

Інститут економіки промисловості Національної академії наук України

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ*Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи Інституту економіки промисловості НАН України «Розвиток інституціонального середовища промислового виробництва з урахуванням галузевої специфіки» (№ держреєстрації 0113U004371).*

Надано практичні рекомендації щодо модернізації вугільної промисловості за інноваційним напрямом, до яких віднесено: основні підходи до управління стратегічним й інноваційним розвитком вугільної галузі; шляхи активізації інноваційної діяльності на вугільних підприємствах України; організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком у вугільній галузі; інноваційний маркетинг як ефективний інструмент модернізації вугільного машинобудування; формування інституціонального середовища інноваційного розвитку вугільних підприємств; перспективи розвитку науково-технічної інфраструктури.

Ключові слова: вугільна промисловість, модернізація, напрями інноваційного розвитку, підвищення ефективності.

Постановка проблеми. Важливою проблемою вітчизняної економіки є інноваційний розвиток як стратегічного пріоритету економічної політики України, що відноситься також до визначальних чинників модернізації вугільної промисловості.

Інноваційна модель економіки ґрунтується безпосередньо на нових наукових результатах та їх технологічному впровадженні у виробництво, що забезпечує приріст ВВП за рахунок вироблення й реалізації наукомістких продукції і послуг. Головною метою при цьому є підвищення конкурентоспроможності національної економіки завдяки використанню вітчизняного й світового науково-технічного й освітнього потенціалу. В той же час активізація інноваційної діяльності потребує пошуку нових підходів до організації взаємовідносин між усіма учасниками інноваційного процесу, закріплення певних функцій за відповідними органами управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На даний час виконано численні наукові дослідження [1-14] з підготовки нормативно-методичної бази щодо реформування та здійснення інноваційних процесів у вугільній промисловості, зокрема: фінансування й економічного стимулювання науково-технічного розвитку галузі; методів оцінки ефективності науково-технічних заходів; формування й реалізації інноваційних програм різного рівня; державної підтримки технічного переоснащення вугледобувних підприємств; аналізу й розвитку інфраструктури галузі. Проведені дослідження показують, що для здійснення інноваційних процесів, реформування та структурних змін у вугільній галузі необхідно продовження наукових розробок по визначенню довгострокових орієнтирів, пріоритетних напрямів, стратегії їх здійснення.

На основі узагальнення підходів учених та результатів проведеного дослідження виявлено, що на даному етапі актуалізується подальший інноваційний розвиток вугільної промисловості на основі модернізаційних завдань і структурних трансформацій.

Мета статті. Головною метою роботи є розробка практичних рекомендацій щодо модернізації вугільної промисловості за інноваційним напрямом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення головних цілей, пріоритетів та основних концептуальних положень щодо формування стратегії науково-технічного та інноваційного

розвитку вітчизняної вугільної промисловості розглядається з позицій сучасного стану вугільної промисловості; визначенні техніко-технологічного рівня вітчизняних вугледобувних підприємств у порівнянні із зарубіжними аналогами, чинної нормативно-правової бази та практики її застосування у вугільній галузі.

Забезпечення сталої роботи вугледобувних підприємств здійснюється із залученням додаткових коштів шляхом впровадження:

- державно-приватного партнерства як основного механізму одержання інвестицій при захищеності інтересів інвестора, трудових колективів та держави;

- фінансового лізингу (на основі проведення тендерних торгів).

Аналіз сучасного стану вугільної промисловості України, техніко-технологічного рівня її підприємств дає підстави вважати, що головними пріоритетами науково-технічного розвитку вугільної промисловості є:

- технічне переоснащення вугледобувного виробництва на основі розвитку технології підземного вугледобування з переважним використанням у довгих очисних вибоях механізованих комплексів нового технічного рівня, техніки із застосуванням комбайнів безперервної дії та самохідних засобів транспортування вугілля, технічне забезпечення промислової утилізації шахтного метану;

- розробка й впровадження системи заходів щодо підвищення якості вугільної продукції (збільшення обсягів збагачення вугілля, розробка й впровадження державних стандартів за видами споживання вугілля, організація сертифікації продукції, впровадження на підприємствах міжнародної системи забезпечення якості ISO 9000, контролю й моніторингу стану якості вугілля, що видобувається й відвантажується);

- розробка нових технологій і устаткування для ефективного дегазації вугільних пластів; розробка й реалізація програми створення конкурентоспроможної вітчизняної гірничодобувної техніки та ін.

Пріоритетні шляхи інноваційного розвитку вугільної галузі з урахуванням існуючого стану коштів в найближчі 10 років підтверджено експертним опитуванням [7, с. 133-135]: технічне переоснащення з приростом видобутку й збільшенням виробничої потужності (51%), технічне переоснащення активного виробничого апарату з

приростом видобутку в межах проектної виробничої потужності шахти (26%) або орієнтація на капітальну реконструкцію шахт чи будівництво нових (23%). Всі три пріоритети, на думку експертів, є вкрай актуальними і можуть розглядатися як окремо, так і одночасно у сукупності. Усе залежить від того, яке місце займає програма науково-технічного розвитку вугледобувного виробництва в ієрархічному рівні управління галуззю.

До сучасних підходів здійснення інноваційного розвитку галузі можна віднести:

- забезпечення більш активного впливу держави на інноваційні процеси. Прикладом може бути технічне переоснащення шахт, що проводилося у 2003-2004 рр.;

- застосування з урахуванням зарубіжного досвіду венчурного фінансування інновацій шляхом створення венчурних фондів. Одним із джерел залучення інвестицій у вугільну промисловість та інструментом прискорення її інноваційного розвитку може стати лізинг, завдяки різноманітності форм якого підприємства можуть обирати для себе найсприятливіший варіант фінансування освоєння технічних або технологічних інновацій;

- удосконалення організаційної структури галузі, яка на цей час не забезпечує досягнення максимальних господарських результатів через те, що шахта, як основна ланка виробництва, не є самостійним господарюючим суб'єктом. Наслідком зазначеного шахти не мають достатнього інвестиційного потенціалу для технічного переоснащення та капітального будівництва;

- постійне навчання персоналу з питань пошуку нових ідей, проведення досліджень, швидкого впровадження нових технологій;

- використання економічних інструментів для забезпечення вугільної галузі сучасною інформаційною інфраструктурою; можливим кроком для цього має бути збільшення витрат на впровадження нових інформаційних технологій та переоснащення підприємств сучасними інформаційними технологіями;

- виробництва – потужними науковими розробками сучасного рівня; для цього потрібно збільшити фінансування науки (включаючи залучення приватного капіталу, грантів тощо), використовувати оподаткування підприємств за зменшеними ставками, якщо на них створюються науково-технічні підрозділи та проводяться дослідження (за умов поліпшення показників роботи);

- підприємств – у висококваліфікованих кадрах на основі відродження системи професійної підготовки.

Важливе теоретичне й практичне значення для вирішення насущних завдань з інвестування, реконструкції та модернізації вугільного виробництва мають питання стимулювання інноваційної діяльності. За даними опитувань, доцільними методами й шляхами стимулювання інноваційної діяльності на вугільних підприємствах виокремлено податкове регулювання та змішані форми заохочення інноваційної діяльності, серед яких до пріоритетних слід віднести:

- диференціацію ставок податку та зміну пільг і знижок;

- використання поряд з податковими пільгами ефективною амортизаційної політики;

- сполучення у різних варіантах фінансування й оподаткування ризикових проектів, контрактних досліджень із зовнішніми джерелами фінансування;

- створення безподаткових зон на обговорений термін.

Організаційно-економічним механізмом управління інноваційним розвитком вугільного підприємства передбачено фінансування, матеріальне і кадрове забезпечення у сфері виробництва, організація праці, маркетингове обслуговування.

На основі аналізу та узагальнення існуючих підходів наукових шкіл визначено напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком вугільного виробництва (рис. 1).

До економічних механізмів активізації інноваційних процесів вугільного виробництва віднесено реструктуризацію кредиторської заборгованості до бюджетів і позабюджетних фондів із збільшенням терміну погашення заборгованості, списанням пені, скороченням відсотків за реструктуризацію, частковим або повним відшкодуванням з бюджетних коштів відсотків за банківськими кредитами.

Пропонуються податкові інструменти стимулювання інноваційної діяльності вугільних підприємств (рис. 2).



Рис. 1. Напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком вугільної промисловості

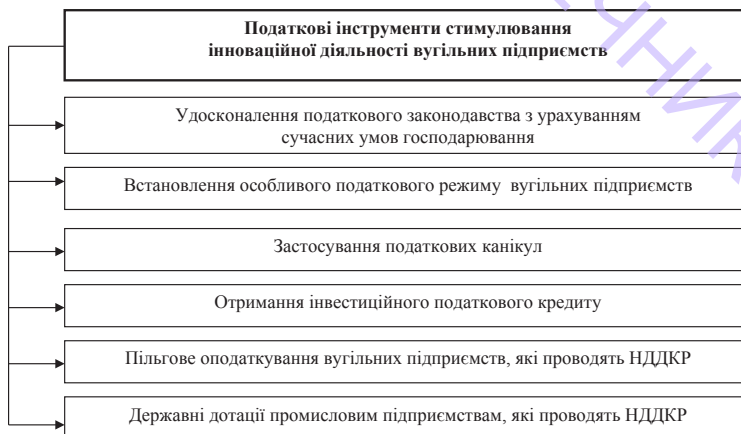


Рис. 2. Податкові інструменти стимулювання інноваційного розвитку вугільної промисловості

До напрямів кадрового забезпечення інноваційного розвитку вугільної промисловості запропоновано: відновлення матеріально-технічної бази галузевої науки та підготовка наукових кадрів вищої кваліфікації на основі змін вітчизняного законодавства щодо перерахування з оподаткованого прибутку частини витрат на відновлення матеріально-технічної бази галузевої науки; збільшення державного замовлення місць в аспірантурі та докторантурі з технічних спеціальностей; постійне навчання персоналу з питань пошуку нових ідей, проведення досліджень та впровадження нових технологій.

Узагальнення підходів щодо визначення інновацій і маркетингу, взаємодії інноваційної та маркетингової діяльності промислових підприємств дає підстави вважати, що маркетингове забезпечення інноваційного розвитку як складової інституціонального середовища промислового виробництва, являє собою сукупність інструментів, форм і методів інноваційного маркетингу та інформаційних технологій для створення, просування та збуту на ринок якісно вдосконаленої, модифікованої або інноваційної продукції.

До основних завдань маркетингового забезпечення модернізації вугільного машинобудування на стадіях створення та реалізації інноваційного продукту відносяться: маркетингові дослідження ринку інноваційної продукції; вивчення та аналіз попиту споживачів інновацій і пропозицій вугільних підприємств; аналіз діяльності конкурентів за допомогою інструментів бенчмаркінгу; розробка маркетингової стратегії просування інновації на ринок; виконання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт; формування нових каналів збуту інноваційного продукту та його позиціонування на ринку.

До напрямів вдосконалення маркетингового забезпечення модернізації вітчизняного вугільного машинобудування запропоновано: розширення диверсифікованого асортименту виробництва з метою задоволення внутрішнього попиту; поліпшення якості вугільної продукції на інноваційній основі; пошук нових сегментів ринку продукції та формування нових каналів збуту; впровадження передового досвіду конкурентів на основі застосування інструментів бенчмаркінгу; формування інноваційної інфраструктури вугільного виробництва на основі кластерного підходу; створення маркетингових інформаційно-аналітичних центрів з метою здійснення досліджень кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринків вугільної продукції.

Інституційні зміни у вугледобувних компаніях пов'язані із становленням і розвитком специфічних активів, виділених дослідниками в наступні групи: специфічність родовища; специфічність фізичних активів; специфічність людських активів; цільові активи (результат інвестицій для забезпечення конкретних трансакцій). Специфічність родовища визначається територіальним розташуванням активів компанії і вимог до їх переміщення, специфічність фізичних (матеріальних) активів – їх технологічним призначенням, пов'язаним із застосуванням виду сировини, виробництвом продукції.

До інституційних забезпечення розвитку вугільної галузі відноситься реструктуризація і структурні зміни інституцій (табл.).

Реструктуризація є цілеспрямованим, комплексним процесом інституційних змін відповідно до вимог ринкової економіки з метою подолання економічного і технологічного відставання від розвинених країн.

Таблиця
Реструктуризація як комплекс інституційних змін у вугільній галузі

Складові реструктуризації	Характеристика
Інституційні зміни	<ul style="list-style-type: none"> - трансформація відносин власності на основі приватизації державних підприємств, створення інтегрованих структур; - зміна організаційних методів дії на галузеву реструктуризацію і соціально-економічний розвиток шахтарських регіонів; - перехід до ринкового регулювання на основі принципів ефективності виробництва, соціального захисту населення; - зміна системи регулювання соціально-трудових відносин на основі системи договірних відносин; - розвиток і підтримка малого підприємництва
Структурні зміни	<ul style="list-style-type: none"> - технічне переозброєння виробництва, заміна фізично і морально застарілих основних фондів; - зміна структури виробництва на користь виробництва продукції з високою доданою вартістю; - згорання перепрофілювання неефективних виробництв; - виділення непрофільних виробництв і видів діяльності; - екологізація виробництва, перехід на прогресивні ресурсо- і енергозберігаючі технології; - зниження техногенної дії на середовище і екологічне оздоровлення території розміщення підприємства.

Інституційні зміни у вугільній промисловості припускають перегляд і періодичне оновлення кодексів і стандартів видобутку корисних копалин, які повинні зачіпати всі аспекти видобутку від геологорозвідки до закриття підприємства і врегулювання питань на подальшому етапі. У ліцензях на видобуток мають бути чітко обумовлені вимоги відносно представлення даних і звітності господарюючими суб'єктами.

На основі узагальнення передового зарубіжного досвіду з впровадження механізмів стимулювання інноваційного розвитку вугільної промисловості доцільним є формування науково-технічної інфраструктури в сучасних умовах господарювання (рис. 3).

Варіантом організаційної форми управління науковою діяльністю у вугільній промисловості є створений об'єднаний науково-технічний центр «Вуглеінновація», впровадження якого потребувало узгоджених дій керівників діючих наукових установ та їх трудових колективів. Створення такого Центру є першим етапом на шляху реформування управління галузевою наукою за участю ряду галузевих науково-дослідних і проектно-конструкторських установ.

Створення науково-технічної інфраструктури вугільної галузі дозволяє забезпечити розвиток інноваційних центрів, центрів трансферу технологій, індустріальних парків, регіональних інноваційних кластерів, інноваційних бізнес-інкубаторів у сучасних умовах господарювання. При цьому створюються нові робочі місця для висококваліфікованих фахівців; зростатиме кількість суб'єктів малого інноваційного підприємництва, що реалізують інноваційні проекти, і рівень інноваційної активності вугільних підприємств.

Аналіз літературних джерел показує, що існує двосторонній зв'язок між зростанням економіки і вдосконаленням інститутів. У процесі структурної модернізації економіки необхідно враховувати інституційні зміни. Якщо інституційна траєкторія

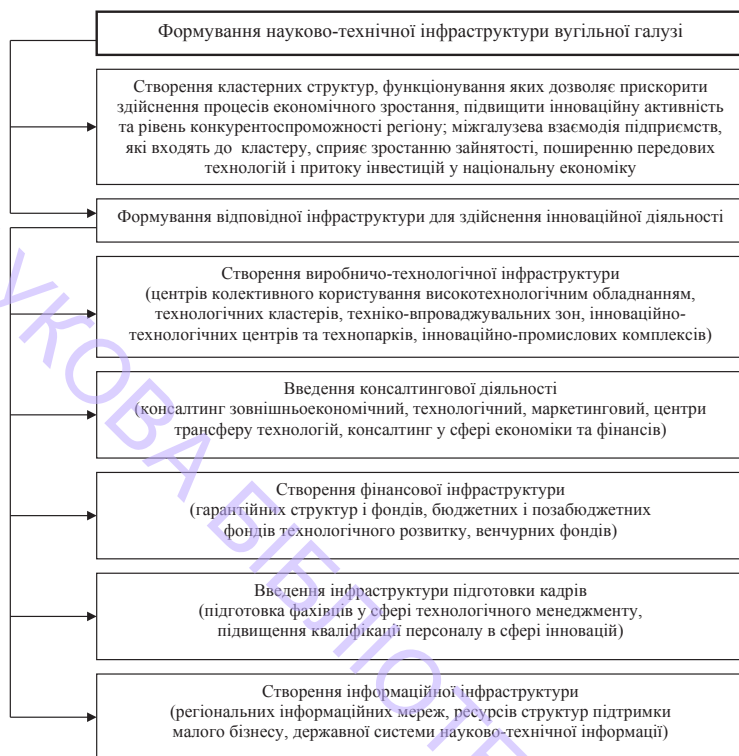


Рис. 3. Напрями формування сучасної науково-технічної інфраструктури вугільної промисловості

узгоджена з ресурсами, технологічними і інституційними обмеженнями, містить вбудовані механізми, які передбачають зміни інститутів і усуну-

нення інституційних пасток, – вона буде соціально перспективною.

Висновки. Питання сучасної стратегії інноваційного розвитку у вугільній галузі у першу чергу пов'язані з вибором техніки, технології робіт, організації виробництва, забезпеченням фінансуванням як з боку інвесторів, так і механізмами державного регулювання впровадження інновацій.

Стратегія інноваційної діяльності будь-якої галузі промисловості являє собою погоджену сукупність інноваційних рішень, що споконвічно впливають на діяльність підприємства (країни, галузі) і мають довгострокові, а іноді і оборотні наслідки. Інновації визначають потенціал розвитку економіки держави на довгострокову перспективу, стають стратегічним фактором економічного підприємства, країни.

Вугільна промисловість України, що є збитковою галуззю та характеризується важкими і надзвичайно складними гірничо-геологічними умовами роботи, потребує створення дієвого механізму стимулювання інновацій з оптимальним сполученням «автоматичних» ринкових і прямих державних регуляторів. У цьому напрямі в галузі проводиться робота з відновлення і розвитку нормативно-методичної бази науково-технічного прогресу у ринкових умовах господарювання, впровадження нової гірничої техніки й стимулювання учасників інноваційних процесів.

Список літератури:

1. Финансирование и экономическое стимулирование научно-технического развития угольной промышленности Украины: теория и практика: монография / А.И. Кабанов, Л.Л. Стариченко, Е.С. Чуприна и др. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2002. – 244 с.
2. Пилипенко Ю.І. Механізми інноваційної мотивації та їх специфіка в умовах України / Ю.І. Пилипенко // Економічний Вісник Національного гірничого університету. – 2003. – № 1. – С. 16-20.
3. Залознова Ю.С. Вплив природних та індустріальних чинників на основні фонди підприємств гірничо-металургійної галузі / Ю.С. Залознова, С.В. Дзюба // Економічний Вісник Національного гірничого університету. – 2005. – № 1. – С. 52-59.
4. Амоша О.І. Інноваційне оновлення техніко-технологічної бази промислового виробництва на синергетичних засадах: теорія і практика / О.І. Амоша, І.П. Булеев, Г.З. Шевцова // Економіка промисловості. – 2007. – № 1. – С. 3-9.
5. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: монографія / О.І. Амоша, В.П. Антоноук, А.І. Землякін та ін. – Донецьк : Ін-т економіки промисловості НАН України, 2007. – 328 с.
6. Рассуждай Л.М. Фінансово-організаційний механізм інноваційного розвитку вугільної промисловості / Л.М. Рассуждай, В.В. Коберник // Фінансовий механізм державного управління економікою України : зб. наук. пр. – Т. УІІІ. – Вип. 77. – Сер. Державне управління. – Донецьк : Донецький держ. ун-т управління, 2007. – С. 117-126.
7. Драчук Ю.З. Визначення основних засад та шляхів реалізації інноваційної політики у вугільній промисловості України / Ю.З. Драчук, О.І. Амоша, А.І. Кабанов, В.Д. Харченко, О.М. Єременко, І.М. Кочешкова, А.С. Гусак, В.С. Косарев // Державна підтримка та перспективи інноваційного розвитку і структурних перетворень вугільної промисловості України / О.І. Амоша, А.І. Кабанов, Л.Л. Стариченко, Ю.З. Драчук та ін. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2009. – С. 114-142.
8. Драчук Ю.З. Формування довгострокової програми інноваційного розвитку вугільної промисловості / Ю.З. Драчук, О.І. Амоша, А.І. Кабанов, В.Д. Харченко, О.М. Єременко, І.М. Кочешкова, А.С. Гусак, В.С. Косарев // Державна підтримка та перспективи інноваційного розвитку і структурних перетворень вугільної промисловості України / О.І. Амоша, А.І. Кабанов, Л.Л. Стариченко, Ю.З. Драчук та ін. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2009. – С. 154-186.
9. Щодо сприяння модернізації вугільної промисловості в процесі структурної трансформації економіки старопромислових регіонів: Аналітична записка / І.М. Доля, Н.В. Кокора: РФ НІСД у м. Донецьку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/899/>. – Назва з екрану.
10. Бондарчук Н.В. Аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні / Н.В. Бондарчук // Економіка та держава. – 2011. – № 4. – С. 143-145.
11. Федуллова Л.І. Інноваційний вектор розвитку промисловості України / Л.І. Федуллова // Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 15-23.
12. Амоша О.І. Стан, основні проблеми і перспективи вугільної промисловості України : наук. доповідь / О.І. Амоша, Л.Л. Стариченко, Д.Ю. Череватський. – Донецьк : Ін-т економіки промисловості НАН України, 2013. – 44 с.
13. Макогон Ю. Вугільна галузь України: проблеми та перспективи сталого розвитку: аналітична записка / Ю. Макогон ; Регіональна філія Нац. інституту стратегічних досліджень у м. Донецьку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.old.niss.gov.ua/Monitor/desember08/5.htm/>. – Назва з екрану.
14. Аналіз інституціонального забезпечення ефективного розвитку і функціонування підприємств угольної промисловості: наук. доп. / НАН України, Ін-т економіки пром-сті; кер. Л.М. Рассуждай. – Донецьк, 2013. – 45 с.

**Драчук Ю. З.
Трушкіна Н. В.**

Институт экономики промышленности Национальной академии наук Украины

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Резюме

Даны практические рекомендации по модернизации угольной промышленности за инновационным направлением, к которым отнесены: основные подходы к управлению стратегическим и инновационным развитием угольной отрасли; пути активизации инновационной деятельности на угольных предприятиях Украины; организационно-экономический механизм управления инновационным развитием в угольной отрасли; инновационный маркетинг как эффективный инструмент модернизации угольного машиностроения; формирование институциональной среды инновационного развития угольных предприятий; перспективы развития научно-технической инфраструктуры.

Ключевые слова: угольная промышленность, модернизация, направления инновационного развития, повышение эффективности.

**Drachuk Yu. Z.
Trushkina N. V.**

Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine

DIRECTIONS TO IMPROVE EFFICIENCY OF INNOVATION DEVELOPMENT OF COAL

Summary

Practical recommendations for the further modernization of the coal industry for innovative direction have been identified: basic approaches to the management of strategic and innovative development of the coal industry; ways to enhance innovation in the coal mines of Ukraine; organizational-economic mechanism of management of innovation development in the coal industry; innovative marketing as an effective tool for modernization coal engineering; the formation of the institutional environment of innovation development of coal enterprises; development prospects scientific and technological infrastructure.

Key words: coal industry, modernization, directions of innovative development, increasing efficiency.

УДК 35.078:330.131.7

Дуляба Н. І.

Ільчук О. О.

Львівська комерційна академія

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАХОДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Досліджено недоліки та проблеми соціального забезпечення населення України. Визначено, що на основі існуючого законодавства існують категорії осіб, які потребують такої допомоги, перебуваючи у складних життєвих умовах, тобто яким повинні надаватися соціальні послуги. Визначено напрями надання соціальних послуг в Україні, проблеми їх надання. На цій основі визначено організаційно-економічні заходи вдосконалення соціальних послуг.

Ключові слова: соціальне забезпечення, соціальні послуги, проблеми.

Постановка проблеми. Реалізація стратегічного курсу України на побудову соціально-орієнтованої ринкової економіки повинна ґрунтуватися на досягненні європейських стандартів життя, підвищенні рівня життя населення. Разом з тим сучасний стан розвитку України характеризується появою гострих соціально-економічних проблем, які спричиняють серйозні зміни якості життя населення, що виявляється у скрутному економічному становищі населення країни, погіршенні фізичного здоров'я, скороченні середньої тривалості життя, збільшенні диференціації доходів різних груп населення, погіршенні соціальної захищеності, соціального забезпечення, зниженні реальної заробітної плати, середньої пенсії, розвитку небезпечної ситуації у галузях соціальної сфери тощо.

Відтак, підвищення рівня життя населення вимагає реалізації цілеспрямованих заходів соціальної політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання побудови ефективної соціальної політики, соціального захисту, регулювання соціальної сфери розглядаються в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: О. Амоші, Т. Аткинсона, Н. Борецької, М. Волгіна, В. Гейця, О. Грیشової, Г. Еспінг-Андерсена, Т. Заславської, Т. Кір'ян, А. Колота, В. Куценко, Е. Лібанової, О. Макарової, Т. Маршалла, В. Новікова, О. Новікової, У. Садової, Дж. Стигліца, Р. Тітмуса, Є. Холостової, О. Яременка та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим глибоке дослідження теоретичних питань соціальної політики держави загалом та України, зокрема, визначають переважно окремі складові проблеми. Відтак, не дістали належного відображення напрями та перспективи подолання соціальних проблем в Україні.

Метою статті є оцінка основних тенденцій і проблем формування та реалізації державної соціальної політики в Україні з використанням економічних, статистичних і соціологічних методів дослідження.

Виклад основного матеріалу. В загальному вигляді соціальне забезпечення (соціальний захист) розглядається як «система суспільно-економічних заходів, спрямованих на матеріальне забезпечення населення від соціальних ризиків (хвороба, інвалідність, старість, втрата годувальника, безробіття, нещасний випадок на виробництві тощо). З макроекономічної точки зору, соціальне забезпечення – це система управління соціальними ризиками з метою компенсації шкоди, зниження або запобігання їх дії на процес розширеного відтворення населення. Як соціально-економічна категорія соціальне забезпечення є відносинами

щодо перерозподілу національного доходу з метою забезпечення встановлених соціальних стандартів життя для кожної людини в умовах дії соціальних ризиків» [1].

Соціальний захист в Україні має такі основні цілі:

- забезпечення рівня життя непрацездатного населення не нижче прожиткового мінімуму встановленого державою;

- протидія соціальному напруженню в суспільстві, що може бути зумовлене майновою, етнічною, релігійною чи іншою нерівністю.

Основними функціями соціального захисту в Україні є такі:

- реабілітаційна, покликана пом'якшувати наслідки бідності та інших негативних соціальних явищ;

- превентивна, яка полягає в запобіганні виникненню негативних соціальних явищ.

Соціальний захист в Україні має такі складові частини:

1. Соціальне страхування – захист громадян від соціальних ризиків, що впливають на їх працездатність: хвороба, каліцтво, старість та інші випадки, передбачені законом.

2. Соціальна допомога – різні види соціальних виплат, дотацій, пільг, субсидій, що надаються особам, які потребують соціального захисту.

3. Соціальна справедливість (соціальна солідарність) – компенсація впливу непередбачуваних негативних явищ, таких як техногенні катастрофи чи природні стихійні лиха.

Отже, першочерговою метою соціального захисту населення України є забезпечення рівня життя працездатного населення не нижче прожиткового мінімуму встановленого державою.

Міністерство соціальної політики України відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2013 рік» від 06.12.2012 р. № 5515-VI встановив такі розміри прожиткового мінімуму у 2012 році: на одну особу в розрахунку на місяць (загальний показник) у розмірі з 1 січня – 1017 гривень, з 1 квітня – 1037 гривень, з 1 липня – 1044 гривні, з 1 жовтня – 1060 гривень, з 1 грудня – 1095 гривень [2].

Ці дані говорять нам про постійне підвищення рівня життя населення загалом, однак чи справді задеклароване зростання рівня життя торкається всіх категорій населення?

Чи вистачає кожній людині, громадянину України, що проживає на території України, значених вище коштів, нижче яких не може бути встановлена заробітна плата для гідного існування, відтворення та підтримання здоров'я у належному стані?

Очевидно, що відповідь на ці та ряд інших питань довго та із сумнівним результатом намагаються знайти провідні політики країни.

Разом з тим слід зазначити, що значна чисельність населення України знаходиться за межею бідності та поза будь-якими соціальними стандартами. Про це свідчать наступні цифри офіційної статистики. Так, на графіку зображено тенденції щодо основних соціальних індикаторів соціального рівня життя населення в Україні за 2006-2012 рр.

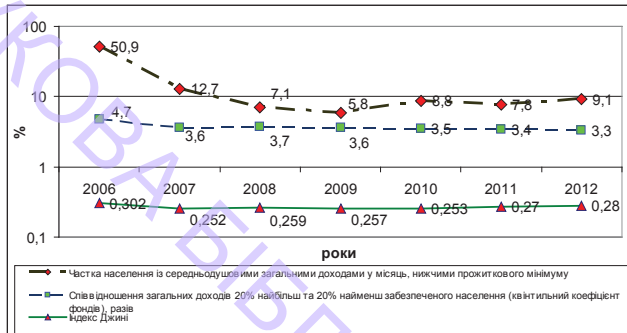


Рис. 1. Показники соціального рівня життя населення в Україні протягом 2006-2012 рр.

Судячи з даних рис. 1, значною залишається частка осіб, середньодушовий дохід яких є значно нижчим за прожитковий мінімум в середньому від 50,9% у 2006 році до 15,5% у 2009 році, однак негативне значення даного показника зростає у 2010 році – на 6,3%. Позитивною є загальна динаміка індексу Джині, яка з 2006 року знижується до 2010 на 0,5%, та підвищується на 0,02% у 2011-2012 рр., що свідчить про зниження розшарування соціальної нерівності громадян, ці ж самі тенденції існують і щодо співвідношення загальних доходів 20% найбільш та 20% найменш забезпеченого населення, які у 2006 році становили 4,7 рази, а у 2010 – знизилися на 1,1.

Ще однією соціальною проблемою в Україні є бідність пенсіонерів. Так, 90% пенсій, що признаються на загальних підставах (тобто недержавним службовцям, не працівникам суду або прокуратури, не військовим), нижче за реальний поріг бідності. Упродовж 2000-2012 рр. відбувається стабільне збільшення розміру пенсій (рис. 2). У 2012 р. вона зросла порівняно з 2011 р. на 8,8%. Проте, якщо в економічно розвинених країнах співвідношення пенсій і середньомісячної заробітної плати становить приблизно 70%, то в Україні – 41,4% (у 2012 р.). Через низьке співвідношення пенсій і зарплат становище непрацюючих пенсіонерів залишається вкрай важким, розмір пенсій не забезпечує задоволення всіх потреб населення похилого віку, і без кардинальної зміни системи фінансування істотно збільшити його неможливо.



Рис. 2. Динаміка середньої пенсії в Україні за 2000-2012 роки

Однак, незважаючи на дані тенденції, залишається нестабільною ситуація щодо соціального захисту населення. Так, за даними Міністерства соціальної політики, органами соціального захисту виявлено і взято на облік 637 тис. самотніх непрацездатних громадян та інвалідів, які потребують соціальної допомоги, з них 543 тис. осіб, за висновками лікарів, потребують соціально-побутової допомоги вдома. На початок 2010 р. в Україні 530 територіальних центрів і 890 відділень соціальної допомоги обслуговували понад 500 тис. клієнтів. Відповідно, зростає потреба у збільшенні кількості соціальних послуг та їх видів у вигляді адресної допомоги категоріям осіб, які потребують такої допомоги, перебуваючи в складних життєвих умовах. Вважається, що до основних категорій таких осіб відносяться бездомні особи, діти, позбавлені батьківської опіки, пенсіонери, у тому числі через інвалідність, а також багатодітні сім'ї та матері-одиначки.

Щороку зростає чисельність громадян, які відносяться до категорії бездомних, при цьому лише частина з них може претендувати на соціальну підтримку та адресні соціальні послуги.

Наділення органів місцевого самоврядування повноваженнями здійснювати соціальний патронаж осіб, які відбували покарання у виді обмеження волі, опікуватись бездомними особами, здійснювати їх облік та надавати соціальні послуги, створило чимало проблем організаційного, фінансового характеру. Адже здійснення соціальної роботи із вищевказаними категоріями осіб потребує належної правової, кадрової, психологічної підготовки, а також матеріально-фінансового забезпечення. Нехарактерним та непритаманним для органів місцевого самоврядування є їх обов'язок здійснювати соціальний патронаж та надавати соціальні послуги особам, які потрапили у складне життєве становище не через їхні рішення та дії.

Однією з найскладніших проблем надання соціальних послуг бездомним є низьке інфраструктурне забезпечення відповідно до зростаючої потреби у збільшенні кількості осіб, що потребують соціальної допомоги. Утримання цих закладів для таких категорій громадян в разі їх створення, їх матеріально-технічне забезпечення покладається на засновника, тобто на місцеві бюджети.

Сьогодні систему закладів для бездомних в Україні складають:

- 22 будинки нічного перебування, з них 18 комунальних;
- 18 центрів реінтеграції, з них 7 комунальних;
- 2 комунальних соціальних готелі;
- 58 центрів (відділень, секторів, служб) обліку бездомних осіб, з них – 54 комунальних.

За інформацією, наданою управліннями праці та соціального захисту населення міст, у яких створені заклади для бездомних, в середньому на їхнє утримання з місцевого бюджету щорічно виділяється 600-700 тис. грн., що є фактично видатками на зарплату персоналу та комунальні платежі. Інші видатки, пов'язані з утриманням центрів обліку, реінтеграції, закладів нічного перебування тощо, фінансуються з коштів, наданих громадськими організаціями, благодійниками тощо. А державним бюджетом ні в попередні роки, ні в поточному році кошти на фінансування утримання центрів з обліку бездомних та інших установ, які надають їм послуги, не передбачалися.

Наступним колом питань є вирішення проблеми соціального захисту дітей, позбавлених бать-

ківської опіки. В Україні протягом останніх трьох років зменшується кількість дітей, що втрачають батьківську опіку, при цьому зростає влаштування осиротілих дітей в сім'ї громадян України. В Україні нараховується 92 тисячі дітей-сиріт, 75 тисяч з яких вже виховуються в українських сім'ях. Лише за 8 місяців поточного року українці всиновили 1170 дітей, тоді як за весь минулий рік – 2016. Щороку на виховання в сім'ї громадян України влаштовується близько 15 тис. дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування (усиновлення, опіка, піклування, прийомні сім'ї, дитячі будинки сімейного типу) [4].

Згідно досліджень Інформаційно-аналітичний центр Info-Light [5] серед регіонів України у 2012 році лідерами за загальним відносним показником усиновлення сиріт є Донецька – 396 дітей (8,98%), Одеська – 242 дітей (5,49%) та Дніпропетровська – 203 дітей (4,60%) області, за рівнем усиновлення українськими сім'ями – лідерство також належить цим регіонам, ситуація в трійці лідерів змінилася лише за рівнем усиновлення іноземними сім'ями, а саме: Донецька – 136 дітей (3,08%), Одеська – 90 дітей (2,04%), Запорізька – 63 дітей (1,43%). Найнижчі показники усиновлення у Тернопільській – 10 осіб (0,8%), Івано-Франківській – 15 осіб (0,94%), та Чернівецькій областях – 26 осіб (2,09%).

Однак ці позитивні тенденції не дозволяють вважати, що дане соціально важливе питання є вирішеним, оскільки існує великий розрив між кількістю дітей, позбавлених батьківського піклування та тими, які були усиновлені що видно з діаграми (рис. 3).

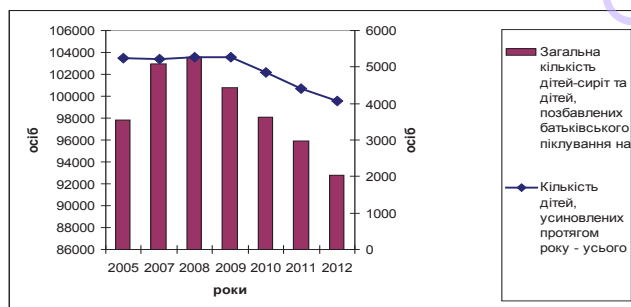


Рис. 3. Динаміка зміни кількості дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, та кількості дітей, усиновлених протягом 2005-2012 рр.

Разом з тим, за свідченням різних джерел, в українській системі інтернатних закладів для дітей сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, спостерігаються серйозні соціально-економічні проблеми. По-перше, інтернатна система, намагаючись зберегти робочі місця, всіляко утримує вихованців у своїх стінах, а отже не сприяє їх влаштуванню у сімейні форми виховання. По-друге, експерти фіксують, що більшість дітей – вихованців інтернатних установ загалом відстають у фізичному, емоційному, психологічному та соціальному розвитку, адже система соціалізації сиріт в інтернатних закладах, навіть за наявності хорошої матеріально-технічної бази – це система, яка виховує в них утриманські установки, не забезпечує достатньої підготовки юнаків та дівчат до самостійного життя, не формує навички адаптації та інтеграції до нових умов життя в суспільстві, що постійно змінюються. І найголовніше, система державної опіки не вирішує питання забезпечен-

ня випускників інтернатних установ необхідним стартовим капіталом для самостійного життя (робочими місцями, житлом).

З іншого боку, розвиток сімейних форм виховання дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, відбувається досить повільно за умов інерційності громадської думки, дефіциту бюджетного фінансування на видатки соціальної сфери та сфери освіти.

Крім того, як свідчать соціологічні дослідження, здійснені Українським центром соціальних реформ разом з Українським інститутом соціальних досліджень імені Олександра Яременка, житлові проблеми існують у 95% випускників таких закладів.

Важливою економічною проблемою випускників є їх працевлаштування та низькі доходи. Так, за даними досліджень, більшість випускників інтернатних закладів можуть знайти лише низькооплачувану роботу, або сподіватись на державні виплати.

Негативним, на нашу думку, є те, що не існує чіткої градації переліку тих соціальних послуг, які повинні надаватись та фінансуватись державою, а які – за рахунок відповідних громадських організацій, це впливає до того, що видатки з держбюджету на соціальні потреби є нерівномірними та не очікуваними, що ускладнює з одного боку процедуру доведення коштів до відповідних елементів та інституцій соціальної сфери а з іншого – непередбачуваність державної підтримки для різних категорій громадян що її потребують. Так, проаналізувавши дані статистики бачимо, що, починаючи з 1990 року по 2010 рік, як сума видатків, так і її відсоткове співвідношення до загальних видатків бюджету та відношення до ВВП варіювалось, а починаючи з 2001 року має тенденцію до зростання (рис. 4).

Попри те, що Національним Планом Дій на 2011 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», затвердженим Указом Президента України від 27 квітня 2011 року № 504/2011 передбачено низку заходів щодо реформування соціальної підтримки, і в тому числі посилення її адресності, запропоновані заходи є недостатніми для докорінного реформування існуючої системи соціальних трансфертів.

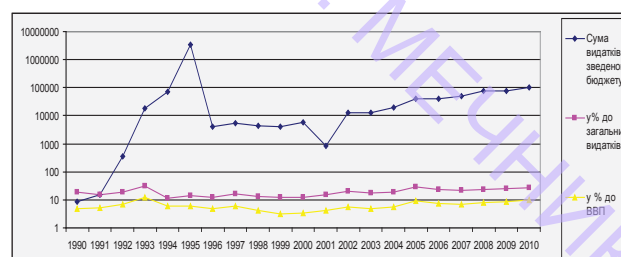


Рис. 4. Державні витрати на соціальний захист та соціальне забезпечення населення з 1990-2010 рр.

Особливості структури соціальних трансфертів в Україні полягають в домінуванні натуральних трансфертів (пілгь) (соціальні трансферти в натурі у загальній структурі доходів становлять близько 13%) та у відносно невеликій частці соціального страхування (вона складає менше за 50% у загальному об'ємі соціальних трансфертів, тоді як у США – 70%, Німеччині – 80%).

Крім того, значну частину соціальних пілгь та дотацій отримують не завжди ті верстви насе-

лення які їх потребують. Так, за даними НІСД, у якщо показники адресності надання соціальної допомоги є загалом прийнятними, а в разі допомоги малозабезпеченим сім'ям – добрими; рівень адресності надання пільг є вельми низьким: лише 13% коштів, виділених на пільги, надходять до найбільш вразливих 20% населення.

Також не завжди обґрунтованим є видатки на соціальне забезпечення. Так, наприклад, Мінпраці необґрунтовано планувало видатки за бюджетними програмами на соціальний захист ветеранів війни. В умовах браку державних коштів, на виконання законодавчо встановлених ветеранам війни гарантій, міністерство спрямувало 60 млн. грн. на реалізацію інших бюджетних програм. Невикористаними залишились 13,6 млн грн., що свідчить про неефективне управління коштами. Відповідно до частини третьою статті 143 Конституції України держава фінансує здійснення делегованих нею місцевому самоврядуванню повноважень у повному обсязі за рахунок коштів державного бюджету. Щороку має місце постійний дефіцит бюджетів, внаслідок якого недофінансовується сфера соціального забезпечення. Дефіцит ресурсів по делегованих повноваженнях у Державному бюджеті України на 2011 рік складає 20%, тобто близько 20 млрд. грн.

Висновки і пропозиції. Таким чином, наведені факти відображають існування проблем організаційного та економічного характеру в сфері соціального забезпечення населення України загалом, та надання соціальних послуг зокрема.

Визначення та характеристика проблем в наданні соціальних послуг визначають напрямки вдосконалення соціального забезпечення в Україні.

Зокрема, серед організаційних заходів доцільно виділити:

- вдосконалення законодавчого забезпечення надання соціальних послуг в Україні, зокрема, в частині визначення якості послуг, їх переліку, чіткого встановлення клієнтів та постачальників таких послуг тощо;

- підвищення якості соціальних послуг, що пов'язано із реалізацією мотиваційної політики та контрольних заходів щодо таких послуг;

- покращення інфраструктурного забезпечення надання соціальних послуг.

Основа проблем надання соціальних послуг в Україні лежить все-таки в економічній площині. Зокрема, низьке фінансування закладів соціального забезпечення населення зумовлює низьке інфраструктурне забезпечення, недостатню кількість надання соціальних послуг, охоплення ними не всіх претендентів. Також серед економічних заходів вдосконалення соціальних послуг доцільно виділити:

- забезпечення належного фінансування державою делегованих повноважень органів місцевого самоврядування в сфері соціального захисту;

- розробку механізму залучення коштів «третьох» осіб – благодійників, благодійних та громадських організацій тощо.

Список літератури:

1. Соціальне забезпечення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальне_забезпечення.
2. Україна. Закон. Про державний бюджет України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2012. – № 34-35. – Ст. 414.
3. (Economy Statistics. Distribution of family income – Gini index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nationmaster.com/graph/eco_dis_of_fam_inc_gin_ind-distributionfamily-income-gini-index).
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrinform.ua/ukr/news/usinovlennya_ditey_sirit_v_ukraini_infografika_1868250.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infolight.org.ua/content/pokazniki-usinovlennya-ditey-sirit-ta-ditey-pozbavlenih-batkivskogo-pikluvannya-v-2012-roci>.

Дуляба Н. И.

Ильчук Е. А.

Львовская коммерческая академия

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

Резюме

Исследованы недостатки и проблемы социального обеспечения населения Украины. Определено, что на основе существующего законодательства существуют категории лиц, которые нуждаются в такой помощи, находясь в сложных жизненных условиях, то есть которым должны предоставляться социальные услуги. Определены направления предоставления социальных услуг в Украине, проблемы их предоставления. На этой основе определены организационно-экономические мероприятия совершенствования социальных услуг.

Ключевые слова: социальное обеспечение, социальные услуги, проблемы.

Dulyaba N. I.

Ichuk O. O.

Lviv Academy of Commerce

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MEASURES TO IMPROVE SOCIAL SERVICES IN UKRAINE

Summary

Investigational failings and problems of public welfare of population of Ukraine. Certainly, that on the basis of existent legislation, there are categories of persons, which need such help, being in difficult vital terms, that which social services must be given. Certainly directions of grant of social services in Ukraine, problems of their grant. On this basis certainly organizationally economic measures of perfection of social services.

Key words: public welfare, social services, problems.

УДК 336.22 (477)

Думанська І. Ю.

Хмельницький національний університет

ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ АМОРТИЗАЦІЇ НА ІННОВАЦІЙНУ АКТИВНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ: МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ

Розглянуто проблеми податкової амортизації в інноваційній діяльності та пропозиції їх вирішення з урахуванням світового досвіду. Проаналізовано доцільність застосування прискореної амортизації для рентабельних підприємств з апробованою інновацією та для підприємств, що мають збитки. Внесено пропозиції відносно змін в методиці розрахунку амортизації нематеріальних активів по строкам.

Ключові слова: податкова амортизація, інноваційна активність, інвестиції, прибуток.

Постановка проблеми. Особливе місце серед важелів державної підтримки розвитку інноваційної діяльності займає застосування політики прискореної амортизації. Вона має важливе значення для динамічних, прибуткових інноваційних підприємств. Методи прискореної амортизації самі не стимулюють або мало стимулюють суб'єктів ринку до інвестицій, однак вони можуть заохочувати вже діючі підприємства і таким чином прискорювати розвиток економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми амортизаційної політики, її роль у процесі відтворення капіталу в інноваційній діяльності активно досліджують провідні економісти: В. В. Александров, Н. Д. Баб'як, В. Ю. Будавей, А. А. Безуглий, О. Ю. Болховітінова, З. М. Борисенко, М. С. Герасимчук, Л. В. Городянська, П. Є. Житний, Л. М. Кантор, Ю. В. Куренков, О. Н. Короткевич, І. Д. Косова, І. І. Лукинов, О. О. Лук'яненко, Л. В. Лях, П. А. Орлов, С. П. Орлов, В. М. Пархоменко, Т. Л. Саган, Ю. І. Стадницький, А. Е. Фукс, М. Г. Чумаченко, А. А. Чухно та інші науковці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте не всі сторони цієї проблеми отримали належне висвітлення в літературі, існує потреба дослідження впливу податкової амортизації на інноваційну активність суб'єктів ринку з урахуванням реальних потреб практики, залишається невирішеним питання адаптації закордонного досвіду податкового стимулювання інновацій до сучасних умов економічного розвитку України.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення особливостей застосування прискореної амортизації у стимулюванні інноваційної діяльності підприємств за кордоном і можливостей адаптації досвіду інших країн у ринковій економіці України.

Виклад основного матеріалу. З прийняттям Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-IV (далі – ПКУ) [4] відбувається посилення податкової амортизаційної політики, що жодним чином не стимулює інноваційну діяльність. На сьогодні питання оновлення та модернізації основних засобів та нематеріальних активів є одним із найбільш важливих для економіки сучасної України. Проблема полягає в тому, що підприємства не обтяжують себе пошуком резервів технологічної модернізації виробництва і в більшості випадків перевищують прибутковість виробництва за рахунок зростання цін на продукцію [1, с. 20].

Нарахування амортизації саме по собі не призводить до формування фонду грошових коштів, оскільки сума нарахованої амортизації характеризує грошовий потік минулого періоду, частина якого відноситься на витрати звітного періоду відповідно до принципу нарахування. Амортизаційні

відрахування та амортизація не можуть бути ресурсним джерелом інвестицій.

Навіть якщо припустити, що всю суму податкової економії буде депоновано на спеціальний рахунок, називати цей фонд амортизаційним не можливо, оскільки: по-перше, сума грошових коштів у цьому фонді не тотожна сумі нарахованої амортизації, а по-друге, існування цього фонду пов'язане з процесом амортизації штучно, оскільки податкова амортизація є законодавчо імперативною розрахунковою величиною. Надання підприємствам «пільги» у вигляді виведення з-під оподаткування суми амортизації не є дієвим засобом стимулювання інвестицій в оновлення основних засобів та нематеріальних активів, оскільки податкова амортизація не враховує можливостей і потреб підприємства в тому чи іншому конкретному випадку. Більш доцільним засобом стимулювання економічної активності є звільнення від оподаткування тієї частини прибутку, яка реінвестується [2, с. 11].

Довгостроковий і позитивний вплив податкова амортизація справляє при застосуванні в комплексі з різноманітними податковими пільгами. Найпоширенішими податковими пільгами, які пропонують застосовувати в комплексі з амортизацією, є інвестиційний податковий кредит (зменшення податкового зобов'язання підприємства за податком на прибуток у розмірах, що еквівалентні частці інвестиційних витрат поточного податкового періоду) та інвестиційна податкова знижка (пряме зменшення оподаткованого прибутку на повний чи частковий обсяг указаних витрат підприємства). Що стосується заходів податкового стимулювання, то до них слід віднести такі пропозиції, як податкові канікули для новостворених підприємств, право списувати на витрати значну частину вартості основних фондів відразу після їх придбання, причому основні фонди вітчизняного виробництва повинні мати більший відсоток амортизації, знижки на реінвестований прибуток. Нажаль, у прийнятому ПКУ зазначені податкові пільги відсутні і це за умови, що в економіці України прийнята стратегія переходу на інноваційну модель розвитку.

В ПКУ зазначено, які витрати амортизуються, а які не підлягають амортизації та повністю відносяться до складу витрат за звітний період платника податку (п. 144.2 ст. 144). У п. 145.1 статті 145 розділу III ПКУ наведена класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів, методи нарахування амортизації [4].

Для цілей оподаткування основні засоби та інші необоротні активи об'єднані в 16 груп, порівняно з попереднім Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» кількість груп значно збільшена. Зазначимо, що податковою

амортизаційною політикою зафіксовані мінімально допустимі терміни корисного використання основних засобів та інших необоротних активів без врахування їх фактичного зносу, зокрема пп. 145.1.4 ПКУ передбачено, що строк корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів переглядається в разі зміни очікуваних економічних вигод від його використання, але він не може бути меншим, ніж визначеним в п. 145.1 цієї статті [1, с. 22].

При цьому п. 146.1 ст. 146 передбачено, що облік вартості, яка амортизується, ведеться за кожним об'єктом, що входить до складу окремої групи основних засобів, у тому числі вартість ремонту, поліпшення таких засобів, отриманих безоплатно або наданих в оперативний лізинг (оренду), як окремих об'єктів амортизації та п. 146.2 передбачено, що амортизація об'єкта основних засобів нараховується протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, установленого платником податку, але не менше мінімально допустимого строку, помісячно і зупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання, консервації та інших видів поліпшення та консервації [4].

Таким чином, не враховується фактичний стан зносу основних засобів та інших необоротних активів, що буде свідчити про зупинення нарахування амортизації на застарілі, зношені засоби, які будуть частіше знаходитись в ремонті, а це призведе до збільшення податкової суми, якщо враховувати, що до вартості кваліфікаційного активу включається не вся сума фінансових витрат підприємства. Одночасно п. 146.11 ПКУ передбачено, що первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних із ремонтом та поліпшенням об'єктів основних засобів, що приводить до зростання майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єктів у сумі, що перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітнього податкового року з віднесенням суми поліпшення на об'єкт основного засобу, щодо якого здійснюється ремонт та поліпшення.

Аналогічно, п. 146.12 ПКУ передбачено, що сума витрат, що пов'язана з ремонтом та поліпшенням об'єктів основних засобів, у тому числі орендованих, у розмірі, що не перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів на початок звітнього року, відноситься до витрат того звітнього податкового періоду, в якому такі ремонт та поліпшення були здійснені.

Строки дії права користування при нарахуванні амортизації нематеріальних активів, які визначені в п. 145.1.1 ПКУ та становлять не менше 5 років для об'єктів промислової власності і не менше 2 років для авторського права та суміжних прав, не враховують інноваційний фактор розвитку підприємства в умовах швидкої оновленості і корисної дії нематеріальних активів, про що більш відомо самому підприємству. А термін «відповідно до правовстановлюючого документа» не дає можливості самим підприємствам встановлювати строк корисної дії права користування, до того ж, правовстановлюючі документи (патенти, свідоцтва) передбачають строки, як правило, більші від строку доцільної корисної дії права користування, а на окремі об'єкти навіть не передбачена видача охоронних документів (наприклад, комерційне найменування, комерційна таємниця, в тому числі ноу-хау, тощо) [1, с. 23].

Зазначене підкреслює посилення податкової амортизаційної політики не на користь розвитку інноваційної діяльності, завдяки чому підприємство буде мати незначні амортизаційні фонди як реальне джерело інвестування.

Нарахування прискореної амортизації на основні засоби, які задіяні в інноваційній діяльності, практикується багатьма економічно розвиненими країнами. При цьому на обладнання амортизація нараховується переважно методом зменшення залишку, а на приміщення – прямолінійним [3, с. 330]. Найвищі норми амортизації застосовуються у таких країнах, як Японія, Канада, Швеція, найменші – у Австрії та Франції.

У високо розвинених країнах широко застосовується прискорена амортизація устаткування як стимул для оновлення виробничих фондів. Так, у США встановлено термін амортизації в 5 років для устаткування і приладів, використовуваних для НДДКР, з терміном служби більше 4 і менше 10 років. Крім того, при терміні списання устаткування в 5 років у перших 2 роки амортизувати дозволяється до 64% його вартості [6, с. 240].

Необхідно зауважити, що США були першою країною, де було застосовано прискорену амортизацію у 1940 р. З даних таблиці видно, що для амортизаційної системи в США характерно використання двох методів: прямолінійного і методу зменшення залишку. За винятком нерухомості, резиденти і нерезиденти повинні нараховувати знос за рік придбання активів

У Японії система прискореної амортизації введена для компаній, що застосовують або енергозберігаюче устаткування, або устаткування, яке сприяє ефективному використанню ресурсів і не шкодить навколишньому середовищу. Застосовуються різні норми прискореної амортизації – від 10 до 50%. Проте найбільш поширена ставка становить у середньому 15-18% [5, с. 171].

Компаніям у Великобританії дозволено списання повної вартості технічного устаткування в перший рік його роботи. У Німеччині в перший рік може бути списано 40% витрат на придбання устаткування і приладів, використовуваних для проведення НДДКР. Система амортизаційних списань у Швеції дозволяє устаткування з терміном служби до 3 років і з незначною цінністю списувати у витрати в рік придбання, а в цілому машини й устаткування – протягом 4-5 років [6, с. 243].

У Франції прискорена амортизація застосовується із середини 50-х років ХХ століття. Спочатку прискорена амортизація використовувалася тільки в окремих галузях з метою підвищення їх конкурентоспроможності. На сьогодні у Франції існує можливість застосувати прискорену амортизацію до найважливіших видів устаткування: енергозберігаючому, екологічному, інформаційному. Наприклад, комп'ютер можна амортизувати за 1 рік. У цій країні практикується використання методу дегресивної амортизації, що припускає визначення суми амортизаційних відрахувань, виходячи із залишкової вартості об'єкта основних засобів і норм амортизації, скоригованих на поправочний коефіцієнт. При цьому величина поправочних коефіцієнтів у Франції залежить від нормативного терміну служби об'єкта основних засобів: від 3 до 4 років – 1,5; від 5 до 6 років – 2; понад 6 років – 2,5 [7, с. 121].

У нормативних актах Франції розрізняють амортизацію, що відображує знос (економічну), і фіскальну. Амортизація, що відображає знецінення, включається до експлуатаційних витрат.

Фіскальна амортизація по об'єкту не відповідає амортизації, що відбиває його знецінення, а практикується винятково з метою одержання податкових пільг [5, с. 172].

Як і в Україні, економічні методи амортизації суворо не регламентуються – можна використовувати будь-який. Кожне підприємство самостійно визначає норми амортизації й амортизаційний період.

Для Канади характерне використання методу системи, підприємствам надається можливість самостійно вибирати переважний термін служби устаткування з урахуванням максимально-мінімальних норм амортизаційних відрахувань. Об'єкти основних фондів у даній країні У Німеччині й інших країнах існує також чітке розмежування між фіскальною й економічною амортизацією. Прискорена амортизація поширюється не тільки на засоби праці, але й на матеріальні активи. Економічна амортизація найчастіше здійснюється лінійним методом й включається у витрати виробництва, а амортизація, дозволена податковим законодавством (фіскальна), використовується для розрахунку податків. У перерахованих країнах частка амортизаційних відрахувань у валовому самофінансуванні сягає 70-89% [6, с. 245].

Додаткову значущість амортизаційному стимулюванню інноваційної активності в країнах з розвинутою ринковою економікою додає той факт, що у вказаних державах амортизаційні відрахування займають домінуюче положення у фінансуванні інвестицій і становлять основу інвестиційного потенціалу підприємств. Так, частка амортизації в загальному обсязі капітальних вкладень коливається на Заході в межах 50-75% [3, с. 318].

У Великобританії компанії мають право на податкові пільги, що надаються підприємству у вигляді норм прискореної амортизації відносно окремих видів придбаних основних засобів (устаткування, автомобілі тощо), які розповсюджуються на інноваційну діяльність. У даний час діє ставка у розмірі 100% амортизаційних вирахувань відносно інвестицій в інноваційну діяльність, а також наступні схеми по пільгах відносно амортизаційних відрахувань за перший рік господарської діяльності організацій:

- 40% амортизаційних вирахувань для малих і середніх підприємств при інвестиціях у заводи і машинне обладнання (не підпадають під дію пільг: автомобілі, основні, а також заводи і машинне обладнання, що в лізингу);

- 100% амортизаційних вирахувань для малих підприємств відносно інвестицій в інформаційно-комунікаційні технології (комп'ютери, програмне забезпечення і мобільні телефони нового покоління з виходом в Інтернет);

- 100% амортизаційних вирахувань відносно інвестицій в енергозберігаюче устаткування і технології (відповідно до Списку енерготехнологій (Energy Technology List));

- 100% амортизаційних вирахувань відносно інвестицій в устаткування з економічного використання води (відповідно до Списку водних технологій (Water Technology List));

- 100% амортизаційних вирахувань відносно інвестицій в автомобілі із зниженим рівнем вироблення CO₂ (діяв у період з 17 квітня 2002 р. по 31 березня 2008 р. відносно автотранспортних засобів, що не перевищують по викидах 120 грама/км);

- 100% амортизаційних вирахувань відносно інвестицій малих і середніх компаній до Пів-

нічної Ірландії в частині машинного обладнання (DBERR) [7, с. 120].

Підсумовуючи результати вивчення зарубіжного досвіду застосування прискореної амортизації можна виділити такі її основні способи:

- скорочення терміну амортизації проти строку служби;

- використання підвищених норм амортизації;
- комбінований метод: одночасне скорочення амортизаційного терміну та використання підвищених ставок амортизації.

Доцільність застосування прискореної амортизації полягає у наступному.

По-перше, застосування методу прискореної амортизації можна порівняти з безпроцентною позикою на технічний розвиток підприємства. Це пояснюється тим, що в першій половині терміну експлуатації устаткування за рахунок збільшення амортизаційних відрахувань збільшується собівартість продукції, отже, зменшується прибуток оподаткування і відповідно податок на прибуток. Тому у розпорядженні підприємства залишається більше засобів для фінансування технічного розвитку і оновлення основних фондів. Таким чином, застосування методу прискореної амортизації дозволяє отримати пільги на податок на прибуток у перші роки використання нововведеного устаткування, а тим самим стимулює їх своєчасне оновлення і процес інноваційної діяльності.

По-друге, великі амортизаційні відрахування сприяють зростанню інвестицій і процесу оновлення парку устаткування підприємств.

По-третє, метод прискореної амортизації дозволяє швидше перенести на витрати підприємства знос устаткування. Це особливо важливо, оскільки устаткування може зноситися морально швидше, ніж фізично. У разі швидкого морального старіння цього устаткування швидше створюється резерв для його заміни.

Пільги від прискореної амортизації підприємство одержує тільки після здійснення реальних інвестицій. Тому використання прискореної амортизації краще стимулює інвестиції у відновлення виробництва порівняно з умовами, приводить до збільшення обсягів валового самофінансування, що включає в себе чистий прибуток і амортизаційні відрахування, а, отже, й інвестиційних можливостей. Річ у тім, що додатково отримані кошти від зниження ставки податку на прибуток ніяк не пов'язані з вартістю введених в експлуатацію засобів праці за звітний період. Додаткові ж амортизаційні відрахування в результаті застосування прискореної амортизації, а отже, і пільги з податку на прибуток, прямо й безпосередньо залежать від вартості введених в експлуатацію засобів праці [1, с. 23].

Висновки і пропозиції. Таким чином, прискорена амортизація повинна використовуватися тільки у податковому обліку з метою визначення суми податку на прибуток. Вважаємо, що використання прискореної амортизації доцільно для рентабельних підприємств з апробованою інновацією, ті ж підприємства, які мають збитки (інноваційний продукт потребує тривалої окупності), повинні використовувати не прискорену амортизацію, тому, підсумовуючи, пропонуємо:

1. Запровадити диференційовані амортизаційні відрахування, залежно від об'єктів основних засобів та нематеріальних активів з урахуванням терміну амортизації, які прийняті у провідних зарубіжних країнах, з метою накопичення грошових коштів, які акумулюватимуться на спеціальному

рахунку і утворюватимуть реальний грошовий фонд відновлення, який і буде фондом капітальних інвестицій, з метою використання його на інноваційне оновлення основних засобів та нематеріальних активів.

2. Кожному підприємству дозволити через облікову політику запровадити свою інноваційну амортизаційну політику з врахуванням реального зносу основних засобів та нематеріальних активів, при цьому зняв податкові обмеження стосовно зафіксованих мінімально допустимих термінів корисного використання основних засобів та інших необоротних активів з одночасним узгодженням відповідних індивідуальних шкал амортизаційних норм з податковими адміністраціями.

3. Відмовитись від строків дії права користування при нарахуванні амортизації нематеріальних активів, які визначені в п. 145.1.1 ПКУ та

становлять не менше 5 років для об'єктів промислової власності і не менше 2 років для авторського права та суміжних прав, і не враховують інноваційний фактор розвитку підприємства в умовах швидкої оновленості і корисної дії нематеріальних активів, про що більш відомо самому підприємству.

4. Замінити термін «відповідно до правостановлюючого документа», який не дає можливості самим підприємствам встановлювати строк корисної дії права користування, так як правостановлюючі документи (патенти, свідоцтва) передбачають строки, як правило, більші від строку доцільної корисної дії права користування, а на окремі об'єкти навіть не передбачена видача охоронних документів (наприклад, комерційне найменування, комерційна таємниця, в тому числі ноу-хау, тощо).

Список літератури:

1. Бутнік-Сіверський, О. Б. Проблеми податкової амортизації в інноваційній діяльності / О. Б. Бутнік-Сіверський // Інноваційна політика та законодавство в Європейському Союзі та Україні : формування, досвід, напрямки наближення : XXIV Київський міжнародний симпозіум з наукознавства та науково-технічного прогнозування, м. Київ, 2-3 червня 2011 р. – К. : Фенікс. – 2011. – С. 20-23.
2. Нестеренко М. Амортизація: предметна сутність і ступінь впливу на відтворення основних засобів / М. Нестеренко // Бухгалтерських облік і аудит. – 2010. – № 12. – С. 11.
3. Орлов П. А. Амортизаційна політика як інструмент активізації інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств // Інновації : проблеми науки і практики 2006 : монографія / П. А. Орлов, С. П. Орлов. – Х. : ВД «Інжек», 2006. – С. 317-335.
4. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.
5. Рошило В. І. Джерела фінансування інноваційного розвитку : монографія / В. І. Рошило. – Чернівці : Книги – ХХІ, 2006. – 272 с.
6. Степаненко Д. М. Методы реализации государственной инновационной политики в зарубежной практике / Д. М. Степаненко // Вестник ДГТУ. – 2005. – Т. 5. – № 2(24). – С. 238-245.
7. Шмігелівська З. К. Зарубіжний досвід управління інноваційною діяльністю малих та середніх підприємств та можливості його адаптації в ринковій економіці України / З. К. Шмігелівська // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2(3) – С. 119-128.

Думанская И. Ю.

Хмельницкий национальный университет

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ АМОТИЗАЦИИ НА ИННОВАЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ СУБЪЕКТОВ РЫНКА: МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ

Резюме

Рассмотрены проблемы налоговой амортизации в инновационной деятельности и предложения их решения с учетом мирового опыта. Проанализирована целесообразность применения ускоренной амортизации для рентабельных предприятий с апробированной инновацией и для предприятий, имеющих убытки. Внесены предложения относительно изменений в методике расчета амортизации нематериальных активов по срокам.

Ключевые слова: налоговая амортизация, инновационная активность, инвестиции, прибыль.

Dumanska I.

Khmelnytsky National University

IMPACT OF TAX DEPRECIATION ON INNOVATION ACTIVITY OF MARKET: INTERNATIONAL ASPECT

Summary

The problems of tax depreciation in innovation and offer their solutions on the basis of international experience. Analyzed the feasibility of accelerated depreciation for profitable companies with proven innovation and for companies with losses. Proposals with respect to changes in the method of calculating the depreciation of intangible assets on terms.

Key words: Tax depreciation, innovative activity, investment, income.

УДК 330.34

Ефременко А. В.

Донецкий национальный университет

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена исследованию теоретических вопросов формирования экономики знаний в условиях постиндустриализации. В связи с тем, что данная область исследований относительно недавно подверглась подробному изучению, до сих пор остается множество вопросов, требующих дальнейшей разработки. Так, недостаточно раскрыты основные черты и характеристики экономики знаний как системного феномена, терминология в данной области экономических исследований еще не устоялась и требует уточнения и систематизации.

Ключевые слова: индустриализация, постиндустриализация, экономика знаний, постиндустриальное развитие, технология.

Постановка проблемы. На данном этапе развития актуальность проблем становления экономики знаний и изучения ее особенностей в условиях постиндустриализации предопределила выбор темы исследования.

Этот новый тип экономики отличается от предшествующих ему аграрного и индустриального тем, что, хотя природно-материальные ресурсы продолжают выступать основой для создания экономических благ, рост и развитие всей хозяйственной системы обеспечиваются отныне уже не столько внешними, сколько внутренними, нематериальными факторами, важнейшими из которых выступают знания, информация и человеческий капитал.

Переход мировой экономики в новое качественное состояние непосредственным образом связан с повышением роли теоретического знания, развитием высокотехнологичных отраслей, процессом увеличения доли сферы услуг (структурными сдвигами), влиянием информационных сетевых технологий. Все указанные тенденции требуют особого исследования в ходе возникновения новых теорий современной экономики (теории постиндустриальной, «новой», глобальной сетевой, информационной экономики), в том числе с целью определения места теории экономики знаний в их ряду.

Анализ предыдущих исследований и публикаций. Степень разработанности проблемы формирования экономики знаний в условиях постиндустриализации исследовались многими отечественными и зарубежными учеными самых различных школ и направлений. Среди них выделим труды отечественных ученых Л.И. Абалкина, А.В. Бузгалина, П.И. Сорокин, А.И. Добрынина, В.Л. Иноземцева, Р.И. Капелюшников, Д.С. Львова, В.Л. Макарова, Б.З. Мильнера, Г.Б. Поляка, В.А. Садовниченко, Т.Е. Степановой, Ю.Е. Хохлова, С.Б. Шапошника, Ю.В. Яковца, В.М. Гейца.

Данной проблематике также посвящены работы таких зарубежных исследователей, как Д. Белл, Э. Тоффлер, Дж. Гэлбрейт, Г. Кан, М. Кастельс, И. Масуда, Ф. Махлуп, Д. Рисмен, Р. Солоу, Дж. Стиглиц, Э. Тоффлер, Т. Стюарт, Д. Шнайдер и др.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Вместе с тем, в силу сравнительно недавнего начала подробного изучения этой области, до сих пор остается множество вопросов, требующих дальнейшей разработки. Так, недостаточно раскрыты основные черты и характеристики экономики знаний как системного феномена, терминология в данной области экономических

исследований еще не устоялась и требует уточнения и систематизации. Можно констатировать, что в самом общем виде теория экономики знаний как целостная концепция, описывающая реальные изменения в современной экономике, также находится в процессе становления и требует комплексного изучения и научного анализа данной тематики.

Цель статьи. Целью данной статьи является исследование процессов формирования экономики знаний в условиях постиндустриального развития.

Изложение основного материала. Пожалуй, первая серьезная попытка заглянуть за пределы индустриального общества и наметить магистральный путь его трансформации была предпринята величайшим макросоциологом XX в. и представителем социологической школы П. Сорокиным. В 1964 г. в США была опубликована его небольшая книга «The Basic Trends of Our Times» [1], в которой четко сформулирована перспектива трансформации капиталистического и социалистического вариантов индустриального общества в общество интегральное: «Лидеры Запада уверяют нас, что будущее принадлежит капиталистическому («свободное предпринимательство») типу общества и культуры. Напротив, лидеры коммунистических стран самоуверенно ожидают коммунистической победы в ближайшие десятилетия. В отличие от тех и других предсказаний, я склонен думать, что... доминирующим типом возникающего общества и культуры не будет, вероятно, ни капиталистический, ни коммунистический, а тип *sui generis*, который мы обозначим как интегральный тип. Этот тип ... должен включать в себя большинство позитивных ценностей и быть свободным от серьезных дефектов каждого типа... Он, в конечном счете, вырастет в единый интегральный социальный, культурный и личностный строй в человеческой вселенной...», под которым автор предлагает понимать П. Сорокин убедительно показал признаки взаимной конвергенции капитализма и социализма в смешанный социокультурный тип, что имеет перспективу осуществления именно в XXI веке.

К концу XX в. стало очевидным, что индустриальное общество уходит в прошлое, на смену ему идет принципиально новое, которое большинство специалистов, начиная с Д. Белла (*Daniel Bell*), стали называть постиндустриальным [2].

Американский футуролог Э. Тоффлер (*Alvin Toffler*) [3], пропагандирующий либерально-прогрессистский взгляд, одним из первых ответивший на вызов времени, назвал грядущий переворот Третьей волной – вслед за Первой волной,

породившей 10 тысячелетий назад аграрную цивилизацию, и Второй волной, ставшей источником становления индустриального общества: «Начало этой новой цивилизации – единственный и обладающий наибольшей взрывчатой силой факт времени, в котором мы живем. Это – центральное событие, ключ к пониманию времени, следующего за настоящим... Человечество ждет резкие перемены. Оно стоит перед глубочайшим социальным переворотом и творческой реорганизацией всего времени... Третья волна пронесется через историю и завершится в течение нескольких десятилетий».

Он также попытался определить и характерные черты возникающей цивилизации: «Третья волна несет с собой присущий ей новый строй жизни, основанный на разнообразных возобновляемых источниках энергии; на методах производства, делающих ненужными большинство фабричных сборочных конвейеров; на новых ненуклеарных семьях; на новой структуре, которую можно было бы назвать «электронным коттеджем»; на радикально измененных школах и объединениях будущего. Возникающая цивилизация пишет для нас новые правила поведения и ведет нас за пределы стандартизации, синхронизации и централизации... Она могла бы превратиться в первую – за весь известный нам период истории – истинно человеческую цивилизацию» [3].

Д. Белл – социолог и футуролог, основатель теории постиндустриального общества, основное внимание уделил технологической стороне становления постиндустриального общества. Он высказал мнение о том, что кривая технического прогресса круто пошла вверх, и это говорит о том, что мы переживаем третью по счету всемирную технологическую революцию, которая характеризуется: заменой механических, электрических и электромеханических систем на электронные; миниатюризацией элементов, открытием транзисторов, что сравнимо с открытием энергии пара; преобразованием информации в цифровую форму; программным обеспечением, дающим возможность пользователю компьютера быстро решать разные задачи; фотоника – ключевая технология транспортировки в сверхчистом стекле или оптическом волокне больших объемов цифровых данных посредством лазера.

Также Д. Белл полагает, что постиндустриальное общество – это новый принцип социально-технологической организации и новый образ жизни, вытесняющий индустриальную систему. Это начало вступления в информационную эру [4, с. 24-42].

На постиндустриальной стадии возникает новый базовый фактор – информация и знания. Двойственность в названии основного фактора привела к появлению таких определений нового общества как «информационная экономика», «инновационная экономика», «экономика знаний», «сетевая экономика», «новая экономика».

В экономической литературе «информация» и «знание» употребляются иногда в противоположных контекстах: и как два отдельных фактора, и как взаимосвязанные понятия (знание является информацией, которая передается) [5, с. 23]. Бесспорно, знание является содержанием информации, которая, в свою очередь, является основой их распространения и передачи. Это комплементарные понятия. С этих позиций «экономика знаний» и «информационная экономика» являются тождественными определениями новой стадии эволюции экономики, которая появляется после

постепенного «исчерпания» потенциала индустриальной модели развития.

Предпосылкой становления постиндустриальной экономики является технологический прогресс, который предоставляет материальному производству качественно новые возможности по обеспечению чрезвычайно высокого жизненного уровня. Последнее, с одной стороны, стимулирует потребность к росту квалификации работников и их образования, а с другой – формирует новую мотивационную систему [6, с. 69].

Положение человека в постиндустриальной экономике меняется. Владение знаниями и умениями их использовать в производстве определяют «ценность» работника, фирмы, корпорации, государства, что со временем приведет к доминированию новой формы собственности – собственности на знания, или интеллектуальной собственности, в отличие от материальных форм собственности, господствовавших в индустриальном обществе.

Важным достоянием постиндустриального развития станет преодоление противоречия индустриальной эпохи между неограниченными потребностями и ограниченными ресурсами. Информация и знания ограничены и не могут быть монополизированы отдельной частью. Неограниченность базового ресурса усиливается творческим характером труда, возвращает исследователей к проблемам стоимости, ведь рабочая сила в новом обществе теряет товарный характер. Стоимость рабочей силы в таких условиях определяется не стоимостью жизненных благ, необходимых для ее воспроизведения, а ценностью или полезностью знаний и умений.

Как уже упоминалось выше, при возникновении нового базового фактора, а именно информации и знания, формируются новые определения нового общества – «экономика знаний», информационная, инновационная экономики и так далее.

Представители социологической школы (П. Сорокин, Д. Белл) уже в то время говорили о возникновении нового типа общества и культуры, который в конечном счете, вырастет в единый интегральный социальный, культурный и личностный строй в человеческой вселенной. Этот тип общества к концу XX века многие специалисты стали называть постиндустриальным, в том числе и Д. Белл, который является создателем теории постиндустриального общества. Э. Тоффлер, пропагандирующий либерально-прогрессистский взгляд, определил характерные черты возникающей цивилизации, а именно: «...новый строй жизни, основанный на разнообразных возобновляемых источниках энергии; на методах производства, делающих ненужными большинство фабричных сборочных конвейеров; на новых ненуклеарных семьях...»

Под «экономикой знаний» понимается такой приходящий на смену индустриальному тип экономики, в котором действуют технологические и рентабельные эффекты (интеллектуальный капитал, квалификация персонала и ее непрерывное повышение), а институциональной основой выступает национальная инновационная система, где передача знаний опосредуется при помощи институтов (государство, технопарки, высшие учебные заведения, предприятия и т. п.), причем долгосрочное устойчивое развитие (новое качество экономического роста) оказывается возможным благодаря инновационной направленности действий субъектов [7, с. 15].

Проявление «экономики знаний» можно охарактеризовать при помощи системы индикаторов

(индексов), отражающих уровень и возрастающую роль сферы услуг и наукоемких технологий в экономике.

Индекс экономики знаний – это комплексный показатель, характеризующий уровень развития экономики, основанной на знаниях, в странах и регионах мира. Разработан в 2004 году группой Всемирного банка (The World Bank) в рамках специальной программы «Знания для развития» (Knowledge for Development – K4D) для оценки способности стран создавать, принимать и распространять знания. Предполагается, что Индекс должен использоваться государствами для анализа проблемных моментов в их политике и измерения готовности страны к переходу на модель развития, основанной на знаниях. В основе расчета индекса экономики знаний лежит предложенная Всемирным банком «Методология оценки знаний» (The Knowledge Assessment Methodology – КАМ), которая включает комплекс из 109 структурных и качественных показателей, объединенных в четыре основные группы:

1. Индекс экономического и институционального режима (The Economic Incentive and Institutional Regime) – условия, в которых развиваются экономика и общество в целом, экономическая и правовая среда, качество регулирования, развитие бизнеса и частной инициативы, способность общества и его институтов к эффективному использованию существующего и созданию нового знания;

2. Индекс образования (Education and Human Resources) – уровень образованности населения и наличие у него устойчивых навыков создания, распространения и использования знаний. Показатели грамотности взрослого населения, отношение зарегистрированных учащихся (студентов и школьников) к количеству лиц соответствующего возраста, а также ряд других показателей;

3. Индекс инноваций (The Innovation System) – уровень развития национальной инновационной системы, включающей компании, исследовательские центры, университеты, профессиональные объединения и другие организации, которые воспринимают и адаптируют глобальное знание для местных нужд, а также создают новое знание и основанные на нем новые технологии. Количество научных работников, занятых в сфере НИОКР; количества зарегистрированных патентов, число и тираж научных журналов и так далее;

4. Индекс информационных и коммуникационных технологий – ИКТ (Information and Communication Technology – ICT) – уровень развития информационной и коммуникационной инфраструктуры, которая способствует эффективному распространению и переработке информации [8].

Методология оценки знаний предлагает также два сводных индекса – Индекс экономики знаний (The Knowledge Economy Index – KEI) и Индекс знаний (The Knowledge Index – KI):

1. Индекс экономики знаний – комплексный показатель для оценки эффективности использования страной знаний в целях ее экономического и общественного развития. Характеризует уровень развития той или иной страны или региона по отношению к экономике знаний;

2. Индекс знаний – комплексный экономический показатель для оценки способности страны создавать, принимать и распространять знания. Характеризует потенциал той или иной страны или региона по отношению к экономике знаний.

Индекс экономики знаний – это среднее значение из четырех индексов – индекса экономического образования и институционального режима, индекса образования, индекса инноваций и индекса информационных технологий и коммуникаций. Индекс знаний – это средняя величина трех из них – индекса образования, индекса инноваций и индекса информационных технологий и коммуникаций. Эти индексы подсчитываются для каждой страны, группы стран и всего мира в целом. Методология позволяет сравнивать отдельные показатели различных стран, а также средние показатели, характеризующие группу стран. Сравнение можно проводить как по отдельным показателям, так и по сводным индикаторам.

Приведем показатели Индекса экономики знаний и Индекса знаний лидирующих стран, а также Украины и Российской Федерации из отчета Всемирного банка на 2012 год, упорядоченных по Индексу экономики знаний (рис. 1).

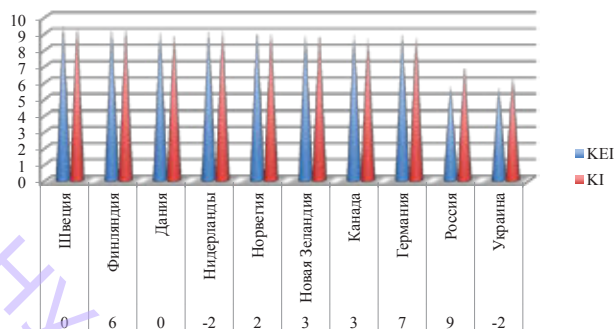


Рис. 1. Индекс экономики знаний и его показатели в странах мира

Как мы видим из графика, Швеция занимает первое место в этом рейтинге и показатели Индекс экономики знаний (KEI) и Индекс знаний (KI) равны 9,43 и 9,38 соответственно; аналогичные показатели в Финляндии составляют 9,33 и 9,22; в Дании – 9,16 и 9; в Нидерландах и Норвегии показатель Индекса экономики знаний (KEI) совпадает и равен 9,11, в то время как показатель KI составляет 9,22 и 8,99 соответственно. Украина по данным отчета Всемирного банка на 2012 год находится на 56-м месте и показатели KEI и KI составляют 5,73 и 6,33, в то время как Российская Федерация ненамного поднялась выше и находится на 55 месте с аналогичными показателями KEI и KI – 5,78 и 6,96.

Выводы. Таким образом, проведенное исследование позволяет заключить, что на рубеже веков достаточно четко определились основные черты новой модели хозяйствования в современной рыночной экономике. В исследовании обоснована правомерность применения по отношению к этой модели термина «экономика знаний», доказано начало формирования «экономики знаний» как нового типа экономической системы и распространение ее закономерностей в рамках глобализации на все большее количество стран.

Список литературы:

1. Сорокин П.А. Главные тенденции нашего времени, 1997. – 352 с.
2. Белл Д. (1975) Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Перевод с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999.
3. Тоффлер Э. (1980) Третья волна. – М. : АСТ, 1999.
4. Цветков В.А., Моргунов Е.В., Илларионов Н.В. Инновационная экономика как форма постиндустриального развития // Промышленная политика Российской Федерации. – № 1. – 2008. – С. 24-42.
5. Чухно А. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії на сучасному етапі [Текст] / А. Чухно // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. –14-28.
6. Гончаренко О. Постіндустріальний розвиток національної економіки // Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 5. – С. 69.
7. Ченцова М.В. Особенности формирования экономики знаний в современных условиях : автореферат. – С. 1-26.
8. Индекс экономики знаний – информация об исследовании [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/ratings/knowledge-economy-index/knowledge-economy-index-info>.

Єфременко А. В.

Донецький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ

Резюме

Стаття присвячена дослідженню теоретичних питань формування економіки знань в умовах постіндустріалізації. У зв'язку з тим, що ця область досліджень відносно нещодавно піддалася детальному вивченню, до цих пір залишається безліч питань, які потребують подальшої розробки. Так, недостатньо розкриті основні риси і характеристики економіки знань як системного феномена, термінологія у цій галузі економічних досліджень ще не встоялася і вимагає уточнення та систематизації.

Ключові слова: індустріалізація, постіндустріалізація, економіка знань, постіндустріальний розвиток, технологія.

Efremenko A. V.

Donetsk National University

**FEATURES OF THE FORMATION OF THE KNOWLEDGE ECONOMY
IN TERMS OF POSTINDUSTRIALIZATION**

Summary

The article investigates the theoretical issues of knowledge economy under the conditions of post-industrialization. Due to the fact that this area of research recently undergone a detailed study, still many issues that require further development. So, not enough cover the main features and characteristics of the knowledge economy as a systemic phenomenon, the terminology in the field of economic research is in flux and requires clarification and systematization.

Key words: industrialization, post-industrialization, knowledge economy, post-industrial development, technology.

УДК 336.77.067.31

Єчина К. А.

Харківський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ НЕЗАБЕЗПЕЧЕНОГО БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

Досліджено теоретичні основи незабезпеченого кредитування. Виявлено зв'язок між незабезпеченим кредитуванням та виникненням фінансових криз минулих років. Розглянуто тенденції сучасного банківського кредитування в Україні.

Ключові слова: кредитування, незабезпечений кредит, фінансова криза, безнадійний кредит, банківська ліквідність.

Постановка проблеми. Українські банки один за одним виходять на ризиковий ринок готівкового кредитування фізичних осіб. Значна конкуренція змушує банки боротися за клієнтів різними способами: від повсюдної реклами до зниження ставок за кредитуванням. Готівкові кредити видаються без застави, поруки чи гарантій, процес відбору фізичних осіб-позичальників також значно спрощений і вимагає мінімум підтверджень платоспроможності особи. Така ситуація призводить до виникнення прострочених або неповернутих позик, що суперечить принципам кредитування. Аналізуючи світовий досвід «буму» незабезпеченого кредитування, можна припустити погіршення ситуації на ринку банківських послуг найближчим часом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблематики кредиту, формування й реалізації кредитних відносин займалися такі вчені, як Дж. Кейнс, Д. Рікардо, А. Сміт, Й. Трахтенберг, а також сучасні вчені М. Бунге, О. Василік, В. Геращенко, М. Зверяков, О. Канаєв, В. Лагутін, О. Лаврушина, М. Мороз, А. Чухно та ін. В ході написання статті проаналізовано фінансову звітність групи банків за 2011-2013 роки та загальні статистичні дані щодо функціонування банківської системи України в цілому.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незабезпечене іпотечне кредитування в США та країнах Європи призвело до фінансової кризи, яка стала світовою, а не тільки локальною. Масове готівкове кредитування фізичних осіб в Україні вже за результатами 3 кварталів 2013 року має негативні наслідки, що може призвести до фінансових проблем банків та навіть їх банкрутства.

Мета статті. Головною метою цієї статті є виявлення сучасних тенденцій банківського незабезпеченого кредитування та з'ясування зв'язку між без заставним кредитуванням та виникненням фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу. Важливе значення кредиту у забезпеченні соціально-економічного розвитку держави, реалізації інноваційних бізнес-проектів, підвищенні добробуту громадян, а також необхідності оптимізації кредитного процесу є постійним джерелом інтересу дослідників до характеристик кредиту та його взаємозв'язків з іншими економічними категоріями.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» кредитні операції – це вид активних операцій банку, які пов'язані з наданням клієнтам залучених коштів у тимчасове користування (надання позик у готівковій або безготівковій формі та надання К. у формі врахування векселів, розміщення депозитів, операцій репо, на фінансування будівництва житла, проведення факторингових операцій, фінансового лізингу

тощо) або з прийняття зобов'язань щодо надання коштів у тимчасове користування (надання гарантій, поручительств, авалів тощо), а також операцій з купівлі та продажу цінних паперів за дорученням клієнтів і від свого імені (включаючи андеррайтинг), будь-яке продовження терміну боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника повернути заборговану суму.

В Енциклопедії банківської справи України надано визначення кредиту як економічної категорії, яка є виразом відносин між суб'єктами господарювання щодо надання й отримання позички в грошовій чи товарній формі на умовах повернення, строковості і платності.

Кредитні відносини у грошовій сфері виникають між кредитором і позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних грошових коштів та їх використання на умовах повернення і платності та реалізуються через кредитну політику й кредитний механізм. Кредитні відносини разом з інституціями, що забезпечують їх функціонування й реалізацію, кредитним механізмом і кредитною політикою формують кредитну систему країни [1, с. 235-236].

Одним з принципів кредитування, окрім цілеспрямованості, диференційованості, зворотності (повернення), терміновості і платності, є забезпеченість – відповідність вартості майна, що є заставою, і заборгованістю за позичкою, а також наявністю у банку права та можливостей захисту своїх інтересів у вигляді одержання відповідних засобів забезпечення наданого кредиту (застава, поручительство, гарантія, страхування тощо).

Банківські кредити за забезпеченням поділяються на:

- 1) забезпечені заставою – майном, майновими правами, цінними паперами;
- 2) гарантовані – банками, фінансами чи майном третьої особи;
- 3) з іншим забезпеченням – поручительство, свідоцтво страхової організації;
- 4) незабезпечені (бланкові).

Видами забезпечення банківського кредиту можуть бути застава, гарантія, поручительство. Крім цього, кредитний ризик може забезпечуватися страхуванням. Для найбільшої надійності забезпечення кредиту може укладатися тристороння угода: банк – гарант (поручитель, страхова організація) – позичальник [3, с. 155-157].

Надання позичок без забезпечення пов'язано з підвищеними ризиками для банку. Але надання незабезпечених кредитів на сучасному етапі є основною спрямованістю діяльності українських банків. Більшість банків на сучасному етапі перейшла від класичної системи банківського бізнесу до більш ризиково орієнтованої.

Функціонування банківської системи в умовах фінансової кризи 2008 року характеризува-

лося зростанням ризику ліквідності, валютного, кредитного та інших ризиків унаслідок значного впливу коштів клієнтів; невисоким рівнем надходжень від погашення активів; обмеженими можливостями щодо кредитування економіки та залучення коштів на міжбанківському й зовнішніх фінансових ринках; підтриманням ліквідності банків значною мірою за рахунок кредитів рефінансування, отриманих від Національного банку України.

Вважається, що катализатором фінансової кризи стала світова фінансова криза. Звернемо увагу на те, що протягом останніх років, які передували банківській кризі, в Україні, в умовах недостатньої капіталізації, надвисоких темпів зростання обсягів діяльності банків та масштабних запозичень на зовнішніх ринках, ризики у діяльності банків стрімко зростали. Найінтенсивніше загострювалися кредитний, валютний ризики та ризик ліквідності. Банківська система України демонструвала одні з найвищих темпів зростання порівняно з іншими країнами колишнього Радянського Союзу.

Населення, яке, починаючи з 2003 року, було основним кредитором для банківської системи України, в 2006-2007 роках поступилося своїми позиціями запозиченням на зовнішніх ринках і дедалі більшою мірою ставало основним позичальником, оскільки банки, зокрема з іноземним капіталом, орієнтувалися переважно на кредитування фізичних осіб. Тобто населення із кредитора поступово перетворилося на одного з основних боржників банківської системи. На початок фінансової кризи в Україні кредити, надані фізичним особам, становили третину кредитного портфеля банків країни (за станом на 01.01.2005 р. – 15%). Ті основні причини, які зумовили іпотечну кризу в США, виникли і в Україні. Маються на увазі насамперед надання окремими банками, так би мовити, «легких» ризикових кредитів фізичним особам, які не завжди мали достатні доходи для їх погашення. Використання окремими банками так званого «безпечного» скорингу давало змогу класифікувати їх за оптимістичним сценарієм як надійні і формувати мінімальні резерви, отримуючи додаткові прибутки завдяки мінімізації витрат на формування резервів за кредитними операціями. Це призводило до низького рівня хеджування ризиків за кредитними операціями, зниження запасу міцності банків та їх фінансової стійкості.

Загальновідомо, що важливу роль у підтримці ліквідності для банків відіграє так звана «ліквідна подушка» – наявність у достатньому обсязі високоліквідних коштів. Кредитний бум, який спостерігався протягом останніх років (2005-2007), призвів до того, що банки, жертвуючи ліквідністю, намагалися якомога більше надавати кредитів. Урешті-решт така політика призвела до того, що за станом на 01.10.2008 р. банківська система України мала як ніколи низький рівень високоліквідних коштів, що дорівнював лише 8,8% (на початок 2008 року – 10,3%).

В Україні, як і в інших країнах колишнього Радянського Союзу, фінансову кризу 2008 року розглядають як кризу ліквідності, тоді як у західних країнах ситуацію, що склалася, визначають у першу чергу як кризу довіри до банків.

Міжнародний досвід свідчить, що в умовах фінансової кризи, коли зростає недовіра до банків, міжбанківський ринок практично не працює, згортається. Так сталося в Євросоюзі: як тільки розпочалася фінансова криза, банки не змогли

залучати кошти на міжбанківському ринку, тож змушені були звертатися до Європейського центрального банку для отримання кредитів для підтримання ліквідності.

Подібна ситуація спостерігалася і в Україні. Для підтримання ліквідності й недопущення втрати банками платоспроможності, забезпечення виконання ними розрахункової функції, уникнення масової зупинки платіжної системи Національним банком надавалися банкам кредити рефінансування під ліквідне забезпечення та за умови подання ними планів ефективних заходів щодо забезпечення підтримання ліквідності або програм фінансового оздоровлення, а також встановлювалися певні вимоги та обмеження щодо діяльності банків із метою недопущення зростання ризиків у їх діяльності.

Протягом липня-серпня 2009 року почало відновлюватися кредитування економіки. Позички, надані суб'єктам господарювання, збільшилися на 2,4 млрд. грн., або на 0,5%, а кредити, надані фізичним особам, скоротилися лише на 30 млн. грн., або на 0,01%. Водночас зберігалася негативна тенденція до погіршення якості кредитного портфеля та активів у цілому, що вимагало формування додаткових резервів за активними операціями і призвело до зростання збитків до 20,5 млрд. грн. Частка проблемних кредитів за балансовими даними після скорочення у 2007 році до 1,3% збільшилася у 2008 році до 2,3%, а за 8 місяців 2009 року – до 6,8%. Подібні тенденції в умовах міжнародної фінансової кризи характерні і для інших країн колишнього Радянського Союзу.

Проблема загострюється непрозорістю застави та зниженням вартості ліквідних активів. Рівень цінової волатильності цих активів залишається досить високим, що значно збільшує ризики, пов'язані як з простроченою заборгованістю, так і з наданням нових кредитів.

Тенденція до погіршення якості кредитного портфеля, зниження надходжень від погашення кредитів негативно впливає на рівень ліквідності й залишається однією з основних проблем для банківської системи України. Як свідчить світовий досвід, для зменшення негативного впливу фінансової кризи та недопущення зростання ризиків у діяльності банків важливого значення набуває вжиття антикризових заходів, підтримка банків державою.

Заходи державної підтримки, що використовуються у світі, прийнято поділяти на 4 групи: забезпечення державних гарантій за боргами банків; рекапіталізація фінансових інститутів; купівля проблемних активів; стимулювання економічного попиту.

Загальносвітова фінансова криза 2007-2009 рр. привернула увагу до історії подібних спадів на фінансових ринках у минулому і до пошуків загальних закономірностей їх виникнення, що дає можливість краще зрозуміти сучасні кризи.

Фінансова криза 1873 р., найглибша за всю попередню історію фінансів, почалася в травні у Відні, де відбувся обвал біржі, а потім поширилася у Німеччині, інших країнах Європи та в США і призвела до тривалого періоду економічного спаду, який можна порівнювати з «Великою депресією» 1930-х років. Кризу спричинив (крім загальної циклічності розвитку ринків цінних паперів) надто швидкий розвиток економічних і фінансових систем у Німеччині й Австро-Угорщини – так званий «грюндерський бум». Основною безпосередньою причиною кризи стала підвищена активність на

ринках нерухомості в Австро-Угорщині і Німеччині та надто великі обсяги незабезпечених кредитів на нерухомість. У результаті кризи урядом Австро-Угорщини були запроваджені обмеження на операції з цінними паперами, а розвиток акціонерних компаній і ринків акцій загальмувався до початку ХХ століття.

Аналізуючи останні тенденції банківського кредитування, можна побачити, що незабезпечені кредити знову почали користуватися великою популярністю, серед яких особливо виділяється cash-кредит, тобто беззаставний кредит готівкою, як з порукою, так і без. Готівкові кредити фізичним особам пропонують близько 20 банків з півсотні найбільших фінансових установ країни. Загальну динаміку обсягів кредитування юридичних та фізичних осіб за 2008-2013 роки зображено на рис. 1, побудованому автором на основі статистичної інформації консенсус-прогнозу аналітиків групи банків [4]. Можна побачити, що обсяги корпоративного кредитування постійно зростають і на кінець 2013 року за прогнозами складуть 162% від результатів 2008 року. Обсяги роздрібних позик навпаки постійно зменшувалися після світової фінансової кризи, яка підірвала довіру населення до банків. Але 2013 рік виявляє перелом тренду – обсяги роздрібногo кредитування збільшилися і майже досягли рівня 2010 року – 204,1 млрд. грн.

Як видно з рис. 1, більшість банків перейшла від класичної системи банківського бізнесу до більш ризиково орієнтованої і розпочала масове вливання у діяльність по споживчому кредитуванню [6]. Обсяги роздрібногo кредитування на 2013 рік за прогнозами збільшаться на 11,5% від значення попереднього року.

Проблемні кредити після фінансової кризи 2008-2009 років вважаються чи не найбільшим гальмівним фактором банківської системи. Українські банки досі розчищають баланси, поступово позбуваючись докризових обсягів активів у вигляді неповернутих іпотечних, споживчих та корпоративних позик.

Девальвація гривні, падіння ділової активності, звільнення працівників, затримки у виплаті заробітних плат під час останньої кризи супроводжувались 10-кратним збільшенням обсягу прострочених кредитів. Проте крім фірм та громадян у фінансовій скруті, «вдалим» моментом для невиплат свого часу скористалося багато недобросовісних позичальників.

Недобросовісні підприємства мінімізували свої фінансові зобов'язання, оголошуючи банкрутства внаслідок штучно створеної заборгованості перед пов'язаними компаніями або ж приховуючи частку державної власності на стадії отримання кредиту. Обмежувало права банків на відчуження іпотеки оскарження в суді з боку осіб, що перебували у громадському шлюбі і не надали своєї

згоди на оформлення договору. Часто позичальники, не без підказок юристів, знаходили лазівки у законодавстві, уникаючи процедури реєстрації права власності після покупки квартири або ж приписуючи неповнолітніх дітей після укладення іпотечного договору, яких не можливо виселити без згоди органів опіки.

Так, за 7 місяців 2013 року загальний обсяг кредитів зріс на 3,3% до 836 мільярдів гривень, при чому обсяги кредитування населення збільшилися всього на 1,5% до 186 мільярдів. Для порівняння, з початку року швидкість нарощення депозитів фізичних осіб становила 13,3%.

На відміну від параметрів загального кредитного портфеля, зрозуміти динаміку проблемних кредитів в Україні на основі офіційних даних набагато важче.

Суттєві складнощі виникають на рівні термінології, адже банки та НБУ для окреслення проблемних кредитів використовують ряд визначень: прострочені кредити, недіючі кредити, безнадійні кредити (V категорії якості), сумнівні кредити (IV-ї категорії якості) тощо. Звітність по кожному з видів проблемних позик оприлюднюється дуже фрагментарно. Кожен бухгалтер має свої міркування щодо віднесення кредитів до певної категорії проблемності, адже надмірна чесність у даному питанні може суттєво погіршити фінансову стійкість банку за результатами складання звітності [7].

Прострочені кредити – це сума прострочених платежів за кредитом на певну дату, лише та частина заборгованості по кредиту, яка не погашена в строк. Таким чином, обсяг простроченої заборгованості є значно меншим у порівнянні із загальним обсягом кредитів по яким допущено прострочення.

Згідно з даними НБУ обсяг прострочених кредитів становить 76,566 мільярдів гривень – 9,1% від загального кредитного портфелю. Історичний максимум показника становив 11,2% на початку 2011 року.

Безнадійний кредит – прострочений або неповернений кредит, за яким є документальне підтвердження про неможливість стягнення; неповернений кредит, за яким минув строк позовної давності; прострочений кредит, за яким кредитним комітетом прийнято обґрунтоване рішення про визнання кредиту безнадійним; неповернений кредит, крім випадків, коли кредитним комітетом прийнято обґрунтоване рішення про відстрочення визнання кредиту безнадійним [8].

Класифікація виданих банком кредитів здійснюється за 5 категоріям якості. V категорія (безнадійні позики) – відсутня ймовірність повернення кредиту через неспособність чи відказ позичальника виконувати зобов'язання за позиною, що обумовлює повне (у розмірі 100%) її знецінення.

Побудуємо табл. 1 за даними фінансової звітності банків для відображення обсягів кредитів у розрізі забезпеченості та обсяг безнадійних кредитів за 2011-2012 роки. До табл. 1 внесено банки, які займають лідуючі позиції у Рейтингу банків за проблемністю кредитних портфелів [7].

З табл. 1 неможливо прослідкувати залежності між темпами приросту безнадійних кредитів та забезпеченістю банківських кредитів. Альфа-Банк, який зменшив обсяг безнадійних кре-

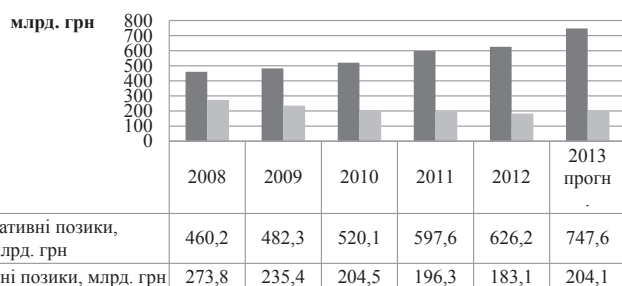


Рис. 1. Динаміка обсягів корпоративних та роздрібних позик

Таблиця 1

Кредити у розрізі забезпеченості

Банк	Забезпечені кредити клієнтам, млн. грн.			Незабезпечені кредити клієнтам, млн. грн.			Обсяг безнадійних кредитів (V категорія), млн. грн.		
	2011 р.	2012 р.	приріст, %	2011 р.	2012 р.	приріст, %	2011 р.	2012 р.	приріст, %
ОТП Bank	17669	14409	-18,5	2856	4002	40,1	1243	2519	102,7
UniCredit Bank	29429	25044	-14,9	42	397	845,2	5404	15535	187,5
ПриватБанк	100492	109967	9,4	22635	28994	28,1	5347	11577	116,5
Ощадбанк	56199	57995	3,2	2638	3351	27,0	3127	4563	45,9
Альфа-Банк	17859	13832	-22,5	5142	5913	15,0	2892	2661	-8,0
Правекс-Банк	5353	4539	-15,2	156	348	123,1	82	2040	2387,8

дитів виявив тенденцію до зменшення обсягу забезпечених кредитів та збільшення незабезпечених. І хоча більшість банків мають таку саму загальну тенденцію, обсяги їх безнадійних кредитів значно виросли. Та саме Альфа-банк найменшими темпами збільшив обсяги незабезпечених кредитів – на 15%. Отож, можна припустити, що обсяг виданих незабезпечених кредитів є одним з факторів впливу на обсяг безнадійних кредитів банку.

Висновки і пропозиції. Масова видача незабезпечених кредитів є однією з причин виникнення проблемної та простроченої заборгованості у банках. У той самий час використання застави при нинішньому правовому регулюванні є невідповідним для банків, бо існує багато хитрощів, за допомогою яких власник майна уникає вилучення його банком при виникненні проблем з поверненням позики.

Пропозиція безпечних активів скорочується в міру зменшення можливостей як державного, так

і приватного сектора випускати такі активи. Скоротилося число суверенних емітентів, боргові інструменти яких вважаються безпечними.

Скорочення набору безпечних активів і підвищення тиск з боку попиту негативно позначаються на глобальній фінансовій стабільності. Брак безпечних активів підвищить ціну безпеки і змусить інвесторів спуститися вниз за шкалою безпеки в їх прагненні отримати дефіцитні активи. Тобто брак якісних, надійних позичальників змушує банки видавати кредити заздалегідь небезпечним категоріям клієнтів.

Для плавного коректування на ринках безпечних активів буде потрібно більше гнучкості у розробці та реалізації економічної політики. Перспективною подальшого вивчення даної проблеми є виявлення оптимального обсягу незабезпечених кредитів, за якого банк не буде збільшувати прострочені та безнадійні кредити, удосконалення процесу скорингу, який посилить відсів недобросовісних чи проблемних позичальників.

Список літератури:

1. Арбузов С. Г. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. – 504 с. – (Інституційні засади розвитку банківської системи України).
2. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
3. Міщенко В.І. Банківські операції : підручник / В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська, О.Г. Коренєва. – 2-ге вид., переробл. і доп. – К. : Знання, 2007. – 796с.
4. Форум Провідних Міжнародних Фінансових Установ. Огляд банківської системи України. – 2012. – Випуск 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.flifi.org.ua/files/documents/50071/FLIFIjointreport_february12_ukr_22.02.12
5. Діденко О. Макроекономічні умови та тренди розвитку банківського бізнесу в Україні / О. Діденко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 8. – С. 228-230.
6. Гриньков Д. М. Крупные банки возвращаются на высокорисковый рынок cash-кредитования [Електронний ресурс] / Д. М. Гриньков. – Режим доступу : <http://bin.ua/news/finance/finances/127879-krupnye-banki-vozvrashhayutsya-na-nyssokoriskovyj.html>.
7. Рейтинг проблемності кредитних портфелів – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://real-economy.com.ua/publication/ratings/43756>.
8. Про фінансові нормативи діяльності та критерії якості системи управління кредитних спілок та об'єднання кредитних спілок : Положення від 3.02.2004 р. N 148/8747 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0148-04>.

Ечина Е. А.

Харьковский национальный экономический университет

ОСОБЕННОСТИ НЕОБЕСПЕЧЕННОГО БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ**Резюме**

Исследованы теоретические основы необеспеченного кредитования. Выявлена связь между необеспеченным кредитованием и возникновением финансовых кризисов прошлых лет. Рассмотрены тенденции современного банковского кредитования в Украине.

Ключевые слова: кредитование, необеспеченный кредит, финансовый кризис, безнадёжный кредит, банковская ликвидность.

Yechina K. A.

Kharkiv National University of Economics

FEATURES OF UNSECURED BANK LENDING

Summary

Theoretical bases of unsecured lending were investigated. A relationship between the unsecured lending and financial crises of previous years were detected. Tendencies of the modern bank lending in Ukraine were examined.

Key words: loans, unsecured loan, the financial crisis, hopeless credit, bank liquidity.

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА ОНУ імені І. І. МЕЧНИКОВА

УДК 658:005.332.4

Жосану В. А.

Таврический национальный университет имени В. И. Вернадского

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Дано определение понятия «устойчивое развитие» предприятия. Раскрыты проблемы конкурентоспособности в контексте устойчивого развития предприятия на основе повышения уровня конкурентоспособности как базы повышения эффективности социально-экономических систем макроуровня. Определены элементы управления устойчивым развитием предприятия как СЭС с учетом его конкурентного статуса. **Ключевые слова:** конкурентоспособность, развитие, предприятие, эффективность, социально-экономическая система.

Постановка проблемы. Обеспечение устойчивости развития в современных условиях хозяйствования стало основной целью функционирования большинства социально-экономических систем (национальных экономик, регионов, кластеров, предприятий). Базовым является микроуровень, который, формируя конкурентоспособность национальных экономик, должен рассматриваться как основа обеспечения их устойчивого развития.

Решение проблемы методической помощи предприятиям в формировании механизма устойчивого развития на основе повышения уровня конкурентоспособности, позволит не только улучшить результаты финансово-хозяйственной деятельности отдельных предприятий (получить локальный эффект), но и обеспечит синергетический эффект при внедрении данного механизма в практику работы предприятий как отдельных сфер, так и территорий.

Анализ последних исследований и публикаций. Проведенный анализ зарубежной и отечественной экономической литературы показывает, что длительное время проблема устойчивого развития рассматривалась в рамках достижения (обеспечения) экономического равновесия. Большинство отечественных учёных [1; 2; 3] переводят термин «sustainable development» как «устойчивое развитие» и трактуют в контексте определения, данного в Рио-де-Жанейро. При этом национальная экономика (или экономика локального территориального образования, региона, интеграционного сообщества, глобальная экономика) рассматривается ими как социально-экономическая система (СЭС).

По мнению Вернадского В.И. [4] и Коптюги В.А. [5], термин «sustainable development» следует переводить как «сбалансированное развитие» или «поддерживающее развитие». В данном переводе подчёркивается обязательное стремление общества к сохранению баланса между экономическим и социальным развитием, а также охраной окружающей среды. При этом «фактически социально-экономическая среда выступает своеобразным медиумом (то есть посредником) в материальных и информационных контактах человека с природой. Чем на более высокой ступени индустриального развития находится общество, тем более опосредованными являются эти контакты» [6, с. 87].

С позиций системного анализа [7] устойчивость трактуется как способность СЭС возвращаться в состояние равновесия после того, как она была из этого состояния выведена под влиянием внешних возмущающих воздействий, а развитие – как способность СЭС к постоянному обновлению, адаптации к новым условиям функционирования и дальнейшему совершенствованию. Движущей силой развития СЭС являются изменения во внешней среде, а факторами – естественный процесс

возрастания общественных потребностей, научно-технический прогресс и конкуренция, которая, в свою очередь, выступает в роли усилителя действия первых двух факторов.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Вопросы определения конкурентоспособности как фактора устойчивого развития предприятия не нашли должного отражения в научной литературе. Для характеристики деятельности предприятия учеными-экономистами в основном используются такие понятия, как «экономический механизм», «механизм управления», «хозяйственный механизм». Среди работ данного направления можно выделить труды В.Н. Кашина, В.Я. Ионова, С.А. Жданова, Л.В. Тюленева, В.И. Самочкина и др. Считаем, что используемые понятия не отражают всю комплексность рассматриваемой проблемы, а понятие «конкурентоспособность» практически приравнивают по содержанию к понятию «экономический рост» [8].

Цель статьи. Главной целью работы является выявление взаимосвязи конкурентоспособности и устойчивого развития предприятия, разработка механизма устойчивого развития предприятия на основе повышения уровня конкурентоспособности, базирующегося на проактивном управлении.

Изложение основного материала. По нашему мнению, содержание понятия «устойчивое развитие» связано с процессом сущностных изменений как результата сбалансирования разнонаправленных тенденций, то есть, устойчивому развитию наиболее адекватен принцип глобального оптимума В. Парето (принцип «Парето-оптимальности» или «Парето-улучшения»). Согласно данному принципу, изменения в распределении факторов производства могут считаться оптимальными, если выбранная альтернатива оценивается как наилучшая из всех, причём одновременно всеми участниками рыночных отношений. Основным ограничением является неизбежность исходного распределения ресурсов и экономических возможностей [9, с. 157]. В целом принцип «Парето-оптимальности» включают в себя индивидуальную оптимизацию, рыночную эффективность и социальный оптимум, недостает только экологической составляющей [10, с. 35-39]. Это объясняется тем, что в конце XVIII-начале XIX века экологические проблемы не были столь значимыми и актуальными, как в настоящее время.

Использование системного подхода при рассмотрении конкурентоспособности как предпосылки (и в то же время основы) устойчивого развития предприятия предполагает выделение и последующую структуризацию факторов конкурентоспособности. При этом необходимо учитывать, что факторы, с одной стороны, рассматриваются как совокупность условий и обстоятельств, детерми-

нирующих (усиливающих) или дезактивирующих (ослабляющих) конкуренцию; а с другой – как многочисленные ограничения, с которыми сталкивается субъект (объект) в процессе конкурентной борьбы в рамках определённой территории.

В свою очередь, структурирование факторов конкурентоспособности и их характеристика позволяют: во-первых, более чётко охарактеризовать содержание этой сложной и многогранной категории; во-вторых – обосновать эффективные подходы к её анализу, что, в свою очередь, открывает дополнительные возможности раскрытия имеющихся резервов и определения стратегических направлений повышения конкурентоспособности. Таким образом, комплекс факторов конкурентоспособности может рассматривать в качестве одного из инструментов управления социально-экономическим развитием предприятия.

В результате анализа литературы по данной проблематике нами выделены несколько подходов к определению фактов конкурентоспособности и их характеристик. Наиболее общим является подход, согласно которому конкурентоспособность – это «...обумовлене економічними, соціальними та політичними факторами становище країни або окремого товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках [11, с. 71]». В рамках данного подхода Хаустова В.Е. и Лидовский Ю.А. выделяют факторы макросреды и микросреды функционирования предприятия, которые в принципе могут быть применены к оценке условий конкурентоспособности региона. К факторам макросреды они относят: политико-правовые – правительственная стабильность, законодательство (налоговое, антимонопольное, внешнеэкономическое и др.), позиции государства по отношению к зарубежному капиталу и отечественному предпринимательству; экономические – динамика ВВП, уровень инфляции, внешнеэкономическое сальдо, процент по банковским кредитам; социальные – демографическая ситуация, уровень доходов населения, уровень безработицы. К факторам микросреды, по их мнению, относятся: конкуренты (уровень конкуренции, конкурентная позиция предприятия, доля предприятия на рынке); потребители (уровень концентрации, платежеспособность, эластичность цен на готовую продукцию); поставщики (уровень концентрации, платежеспособность, эластичность цен на сырьё и комплектующие) [12, с. 12-13]. Как мы видим, в данном подходе прослеживается влияние концепции пяти сил конкуренции М. Портера.

Богомолова И.И. и Хохлов Е.В. всё многообразие конкурентных отношений, возникающих в экономике, с определённой долей условности подразделяют на три уровня: 1) микроуровень (конкретные виды продукции, производства, предприятия); 2) мезоуровень (отрасли, корпоративные объединения предприятий и фирм); 3) макроуровень (народнохозяйственные комплексы, страны, объединения стран). «Соответственно конкурентные характеристики и факторы, их определяющие, подразделяются на микроуровневые (отражающие собственно качество и цены продукции); мезоуровневые (обеспечивающие устойчивое улучшение показателей эффективности использования имеющихся производственных ресурсов отраслей) и макроуровневые (отражающие общее состояние хозяйственных систем, их сбалансированность, инвестиционный климат, налоговый режим, тарифно-таможенную политику и т. п.) [13, с. 116]». В развитии данного подхода М. Гальвановский, В.

Жукова и Н. Трофимова [12] подчёркивают, что конкурентоспособность объектов микро-, мезо- и макроуровня находится в тесной взаимосвязи друг с другом и оказывает непосредственное влияние на величину каждого из них. То есть, нельзя рассчитывать на высокую конкурентоспособность предприятия или отрасли, если в стране не определены основные балансы политического, социального и экономического характера.

Интерес вызывает подход Фатхутдинова Р.А., согласно которому, он определяет конкуренцию как процесс управления объектом своими конкурентными преимуществами для достижения победы на рынке и подчёркивает, что «конкурентное преимущество – это обладаемая системой какой-либо эксклюзивная ценность, дающая ей превосходство перед конкурентами [14, с.9]». При этом факторы конкурентного преимущества могут быть: материальными и виртуальными; внешними и внутренними; базисными и второстепенными; направленными на повышение качества объекта по стадиям его жизненного цикла, ресурсосбережение по этим же стадиям или же на решение тех и других задач одновременно; стратегическими или тактическими; техническими, экономическими, организационными, психологическими, природно-климатическими и т. п.; наследственными или искусственными (приобретёнными); реализуемыми на одной стадии жизненного цикла объекта или на нескольких и т. д. [14, с. 9; 15, с. 237-240].

По мнению Иванова Ю.Б., Орлова П.А., Ивановой О.Ю., конкурентные преимущества обладают определёнными свойствами:

- относительностью – способностью проявляться только в результате сравнения отдельных конкурентных преимуществ конкретных субъектов рынка и условиями конкуренции, поэтому конкурентные преимущества, обеспечивающие успех в процессе реализации одной конкурентной стратегии, не могут рассматриваться в качестве основы для другой;
- динамичностью – изменчивостью конкурентных преимуществ в зависимости от стадий жизненного цикла, что обусловлено непостоянством внутренней и внешней среды функционирования субъектов рынка;
- адаптивностью – способностью конкурентных преимуществ адаптироваться к изменяющимся условиям внутренней внешней среды;
- устойчивостью, которая определяет жизненный цикл конкурентного преимущества и является способностью последнего сохранять свою ценность на протяжении длительного промежутка времени;
- эффективностью, которая заключается в достижении определённого результата от использования конкурентного преимущества на единицу затрат, связанных с её реализацией [16, с.75].

Таким образом, «конкурентна перевага становить відносну категорію, що проявляється в конкурентом середовищі, характеризується здатністю до адаптації до умов, що змінюються, певним рівнем стійкості та ефективності, що визначає можливість успішного функціонування виробничо-господарської системи в конкурентом оточенні [16, с. 76]».

Подытоживая анализ категорий устойчивого развития и конкурентоспособности, применительно к социально экономическим системам микроуровня, можно сделать предположение, что именно конкурентоспособность СЭС в долгосрочной перспективе является основным фактором, спо-

собным дать толчок и обеспечить его устойчивое развитие.

Причем чем более высокого порядка конкурентными преимуществами обладает предприятие, тем сильнее проявляется эта взаимосвязь. В связи с этим не вызывает сомнения необходимость разработки и внедрения в практику работы предприятий механизма устойчивого развития на основе повышения уровня конкурентоспособности. Основные элементы такого управления можно изобразить в виде общей схемы, которая может быть применена для СЭС различного уровня, но нами адаптирована для микроуровня и приведена на рис. 1.

Для реализации данного подхода к управлению устойчивым развитием предприятия необходимо дать определение механизма устойчивого развития на основе повышения уровня конкурентоспособности.

Под механизмом устойчивого развития предприятия на основе повышения уровня его конкурентоспособности предлагаем понимать систему



Рис. 1. Элементы управления устойчивым развитием предприятия как СЭС с учетом его конкурентного статуса



Рис. 2. Структурно-логическая схема проактивного управления устойчивым развитием предприятия на основе повышения уровня его конкурентоспособности

инструментов, формирующую поступательное позитивное (динамичное) развитие предприятия как СЭС, базирующуюся на научно-методическом обеспечении процесса управления его конкурентоспособностью.

Алгоритм проактивного управления устойчивым развитием предприятия на основе повышения уровня его конкурентоспособности, позволяет повысить эффективность его функционирования и развития.

Структурно-логическая схема проактивного управления устойчивым развитием предприятия на основе повышения уровня его конкурентоспособности представлена на рис. 2.

Алгоритм проактивного управления устойчивым развитием предприятия на основе повышения уровня его конкурентоспособности включает в себя следующую последовательность управленческих действий:

1. Анализ эффективности использования эндогенных факторов экономической деятельности, выявление степени их влияния на конкурентный статус и уровень конкурентоспособности предприятия, вклад в формирование конкурентного потенциала.

2. Определение эндогенных факторов, в наибольшей степени влияющих на эффективность реализации конкурентных преимуществ.

3. Анализ и оценка экзогенных факторов, как источника конкурентных преимуществ предприятия для обеспечения его устойчивого развития.

4. Разработка и реализация УР путем управленческого воздействия на факторы, в наибольшей степени обуславливающие конкурентный потенциал предприятия, и обеспечивающие устойчивое развитие.

Выводы и предложения. Конкурентоспособность может быть определена как способность создавать условия для устойчивого развития предприятия как СЭС.

Понятия «конкурентоспособность» и «устойчивое развитие» взаимосвязаны и взаимообусловлены, так как первая служит основным показателем устойчивого развития предприятия в долгосрочном периоде. Чем выше уровень конкурентоспособности, тем больше возможности устойчивого развития у предприятия.

Одним из инструментов для решения стратегических задач обеспечения устойчивого развития предприятия является повышение уровня конкурентоспособности, базирующееся на принципах проактивного управления. Таким образом, конкурентная устойчивость является тем параметром, динамика которого позволит определить перспективы предприятия на конкретном рынке, точнее идентифицировать этап жизненного цикла для проактивного реагирования и моделирования ситуации.

Список литературы:

1. Аникин А.В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса / А.В. Аникин. – 4-е изд. – М. : Политиздат, 1985. – 367 с.
2. Буркинский В.В. Природопользование: основы экономико-экологической теории: Монография / Буркинский В.В., Степанов В.Н., Харичков С.К. – Одесса : ИПРЭИ НАН Украины, 1999. – 350 с.
3. Василенко В.Н. Архитектура регионального экономического пространства : монография / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 311 с.
4. Господарський кодекс України : Офіційний текст із змінами станом на 02 жовтня 2012 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – К. : Кондор, 2003. – 208 с. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
5. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики [Текст] : учебник для вузов / А.Г. Гранберг ; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – 5-е изд. [стер.]. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 495 с.
6. Кизим Н.А. Концентрация экономики и конкурентоспособность стран мира : монография / Кизим Н.А., Горбатов В.М. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2005. – 216 с.
7. Маниліч М.І. Трансформація регіонального економічного механізму: Монографія / М.І. Маниліч. – Чернівці : Книги – XXI, 2004. – 164 с.
8. Павліха Н. Концептуальні засади просторового облаштування територій у контексті забезпечення їх сталого розвитку / Павліха Н. // Регіональна економіка. – 2004. – № 4. – С. 95-105.
9. Брагинский С.В. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления / Брагинский С.В., Певзнер Я.А. – М. : Мысль, 1991. – 299 с.
10. Ветрова Н.М. Экологическая безопасность рекреационного региона : монография / Ветрова Н.М. – Симферополь : РИО НАПКС, 2006. – 297 с.
11. Основи стійкого розвитку : навчальний посібник / За заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2005. – 654 с.
12. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. / М. Портер – М. : ИД «Вильямс», 2000. – 495 с.
13. Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ.; Под ред. В.Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
14. Регіональна політика: методологія, методи, практика: Монографія / Редкол.: відповідальний редактор академік НАН України М.І. Долішній. – Львів: ІРД НАН України, 2001. – 700 с.
15. Регіональне управління: інноваційний підхід : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Бутко М.П., Зеленська О.О., Зеленський С.М. та ін. ; За заг. ред. д.е.н., проф. Бутка М.П. – К. : Знання України, 2006. – 560 с.
16. Саєнко Д. Визначення критеріїв та показників регіональної ефективності відтворювальних процесів / Саєнко Д. // Регіональна економіка. – 2005. – № 2. – С. 75-84.

Жосану В. А.

Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Дано визначення поняття «сталий розвиток» підприємства. Розкрито проблеми конкурентоспроможності в контексті сталого розвитку підприємства на основі підвищення рівня конкурентоспроможності як бази підвищення ефективності соціально-економічних систем макrorівня. Визначено елементи управління сталим розвитком підприємства як СЕС з урахуванням його конкурентного статусу.

Ключові слова: конкурентоспроможність, розвиток, підприємство, ефективність, соціально-економічна система.

Zhosanu V. A.

Taurida National University after named V. I. Vernadsky

COMPETITIVENESS AS A FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT COMPANIES

Summary

Determination of concept « sustainable development» of enterprises is given. The article reveals the problems of competitiveness in the context of sustainable development of the enterprise on a basis of raising the level of competitiveness as a principle increasing of social-economic systems' efficiency of macro level. The elements of sustainable development management of the enterprise are certain as a socio-economic system taking into account his competition status.

Key words: competitiveness, development, enterprise, efficiency, economic and social system.

УДК 336.226.331

Задніпровська Д. Ю.

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ

Досліджено системи оподаткування виробів тютюнової сфери виробництва та реалізації в Україні та світі. Проаналізовано статті сучасних авторів з даної проблематики. Запропоновано вдосконалення існуючої системи оподаткування.

Ключові слова: тютюнова сфера, нормативно-правовий акт, тютюнові вироби, правове регулювання, акциз, система оподаткування.

Постановка проблеми. Актуальність обраної теми полягає в недостатності вивчення податкових систем України та порівняння підходів до правового регулювання та податкового тиску в Україні та світі. Податкова система України знаходиться на шляху до встановлення та зазнає регулярних змін зі сторони держави та законодавчих органів. Детальне та всебічне вивчення дозволить поглибити знання про податкову систему України та порівняти її зі світовими прикладами роботи в тютюновій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дану тему вивчали наступні науковці: Гана Зарубова Росс, Саміна Шариф, Анна Гілмор, М. Машляківський, Л.П. Брич, В.О. Навроцький, В.В. Копейчиков, М.О. Пухтинський, Д.М. Стеченко, В.П. Синчак, В.Ф. Москаленко, К. Андреева, А. Красовський та багато інших вітчизняних та зарубіжних вчених.

Мета статті – зібрати і надати інформацію про особливості податкового тиску на тютюнову сферу виробництва та реалізації з урахуванням останніх змін до законодавчих актів, зібрати та надати інформацію про світові підходи до оподаткування тютюнової сфери, запропонувати вдосконалення існуючої сфери оподаткування.

Виклад основного матеріалу. Україна є однією з країн, де значно поширено споживання тютюнових виробів, особливо серед молоді, тому дуже важливо сформувати і забезпечити реалізацію державної політики, спрямованої на обмеження споживання тютюнових виробів.

Наукові дослідження свідчать, що споживання тютюнових виробів призводить до розвитку у курців раку легенів, серцево-судинних захворювань, захворювань органів дихання та інших. В Україні реально існують медичні та економічні проблеми споживання тютюнових виробів, оскільки третина населення нашої країни курить [1, с. 134].

Україна має розвинену тютюнову галузь. Загальна сума відрахувань підприємств тютюнової галузі до бюджету становила у 2012 році понад 5,8 млрд. гривень, або майже 9% від суми бюджетних доходів. Протягом 2000-2012 років надходження від оподаткування тютюнових виробів постійно зростали [2].

Водночас, згідно з орієнтовними економічними розрахунками, тільки для лікування хворих на рак легенів та ішемічну хворобу серця витрачається близько 810 млн. гривень щороку [3].

Досвід багатьох країн світу свідчить, що послідовна комплексна державна політика у сфері здійснення контролю над тютюном, спрямована на обмеження споживання тютюнових виробів, дає позитивні результати в охороні здоров'я.

Тютюнова сфера – одна з найбільш регульованих в світі: більше 100 нормативно-правових актів майже в кожній країні регулюють усі пи-

тання, пов'язані з виробництвом, просуванням, продажем і споживанням тютюнової продукції. Законодавство в різних країнах, не дивлячись на велику кількість подібних рис, має суттєві відмінності. Серед яких і рівень податкового тиску, в тому числі акцизного податку тощо.

У всьому світі торгівля тютюновими виробами обкладається найвищими на ринку споживчих товарів податками. Податки часто складають більше половини вартості продукції і приносять у казну різних країн понад 200 мільярдів доларів США в рік.

Структура акцизу на сигарети може бути різною. У деяких країнах, включаючи Австралію, Норвегію і ПАР, встановлена специфічна ставка податку в розмірі певної суми з кожної сигарети. В інших країнах, включаючи Таїланд, Парагвай, Венесуелу та Боснію, стягується адвалорний податок, який обчислюється у відсотках від ціни. Такі системи оподаткування називаються однорівневими, тому що всі сигарети оподатковуються за однією ставкою (специфічною або адвалорною).

У інших країнах використовуються більш складні системи. Досить поширені так звані «багаторівневі» системи, в яких сигарети поділяються на кілька категорій (наприклад, за роздрібною ціною, довжині або типу упаковки), і для кожної категорії встановлюється своя ставка податку [4].

Також часто застосовуються комбіновані системи. Вони складаються зі специфічного (фіксованого) і адвалорного компонентів. Всі країни Європейського союзу застосовують комбіновані системи оподаткування. За межами ЄС такі системи прийняті в Швейцарії, Росії, Україні і Мексиці. У багатьох країнах з адвалорною та комбінованою системами податків також встановлено поняття «мінімальної акцизної ставки», яка гарантує збір в розмірі не менше встановленої суми з кожної сигарети – незалежно від структури податку.

У багатьох країнах з адвалорним акцизним податком встановлено розмір мінімальної ставки акцизу для захисту доходів бюджету і вирішення завдань у сфері охорони здоров'я. У січні 2012 року в 24 з 27 країн Європейського союзу, включаючи Німеччину, Грецію, Італію, Нідерланди, Польщу, Іспанію та Францію, встановлено мінімальний розмір акцизу. За межами ЄС мінімальний акциз встановлений в таких країнах як Аргентина, Ізраїль, Росія, Швейцарія, Туреччина і Україна.

Відмінності в структурах оподаткування можуть привести до істотної різниці в ціні сигарет в межах однієї країни і в різних країнах. Наприклад, якщо в країні використовується фіксована система оподаткування, з кожної сигарети в такій країні стягується одна і та ж сума податку. У той же час при адвалорній системі з дешевих сигарет стягується менше податків, ніж з сигарет класу преміум класу, що призводить до утворення більш значної різниці в ціні.

Таким чином можна відзначити, що у світі не існує єдиного підходу до оподаткування тютюнової сфери. В той же час неможливо не відзначити, що від 4 до 16% Державного бюджету різних країн наповнюється за рахунок коштів тютюнових підприємств [5, с. 185].

Саміна Шариф, магістр охорони здоров'я, вважає, що «Якщо податок складатиме 70 відсотків від роздрібною ціни, то число курців знизиться майже на 2 мільйони і можна буде уникнути близько 1 мільйона смертей, пов'язаних з тютюнокурінням. У той же час уряд додатково зможе щороку отримати 5,8 млрд. грн. (або 1,2 млрд. дол. США) в результаті акцизного збору». Складно погодитися, адже відомий факт, що при підвищенні ціни на товари першої необхідності (якими є тютюнові вироби для повнолітніх курців), зростає частка незаконно ввезених та вироблених то-

варів, що продаються на ринку за нижчою ціною, або самостійно виготовлених одиниць тютюнових виробів, що може ще більш негативно позначитися на здоров'ї громадян України [6, с. 2].

Висновки і пропозиції. На думку автора, найраціональнішим кроком до оздоровлення нації та зменшення числа курців є збалансована державна податкова політика та поступове підвищення податкового тиску, а також посилення контролю за якістю тютюнових виробів, запобігання контрабанді та контрафакту, посилення контролю за рекламною та маркетинговою діяльністю компаній-виробників та дистриб'юторів тютюнових виробів та покращення обізнаності населення про шкоду паління. Дана тема є перспективною для подальшого опрацювання і потребує більш детального аналізу впливу податкової системи на рівень споживання тютюнових виробів громадянами України.

Список літератури:

1. Андреева, К. Красовський А. Зміни поширеності куріння в Україні в 2006-2011 рр. *Tob Control*, 2012.
2. Офіційний сайт Міністерству фінансів України /www.minfin.gov.ua/.
3. Офіційний сайт Міністерства охорони здоров'я України /www.moz.gov.ua/.
4. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України /zakon.rada.gov.ua/.
5. Москаленко В.Ф. Поширення тютюнопаління серед молоді: проблеми та шляхи вирішення. – Київ, 2012.
6. Ross HZ, Shariff S, Gilmore A. Economics of Tobacco Taxation in Ukraine. – Paris : International Union Against Tuberculosis and Lung Disease; 2008.

Заднепровская Д. Ю.

Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

АСПЕКТЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Резюме

Исследованы системы налогообложения изделий табачной сферы производства и реализации в Украине и во всем мире. Проанализированы статьи современных авторов по данной проблематике. Предложено улучшение существующей системы налогообложения.

Ключевые слова: табачная сфера, нормативно-правовой акт, табачные изделия, правовое регулирование, акциз, система налогообложения.

Zadniprovska D. Y.

National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

ASPECTS OF TAXATION AND MANUFACTURE OF TOBACCO PRODUCTS

Summary

The Ukrainian and world taxation systems in tobacco products manufacturing and realization have been investigated. The articles by modern scientists have been analyzed. The improvement of existent taxation system was developed.

Key words: tobacco sphere, legal act, tobacco products, legal regulation, excise, taxation system.

УДК 331.101.3.005

Захарчин Г. М.
Любомудрова Н. П.
Винничук Р. О.

Національний університет «Львівська політехніка»

КАДРОВА ПОЛІТИКА В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Висвітлено роль кадрової політики підприємства, спрямованої на підвищення його конкурентоспроможності в нестабільному економічно-соціальному просторі. Обґрунтовано доцільність розгляду нових джерел і чинників забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах інформатизації й інтелектуалізації суспільства. Охарактеризовано основні аспекти кадрової політики, які забезпечують конкурентні переваги: мотиваційний чинник, організаційну культуру, інтелектуалізацію та соціалізацію праці.

Ключові слова: кадрова політика, конкурентні переваги, конкурентоспроможність, мотиваційний чинник, організаційна культура, соціалізація праці, інтелектуалізація суспільства, інтелектуальне лідерство.

Постановка проблеми. Об'єктивна реальність сьогодення підтверджує, що конкурентні переваги підприємств формуються паралельно до процесів інформатизації суспільства, соціалізації та інтелектуалізації праці. Сучасні виклики надають нового звучання конкурентоспроможності, наповнюючи її глибшим змістом. Зокрема, стрімке зростання інтелектуалізації у всіх сферах суспільства зумовило появу поняття «інтелектуальна конкурентоспроможність», що «частково увібрало в себе сутнісні характеристики таких понять, як: «конкурентоспроможність фінансова», «конкурентоспроможність інноваційна», «конкурентоспроможність соціальна», «конкурентоспроможність індивідуума – конкурентоспроможність людського капіталу» [8, с. 22].

Крім того, інтеграційні процеси та формування міжнародних ринків значно розширюють конкурентний простір і впливають на появу нових теорій конкурентоспроможності, які суттєво доповнюють джерела і чинники забезпечення конкурентних переваг. У зв'язку з цим, актуалізується проблема пошуку нових підходів до формування кадрової політики вітчизняних підприємств, здатної забезпечити стабільну конкурентоспроможність завдяки людському фактору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує про доволі значний інтерес науковців до проблематики конкурентоспроможності та ролі людського фактора в забезпеченні конкурентоспроможності підприємств. Суттєвий внесок у дослідження конкурентоспроможності підприємств внесли праці відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, які розглядають цю проблему через призму інноваційного управління [9], інтелектуальний чинник [1; 7], соціально-економічний механізм [2]. Наукові підходи інших науковців відрізняються ступенем відображення окремих чинників забезпечення ефективної кадрової політики: мотиваційного [3; 6; 10], організаційної культури [5], кадрового менеджменту [4; 10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутність єдиного теоретичного підходу до дослідження проблеми формування кадрової політики в умовах загострення конкуренції ускладнює можливість формування ефективних рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і стало підставою для написання статті.

Мета статті полягає у висвітленні ролі кадрової політики підприємства, спрямованої на підвищення його конкурентоспроможності в нестабільному економічно-соціальному просторі.

Виклад основного матеріалу. Мінливість світових явищ і процесів змінюють природу підприємства і, відповідно, менеджери постають перед вибором нових технологій управління персоналом, які б максимально сприяли підвищенню конкурентоспроможності підприємств, причому, в довгостроковій перспективі.

Стрижнем технології управління персоналом є кадрова політика, мета якої полягає у забезпеченні стратегічної конкурентоспроможності підприємства на основі розвитку персоналу і максимального використання його інтелектуального потенціалу. Розробляючи кадрову політику, доцільно передбачити результуючу ціль, яка повинна бути конкретною і реальною, та ті заходи, які уможливають її досягнення.

Кадрова політика забезпечується сукупністю взаємопов'язаних концепцій-виробничою, фінансово-економічною, соціальною, основні ідеї яких повинні відображати джерела і напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства. Таким чином, в основу кадрової політики необхідно закласти принцип системності й інтегрованості.

Враховуючи глобалізаційні виклики, актуалізацію соціокультурологічного фактора і появу нових управлінських теорій, основні акценти кадрової політики необхідно спрямовувати на мотиваційний чинник, організаційну культуру, інтелектуалізацію та соціалізацію праці. У цьому контексті будемо розглядати перелічені елементи кадрової політики, системне використання яких забезпечить її ефективність.

Мотиваційний чинник у кадровій політиці є чи не найважливішим з огляду на велику внутрішню спонукальну дію до продуктивної праці персоналу. Закладаючи цей чинник як обов'язковий у кадрову політику, доцільно подумати над тим, що становитиме основу мотивації: конкуренція між працівниками (західний стиль кадрової політики), чи виховання лояльного ставлення працівника до підприємства (японська практика). А, може, доцільно поєднати обидва підходи, доповнивши їх фактором, спрямованим на саморозвиток персоналу та підвищення його креативності. З огляду на інноваційні процеси, які недостатньо активно проходять у сфері економіки, видається доцільним взяти за основу мотиваційної політики можливість розвитку персоналу і гарантовану матеріальну винагороду за підвищення свого рівня професіоналізму. Отже, у кадровій політиці треба передбачити не тільки загальні тези щодо підвищення саморозвитку персоналу, але й описати механізми дієвого стимулювання цього процесу.

Важливість мотиваційного чинника в кадровій політиці підсилюється її інтегрованою роллю, оскільки мотивація є важливим підґрунтям адаптації персоналу. Основне завдання мотиваційної функції полягає в тому, щоб завдяки системі мотиваторів стимулювати адекватну поведінку колективу підприємства в умовах змін, і спрямовувати її на реалізацію цілей підприємства. Дослідження впливу різних видів мотиваторів на людину має важливе прикладне значення, оскільки дозволяє використовувати мотиватори як інструментарій впливу залежно від життєвих можливостей людини, її потреб, ціннісних орієнтацій, статусних позицій та віку. Підвищити адаптаційний потенціал підприємство може завдяки створенню внутрішніх нормативних документів: Кодексу з адаптації та Кодексу корпоративної культури, в яких системно поєднуються нормативні параметри організації трудової діяльності із мотиваційним механізмом і які повинні інституційно забезпечити ефективність кадрової політики підприємства.

Пошук внутрішніх джерел конкурентоспроможності підприємств значно підвищив роль організаційної культури, яка також має бути предметом уваги у кадровій політиці підприємства. Організаційна культура, як ідеологія управління, впливає на управління персоналом через об'єктивно-суб'єктивні елементи, зокрема: цінності, функції, регламентувальні процедури, комунікації та систему відповідальності [5, с. 72].

Цінності є певним ідеалом, еталоном і, одночасно, предметом особливої вартості для людини, який відображає її поведінкові нахили і світоглядні орієнтири. В контексті управління персоналом можна стверджувати, що система цінностей формується як суб'єктом управління, так і об'єктом, і за умови узгодження їхніх дій організаційна культура стає вагомим внутрішнім ресурсом підвищення ефективності діяльності підприємства.

Організаційна культура відображає етичні аспекти взаємовідносин на підприємстві, зокрема, через соціальний пакет, який містить й конкурентну мотиваційну складову. Важливо відмітити, що організаційна культура на основі свого ціннісного ядра сприяє розвитку культури працівника в професійному сенсі, стимулює прагнення до підвищення його професійного рівня, фахових здібностей і компетентції, заохочує до інноваційної діяльності. Професійне зростання передбачає створення сприятливих умов для самовдосконалення і самореалізації, для зміни виду діяльності, покращення комунікаційних процесів, освоєння нових знань і здобуття нового досвіду. Підвищення рівня компетентції прямо пропорційне підвищенню ролі людського фактора у забезпеченні стійких конкурентних переваг підприємства та зміцненні людського потенціалу, здатного завдяки використанню його інтелектуальної складової утримувати ключові позиції на конкурентному ринку в довгостроковій перспективі. У цьому розумінні весь внутрішній потенціал організаційної культури спрямований на глибинні процеси управління персоналом підприємства, удосконалення його трудового потенціалу, здатного забезпечити конкурентоспроможність.

Під впливом активізації інноваційних чинників, інформатизації виробництва змінюється характер у і зміст праці людини, відбувається процес соціалізації що об'єктивно впливає на формування сучасної кадрової політики підприємства.

Соціалізація породжена об'єктивним еволюційним процесом розвитку суспільства, а сьогодні вона визначає зміст нової економіки ХХІ століття – економіки знань, домінантою якої є людина та її інтелектуальний потенціал. На рівні підприємства під нею розуміють « процес введення людини в організацію, становлення особистості за допомогою спілкування і засвоєння норм, цінностей, установок, властивих певному колективу» [4, с. 375]. Соціалізація відображає щільність соціальних зв'язків як на рівні окремо взятого підприємства, так і в середовищі суспільства. У цьому контексті людина стає об'єктом строгої детермінації оточення, і, водночас, маючи свій внутрішній інтелектуально-духовний потенціал, вона є суб'єктом творення певного організаційного середовища, структуризованого за домінуючими принципами організаційної культури. Відтак, соціалізація передбачає взаємний процес впливу людини і соціуму в конкретних межах часу і простору, тобто, соціалізація формує активний принцип дії, наділений силою забезпечувати конкурентоспроможність людини і організації, в якій вона працює.

Соціалізація праці сприяє соціальному розвитку персоналу, який розглядаємо як « цілеспрямований процес удосконалення соціальної структури і професійно-кваліфікаційного складу працівників, задоволення потреб менш захищених груп персоналу організації в їх професійному розвитку» [10, с. 201]. Соціальний розвиток персоналу є частиною цілісної концепції покращення використання людського потенціалу підприємства, в якій пов'язані глобальні й часткові цілі підвищення конкурентоспроможності, внутрішня технологія управління персоналом та зовнішнє конкурентне середовище.

Інтелектуалізація праці і побудова інтелектуально-інформаційного суспільства акцентують на проблематиці розвитку інтелектуального лідерства, «що стало вихідним пунктом для обґрунтування необхідності формування інноваційного типу конкурентної поведінки підприємства» [9, с. 33].

Інформаційно-інтелектуальне суспільство формує нове інституціональне середовище, яке диктуватиме інші стандарти взаємодії людини у виробництві та суспільстві, тобто, будуть змінюватися поведінкові ролі всього персоналу в горизонтальному й вертикальному напрямках. Отже, постає проблема пошуку нової структурно-функціональної моделі управління персоналом, яка повинна бути динамічно-адаптивною і знайти своє місце в кадровій політиці підприємства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В умовах багатогранності явищ і процесів глобалізаційного світу появляються нові джерела конкурентних переваг, не обтяжені матеріальною формою: організаційна культура, внутрішні мотиватори, соціальна актуалізація людини, професійна компетентія, інтелектуальне лідерство, тощо. Всі складові певною мірою дотичні до людського потенціалу будь-якого підприємства, тому цілком реально підприємства володіють альтернативами забезпечення конкурентоспроможності, які повинні бути відображені і розвинуті в кадровій політиці.

Подальші дослідження необхідно спрямовувати на обґрунтування джерел та ефектоутворювальних чинників кадрової політики, які зможуть забезпечити конкурентоспроможність підприємства в довготривалій перспективі.

Список літератури:

1. Бенсік А., Богнар К. Критерії успіху діяльності організації, яка базується на знаннях, або необхідність зміни стилю управління / А. Бенсік, К. Богнар // Проблеми та перспективи управління в економіці. – 2007. – № 2. – С. 50-59.
2. Гавкалова Н.Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування. Наукове видання / Н.Л. Гавкалова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 400 с.
3. Жуковська Т.О. Мотивування при формуванні корпоративного духу кадрів на акціонерних підприємствах машинобудування України / Т.О. Жуковська, Я.В. Кудря // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12(90). – С. 77-83.
4. Журавлев П.В. Технология управления персоналом. Настольная книга менеджера / П.В. Журавлев, С.А. Карташев, Н.К. Маусов, Ю.Г. Одегов / Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. – М. : Экзамен, 2000. – 576 с.
5. Захарчин Г.М. Теорія та методологія формування і розвитку організаційної культури машинобудівного підприємства : монографія / Г.М. Захарчин. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 348 с.
6. Колот А.М. Мотивація персоналу : підручник / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002.
7. Ревуцька Н.В. Формування концепції інтелектуалізації бізнесу в сучасній парадигмі управління // Формування ринкової економіки : збірник наук. праць. – Спецвипуск : Економіка підприємства: теорія і практика. – Ч. II. – К. : КНЕУ, 2008. – С. 543-548.
8. Тарнавська Н. Розвиток конкурентних переваг в умовах експансії нововведень / Н. Тарнавська // Економіка України. – 2011. – С. 16-27.
9. Тарнавська Н.П. Інноваційне управління конкурентоспроможністю логістичних ланцюгів : монографія / Н.П. Тарнавська, Р.Б. Сивак. – Тернопіль : підручники і посібники, 2011. – 240 с.
10. Щекин Г.В. Основы кадрового менеджмента : учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – К. : МАУП, 1999. – 288 с. – С. 201.

**Захарчин Г. М.
Любомудрова Н. П.
Винничук Р. О.**

Национальный университет «Львовская политехника»

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**Резюме**

Освещена роль кадровой политики предприятия, направлена на повышение его конкурентоспособности в нестабильном экономико-социальном пространстве. Обоснована целесообразность рассмотрения новых источников и факторов обеспечения конкурентоспособности предприятия в условиях информатизации и интеллектуализации общества. Охарактеризованы основные аспекты кадровой политики, обеспечивающие конкурентные преимущества: мотивационный фактор, организационную культуру, интеллектуализацию и социализацию труда.

Ключевые слова: кадровая политика, конкурентные преимущества, конкурентоспособность, мотивационный фактор, организационная культура, социализация труда, интеллектуализация общества, интеллектуальное лидерство.

**Zakcharchyn G. M.
Lyubomudrowa N. P.
Vynnychuk R. O.**

National University «Lvivska polytechnika»

PERSONNEL POLICY IN ENSURING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES**Summary**

The role of company personnel policies, aimed at competitiveness increasing in an uncertain economic and social space is examined in this article. The appropriateness of consideration of new sources and factors to ensure enterprise competitiveness in terms of informatization and intellectualization of society is founded. The characteristic of the main aspects of personnel policies, that provides competitive advantages, is the next: motivational factor, organizational culture, intellectualization and socialization of labor.

Key words: personnel policies, competitive advantage, competitiveness, motivational factors, organizational culture, socialization of labor intellectualization of society, intellectual leadership.

УДК 330.341.1

Захарчин Г. М.
Струтинська Л. Р.

Національний університет «Львівська політехніка»

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ КРИЗИ

Обґрунтовано необхідність пошуку нової ідеології управління персоналом в умовах кризи. Виділено основні аспекти управління персоналом, на які треба звернути увагу під час наростання кризових явищ, зокрема, ціннісного, соціального, нормативного та мотиваційного характеру.

Ключові слова: управління персоналом, цінності, соціальна активність, організаційна культура, кризові явища, соціальний капітал.

Постановка проблеми. Вітчизняна і зарубіжна наука та практика нагромадили величезний досвід інструментарію, механізмів, технологій та стратегій управління персоналом в умовах відносної стабільності або кризової ситуації в окремо взятому сегменті суспільства. Однак, сьогодні ми стали свідками тотальної кризи, яка охопила не тільки економічну сферу, але й політичну, соціальну та сферу моралі. За цих умов відомі теорії та прикладні технології управління персоналом перестають діяти. Відтак, маємо протиріччя між традиційними теоріями, які ефективні в умовах стабільного функціонування підприємства, і викликами кризових явищ. Сьогодні, в умовах ускладнення суспільно-економічних процесів і політичних криз, зароджуються нові знання, набувається новий досвід, який ще не сформувався у цілісну наукову систему. З огляду на це, виникає гостра необхідність окреслення пріоритетних напрямків управління персоналом під час загострення кризових явищ як в теоретичній, так і практичній площині.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний світ ставить серйозні запити до управління персоналом і актуалізує цю проблему як в теоретичному, так і прикладному аспектах, тому питання, пов'язані з ефективною системою менеджменту персоналу, широко висвітлюються на сторінках наукових видань вітчизняних і зарубіжних вчених [1-8]. Більша частина дослідників визнає людський фактор як домінуючий, коли мова заходить про необхідність підвищення ефективності соціально-економічного механізму менеджменту [1-5]. Представляють чималий інтерес праці, пов'язані із соціальними проблемами в управлінні [1; 4], однак вони стосуються не персоналу підприємства, а суспільства в цілому.

За останні роки появилось багато наукових праць, в яких автори зосереджують свою увагу на організаційній чи корпоративній культурі, що здатна гальмувати або стимулювати ефективну діяльність персоналу, саме тому підприємства повинні зосереджувати свою увагу на формуванні відповідної культури організації. [2; 5; 6]. У контексті дослідження впливу кризових явищ привертає увагу стаття «Вихід з кризи» [4], яка започаткувала на сторінках журналу «Економіка України» цікаву наукову дискусію.

Незважаючи на вагомий доробок вчених в сфері управління персоналом, на сьогодні, на жаль, відсутній системний ідеологічний підхід до управління персоналу в умовах кризових явищ.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Реалії кризових явищ ставлять перед науковцями нові завдання і вимагають поглибленого вивчення управлінських проблеми як на рівні держави, так і окремо взятого підприєм-

ства. Проблема пошуку механізму, який зможе згуртувати людей в умовах кризи на виконання місії підприємства, як і проблема нового ідеологічного підходу до управління персоналом, чекають на своє вирішення.

Мета статті полягає у висвітленні проблемних питань, пов'язаних із основними аспектами управління персоналом в умовах кризових явищ.

Виклад основного матеріалу. Теоретичні аспекти менеджменту в умовах кризової реальності охоплюють, насамперед, пошук нової філософії та ідеології управління, формування іншої концепції розуміння пріоритетної ролі людського фактора; створення сучасної стратегії управління, в якій домінуватимуть якісні аспекти менеджменту. Саме життя підводить науковців до необхідності створювати соціально-орієнтовану платформу нової управлінської парадигми, в якій пріоритетом стане стратегія ціннісних орієнтацій, а соціальні ролі визначатимуть соціально-громадянську позицію підприємств майбутнього. Нова філософія сучасного менеджменту передбачає усвідомлення людини як самодостатньої цінності і основного джерела прогресу суспільства, що уможливує її активне залучення до всіх процесів.

Сьогодні персонал – це не просто фактор діяльності (виробництва), це не просто сукупність людей відповідної кваліфікації чи компетенції, це соціальна людина, наділена соціальною відповідальністю і високим рівнем свідомості своєї участі у житті не тільки окремо взятого підприємства чи організації, але й суспільства в цілому.

Виходячи з такого розуміння ролі людини, виділимо основні аспекти управління персоналом, на які треба звернути увагу під час наростання кризових явищ. Це, по-перше, аспекти ціннісного характеру; по-друге, соціального характеру; по-третє, нормативного характеру; по-четверте, мотиваційного характеру.

Аспекти ціннісного характеру, на нашу думку, є визначальним. Основним чинником діяння й об'єднання людей є цінності, а сьогодні йде мова про свободу й повагу – як довготривалі та вічні цінності. Цінності здатні поєднати інтереси людей, персоналу і організації, і цінності є ядром організаційної культури. Отже, доходимо висновку про важливу роль культури в забезпеченні ефективної роботи персоналу, особливо під час кризи. Аналогічна думка стосовно ролі культури на макrorівні пропонується в наукових дискусіях щодо виходу з кризи «...на нинішньому етапі підвищення політико-економічної освіченості та культури населення є однією з ключових умов виходу країни з кризи. Без вирішення цього завдання громадяни України перетворюються на зручний об'єкт для маніпуляцій на шляху до політичної доцільності» [4, с. 18].

Цінності впливають на всі аспекти функціонування підприємства, вони є «будівельним матеріалом цілісності і відповідальності, джерелом оптимізму і адекватної самооцінки, ознакою, яка нас ідентифікує» [6, с. 153]. Власне, завдяки цінностям людини вивіряється кожна її дія, вчинок і визначається рівень потреб, зокрема:

- потреба у збереженні підкреслює в людині відданість традиціям, бажання комфортності, потребу у захисті, відчуття безпеки;
- потреба у змінах розвиває саморегуляцію, пошук свого місця у цих змінах та адекватної системи стимулювання;
- потреба у самовизначенні розвиває рису прихильності та прагнення до універсалізму;
- потреба у розвитку відкриває у людини бажання влади, прагнення досягнути чогось в житті, стимулює гедоністичні настрої.

Відповідно до зміни потреб відбувається коректування цінностей людини, і, навпаки, зміна цінностей приводить до зміни потреб, тобто маємо прямий і зворотній зв'язок між потребами, цінностями, саморозвитком, самовдосконаленням.

Еволюція цінностей стосується не тільки їхньої суті, але й форми реалізації, тому в літературних джерелах виділяють три рівні цінностей [6, с. 153]: декларування – як визнання факту існування цінностей; розуміння важливої ролі цінностей для мотивування процесу розвитку; удосконалення, прогресу; практична реалізація ціннісних орієнтацій в моделях поведінки, тобто, трансформація декларованих цінностей в конкретну поведінку персоналу з метою досягнення місії підприємства. Ці процеси відбуваються завдяки організаційній культурі, основою якої є цінності, що визначають ціннісні орієнтації людини. Ціннісна орієнтація, за твердженням науковців, «спонукає суб'єктів керуватись у своїй поведінці не тільки егоїстичними мотивами, оскільки вона сама є імперативом, засвоєним індивідами у процесі соціалізації. У цьому випадку має місце об'єднання людей на основі моральних цінностей» [1, с. 70].

Сьогодні важливою цінністю стає довіра «як ключова характеристика розвинутого людського суспільства, яка проявляється на індивідуальному і соціальному рівнях (довіра до суспільних інститутів і до держави в цілому)» [8, с. 68]. Деякі науковці довіру розглядають як складову соціального капіталу, трактуючи її як «очікування певних дій від людини, групи людей та організацій, готовність дотримуватися норм (у тому числі моральних, прийнятих у суспільстві) і звичаїв, виконувати посадові обов'язки та закони» [1, с. 74]]. Однак констатуємо, що довіра як цінність є дефіцитом, але в реаліях сьогодення довірою не можна нехтувати, тому у своєму Кодексі корпоративної культури вищій менеджмент підприємства повинен не тільки декларувати цю нову цінність, але й витримувати тест на довіру. Зокрема, в умовах кризи персонал повинен бути впевненим у тому, що у випадку прояву їх волевиявлення і демонстрування своєї громадянської позиції їх не буде звільнено з роботи. Довіра як особлива цінність згуртовує колектив і знімає конфліктні ситуації.

В умовах кризових явищ зростає і роль соціального фактора, оскільки процеси соціалізації набувають більшої ваги, ніж всі інші. Кризові явища зумовлюють появу спонтанної соціалізації, яка впливає на середовище й умови, в яких взаємодіють працівники організації і підвищу-

ють їхню соціальну активність. Соціальна активність впливає на економічне життя і значно доповнює професійну діяльність працівника, розширюючи межі компетентності, тому соціальний аспект в управлінні персоналом є актуальним у контексті нових викликів та переорієнтації цінностей. Людина хоче бути причетна до процесів, які відбуваються в суспільстві, і має право проявити свою позицію не тільки в системі відносин певної соціальної структури (підприємства), але й суспільства. Позиція особистості може проявлятися через систему внутрішніх мотивів, потреб, прагнень, які визначають ставлення людини до світу і до самої себе, її світоглядні аспекти та поведінку (активну чи пасивну) в соціумі. Позиція особистості також відображає її рівень свідомості, розуміння нею своєї ролі в суспільстві (високий рівень свідомості) та в системі соціальних зв'язків підприємства. Якщо підприємство має сильну організаційну культуру і цінності сприймаються переважно більшістю персоналу підприємства, то, відповідно, є розуміння необхідності узгоджувати особисті інтереси із інтересами підприємства. Наслідком цього стане підвищення відповідальності особистості за взятю на себе соціальну роль і зниження соціального напруження.

Одного тільки твердження про важливість соціальної ролі людини на підприємстві ще недостатньо, оскільки існують проблеми методично – технічного характеру. Соціальна роль не регламентована нормативними документами, не має посадових інструкцій, які б описували вимоги до характеру цієї ролі та її змістового наповнення, відсутні чітко окреслені параметри, за якими можна визначити її ефективність. Незважаючи на те, що існують соціальні норми, які виконують функцію орієнтації поведінки, забезпечуючи певну уніфікацію поведінки членів колективу і створюючи статусно-рольову структуру групи, вони можуть виникати стихійно і набувати неофіційного характеру. Існують ще й причини суб'єктивного характеру через специфіку ментальності та опору до змін, адже оцінювання соціальної ролі як нового фактору забезпечення гармонізації відносин під час криз та основи формування соціального капіталу, це є певна інновація, що потребує своєї матеріалізації в часовому проміжку і пов'язана із категорією ризику.

Згадані вище категорії «довіра», соціальна роль» мають якісний характер, належать до норм неформального характеру і впливають на ефективність діяльності підприємства як невидимі тонкопланові інструменти, що не мають свого інституціонального оформлення. Таким чином виникає ще один аспект нормативно-правового характеру, тому особливо важливо підвищити статус норм внутрішнього характеру, які приймає керівництво в екстремальних умовах та узгодити співвідношення формальних і неформальних норм, насамперед, соціальних.

Як підкреслюють науковці, «слід розрізняти ціну явних і неявних норм, правил і положень договорів» [7, с. 62].

Оскільки всі організації у своїй діяльності стикаються із різного роду обмеженнями, в т. ч. правового характеру, то в управлінні персоналом приходиться приймати рішення, пов'язані із трансакційними витратами. Зокрема, мова йде про витрати, зумовлені зміною умов підпорядкування закону. Для прикладу, «звільнення спеціаліста може виявитися більш затратним порів-

няно із продовженням з ним трудових відносин і через ймовірне виникнення конфлікту з людиною, яка рекомендувала працівника. При аналізі витрат, пов'язаних із указаними нормами, слід розрізняти обставини: 1) збереження конкретного робочого місця;» 2) збереження зайнятості для даного працівника. Друге зобов'язання, скоріше за все, коштуватиме дешевше, ніж перше, через можливість працевлаштувати скороченого працівника на потрібну організації позицію всередині неї» [7, с. 63]. Перегляд та коректування норм, передбачених трудовими договорами, які визначають зобов'язання працедавця і обов'язки персоналу, також необхідно здійснювати в умовах кризових явищ.

Мотиваційні аспекти повинні дати відповідь на питання – що може служити мотиватором, здатним перекрити емоційно напружені психологічні стани, які не дають людям працювати, а відволікають? В умовах кризових явищ фінансово-економічне становище підприємства не дає змоги використовувати матеріальні стимули, тому необхідно використовувати стимули нематеріального характеру. Враховуючи процеси соціалізації, зростання соціальної активності особистості, наявність довіри як нової цінності сьогодення, очевидно, ефективним мотиватором буде створення умов для самореалізації, самоуправління й самоорганізації особистості як природних і найвищих за рангом потреб людини. Криза створює проблеми, але, одночасно, дає можливість кожному проявити себе в тій якості, яка найбільше відповідає внутрішньому світу людини і рівню її сві-

домості. Криза, як не дивно, підвищує креативну здатність людини, дає вихід енергії через розвиток її творчого потенціалу. Зрештою, вона веде до переосмислення багатьох усталених понять, оновлення і вихід на якісно вищий рівень. Відтак, у цих умовах самоуправління стає пріоритетом в управлінні персоналом, тобто, зміщуються акценти в управлінській практиці, а соціалізація підтримує інститут самоуправління.

Висновки і пропозиції. У нас відсутній досвід виходу із тотальних криз і, тим паче, вирішення питань, пов'язаних із управлінськими функціями, а без розуміння складних сучасних тенденцій неможливо забезпечити ефективний менеджмент. В нових умовах необхідна якісно нова ідеологія, на основі якої можна формувати концепцію, конкретну програму дій, механізми її реалізації та методики, тобто, назріла гостра потреба в синтезі ідеології, методології та прикладних механізмів, співзвучних українським реаліям сьогодення. Основою нових візій в управлінні персоналом повинні стати аспекти ціннісного, соціального, нормативного та мотиваційного характеру. Крім того, необхідно перефокусувати управління на особистість, створивши умови для самоуправління, самореалізації, самоідентифікації, розвитку організаційної культури на основі нових цінностей.

Подальші дослідження доцільно проводити в напрямку поглибленого оцінювання ефективності всіх зазначених аспектів та розгляду їх через призму соціального капіталу як вагомого нематеріального активу, який адекватно впливає на економічне життя підприємства в умовах кризи.

Список літератури:

1. Буркинський Б.В., Горячук В.Ф. Соціальні проблеми в практиці управління / Б.В. Буркинський, В.Ф. Горячук // Економіка України. – 2013. – № 1(614). – С. 67-80.
2. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади : навчальний посібник / В.Г. Воронкова та інші [За заг. ред. В.Г. Воронкової]. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.
3. Гавкалова Н. Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування // Наукове видання / Н.Л. Гавкалова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 400 с.
4. Гець В.М., Гриценко А.А. Вихід з кризи (Роздуми над актуальним у зв'язку з прочитаним) / В.М. Гець, А.А. Гриценко // Економіка України. – 2013. – № 6(619). – С. 4-19.
5. Захарчин Г.М. Теорія та методологія формування і розвитку організаційної культури машинобудівного підприємства : монографія / Г.М. Захарчин. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 348 с.
6. Клок К. Конец менеджмента и становление организационной демократии / К. Клок, Дж. Голдсмит. – СПб. : Питер, 2004. – 368 с.
7. Мортіков В.В. Витрати дотримання закону в сучасній економіці / В.В. Мортіков // Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 57-66.
8. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: перевод с англ. / Ф. Фукуяма. – М. : ООО «Издательство АСТ»; ЗАО НПП «Ермак». – 2004. – 730 с.

Захарчин Г. М.
Струтинська Л. Р.

Национальный университет «Львовская политехника»

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Резюме

Обоснована необхідність пошуку нової ідеології управління персоналом в умовах кризиса. Виділені основні аспекти управління персоналом, на які необхідно звернути увагу в час кризиса, в частині, ціннісного, соціального, нормативного і мотиваційного характеру.

Ключевые слова: управление персоналом, ценности, социальная активность, организационная культура, кризисные явления, социальный капитал.

Zaharchin G. M

Strutinska L. R.

National University «Lviv Polytechnic»

PERSONNEL MANAGEMENT IN TIMES OF CRISIS

Summary

The necessity of finding a new ideology of human resource management in a crisis. The basic aspects of human resource management, which is necessary to pay attention to the rise time of the crisis, in particular, value, social, regulatory and motivational nature.

Key words: HR, values, social activity, organizational culture, crisis, social capital.

УДК 658.153

Чалапко Л. Д.

Дніпропетровська державна фінансова академія

Баранов А. І.

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ОПЕРАЦІЙНОЮ МОБІЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Представлені аспекти управління ліквідністю та операційною мобільністю. Визначено ключові аспекти сутності ліквідності та операційної мобільності. На прикладі планування діяльності підприємства будівельної галузі дано оцінку операційній мобільності та проаналізовано «коефіцієнт накопичення». Доведено, що операційна мобільність представляє собою зворотну сторону ліквідності та обіговості. Збільшення операційної мобільності досягається шляхом зниження ліквідності та обіговості і можливе за умови наявності фінансових ресурсів та забезпечення фінансової стабільності.

Ключові слова: ліквідність, фінансова стійкість, обіговість, операційна мобільність.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності зовнішнього середовища та під впливом світової економічної кризи важливою для підприємства є проблема забезпечення життєздатності та створення умов подальшого розвитку. Її вирішення потребує вдосконалення фінансово-економічного механізму управління ліквідністю та операційною мобільністю підприємства.

Ліквідність підприємства – один із важливих напрямів діяльності підприємства, що необхідно враховувати при формуванні політики управління оборотними активами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цей аспект діяльності підприємства є досить дослідженим в сучасній науці про управління. Ним займалися багато російських та українських вчених: Бланк І.А., Бочаров В.В., Лебедько С.А., Савицька Г.В. тощо [1-4]. Однак найважливішим аспектом формування та управління ліквідністю є те, що ця категорія є дуже суперечливою, оскільки вступає в конфлікт з двома іншими: операційною рентабельністю та операційною мобільністю (рис. 1).

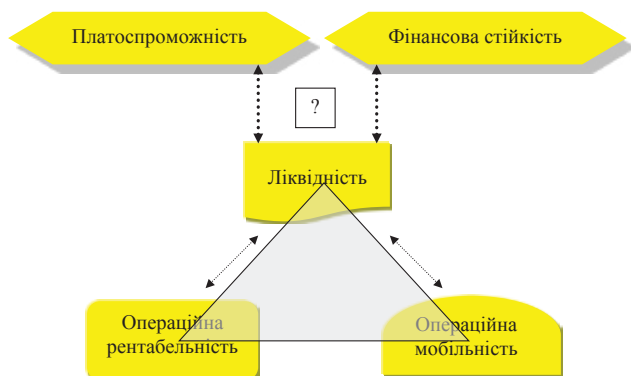


Рис. 1. Взаємозв'язок понять «ліквідність», «операційна рентабельність» та «операційна мобільність»

Метою роботи є висвітлення методологічних засад фінансово-економічного механізму управління ліквідністю та операційною мобільністю підприємства.

Виклад основного матеріалу. Як ми бачимо на рисунку, сутність проблеми полягає в тому, що, наближаючись до однієї категорії, т. б. підвищуючи ліквідність, ми автоматично віддаляємося від двох інших, не менш важливих. Фактично ліквідність знаходиться в зворотній залежності до інших двох категорій. Але категорія ліквідності є певною мірою віртуальною категорією, яку дуже

важко визначити в конкретних результатах діяльності і зрозуміти, що вона дає підприємству. Вона, фактично, відображає віртуальні перспективні можливості стосовно покриття своїх зобов'язань, які не зовсім зрозуміло в яких одиницях вимірюються. Ліквідність за своєю суттю наближена до категорії «платоспроможності», яка є цілком зрозумілою. В той час як «операційна рентабельність» та «операційна мобільність» є категоріями більш практичними. До того ж зауважимо, що в теорії та практиці при термінологічному визначенні та методах оцінки поняття «ліквідність» децю відрізняються.

Таким чином, необхідно визначитися термінологічно, оскільки, до того ж, і поняття «операційна мобільність» в теорії і практиці управління підприємством в цілому і фінансовому менеджменті зокрема не зустрічається.

Отже, ліквідність – це термін, що характеризує здатність активів швидко трансформуватися в грошову форму з мінімальними втратами своєї вартості в умовах ринкової кон'юнктури, що склалася на поточний період. Інколи ліквідність визначають як швидкість ... і далі за визначенням. Зауважимо, що є природний цикл трансформації будь якого активу в гроші, а є прискорений, який, зазвичай, призводить до втрати певної вартості цього активу. В більш простому практичному розумінні «ліквідність» – це здатність активу бути проданим в мінімальний проміжок часу. Зворотною категорією ліквідності є ризик, саме це робить категорію «ліквідності» надзвичайно актуальною. Т. б. чим вище ліквідність, тим менше ризик за тим чи іншим активом, оскільки за мінімального часу він може бути трансформований в гроші і навпаки.

Відзначимо, що ліквідність може бути загальною, наприклад, балансу підприємства, а може бути, так би мовити, поточною, що розраховується на основі складу та структури оборотних активів. Якщо не враховувати певні специфічні галузеві особливості, то з загально теоретичного погляду найбільш ліквідним, а відповідно і з найменшим ризиком є дебіторська заборгованість. Далі за зниженням ліквідності: готова продукція та товари, незавершене виробництво, виробничі запаси. Що є цілком логічним, оскільки виробничим запасам, фактично, необхідно більше стадій трансформації, а, відповідно, і часу для того, щоб досягти стадії «гроші». Підкреслимо ще раз, що далеко не на всіх підприємствах спрацьовує це правило. Є підприємства, у яких за ступенем ліквідності, наприклад, товари та виробничі запаси не будуть відріз-

нятися, або навіть виробничі запаси будуть мати вищу ліквідність ніж готова продукція.

Іншим важливим аспектом є ринкова кон'юнктура, що склалася на ринку, яка може призводити до порушення цього правила і, наприклад, готова продукція буде вважатися більш ліквідним активом ніж дебіторська заборгованість, або навіть виробничі запаси будуть більш ліквідними ніж дебіторська заборгованість.

Якщо розглядати поняття «ліквідність» з цієї точки зору, то за своєю суттю воно дуже наближене до поняття «обіговість» оборотних активів. Але постає питання, як розраховувати показник ліквідності. Теорія пропонує три показника ліквідності, що відображають її різні ступені: загальний коефіцієнт покриття (ЗКП), проміжний коефіцієнт покриття (ПКП) та коефіцієнт абсолютної ліквідності (КАЛ).

$$\text{ЗКП} = \text{ОА} / \text{ПЗ} \quad (1);$$

$$\text{ПКП} = (\text{ГП} + \text{ТВ} + \text{ДЗ} + \text{ПФІ} + \text{ГК}) / \text{ПЗ} \quad (2)$$

$$\text{або ПКП} = (\text{ОА} - \text{ВЗ} - \text{НВ}) / \text{ПЗ} \quad (3)$$

$$\text{КАЛ} = (\text{ПФІ} + \text{ГК}) / \text{ПЗ} \quad (4)$$

де ОА – оборотні активи;

ПЗ – поточні зобов'язання;

ВЗ – виробничі запаси;

НВ – незавершене виробництво;

ГП – готова продукція;

ТВ – товари;

ДЗ – дебіторська заборгованість;

ПФІ – поточні фінансові інвестиції;

ГК – грошові кошти.

За наведеними показниками існують певні нормативні показники, але цей аспект є досить спірним і не є предметом цього дослідження.

Фактично показники відрізняються лише числеником, який з кожним наступним кроком стає більш жорстким по відношенню до попереднього.

Як ми бачимо, в численику з'являються показники поточної заборгованості підприємства, про які в визначенні поняття «ліквідність» нічого не було сказано. І в цьому сенсі ми бачимо певне протиріччя і поняття «ліквідність» стає більш наближеним до поняття «платоспроможність». Але «платоспроможність» це категорія принципово інша, вона пов'язана з грошовими потоками та фінансовою стійкістю підприємства. Фактично наведені вище показники, які іменуються як «показники ліквідності» є показниками платоспроможності з різним рівнем жорсткості.

Отже, виходячи з вищезазначеного, зауважимо, що більш ліквідними є ті підприємства, які концентрують свої оборотні активи у вигляді готової продукції, дебіторської заборгованості та грошових коштів. Висока ліквідність підприємства мінімізує ризики в його діяльності. Виходячи з розрахункових показників, можна зауважити, що це фінансові ризики, або ризики, що пов'язані з платоспроможністю.

На практиці ліквідність активів більш асоціюється з поняттям ділової активності, т. б. неліквідний актив, наприклад, товар означає замороження коштів, отже кошти не обертаються, отже не приносять доходу, отже не приносять прибутку. Про питання за рахунок чого цей актив фінансується, як правило, мова не йде. Є актив, він заморожений, без дії, а значить не цікавий ринку і працювати з ним не має сенсу, що для практики бізнесу є погано.

Стосовно поняття «ліквідність» можна зауважити, що оскільки воно певною мірою наближене до поняття «обіговість», то за аналогією, підвищення операційної рентабельності може досяга-

тися за рахунок зниження ліквідності оборотних активів, т. б. за рахунок збільшення середніх залишків виробничих запасів, які є найменш ліквідним оборотним активом.

Наразі необхідно дослідити інший зв'язок «ліквідність» ↔ «операційна мобільність». Поняття мобільності в теорії та практиці фінансового менеджменту представлено поняттям «маневреності». Маневреність – це здатність підприємства переорієнтувати свою діяльність в залежності від зміни кон'юнктури ринку. Маневреність досягається за рахунок саме оборотних активів, оскільки вважається, що саме оборотні активи мають більшу маневреність за рахунок більш високої ліквідності та, відповідно, меншого періоду обігу та окупності. Отже, швидше досягають стадії «гроші» та можуть бути спрямовані в залежності від зміни ринкової кон'юнктури. Показник, що відображає маневреність підприємства має наступний вигляд.

$$K_M = \text{ВОК} / \text{ВК} \quad (5)$$

де K_M – коефіцієнт маневреності

ВОК – власні обігові кошти;

ВК – власний капітал.

Коефіцієнт маневреності фактично відображає частку власного капіталу підприємства, що перебуває у найбільш ліквідній формі, у обігових коштах.

Крім наведеного показника, можна також використовувати показник капіталомісткості.

$$K_{KM} = \text{НА} / \text{А} \quad (6)$$

$$\text{або } K_{KM} = \text{НА} / \text{ОА} \quad (7)$$

де K_{KM} – коефіцієнт капіталомісткості;

НА – необоротні активи;

ОА – оборотні активи;

А – загальна сума активів.

Він характеризує структуру активів підприємства, т. б. показує яка частка майна підприємства має більш високу здатність переорієнтуватися.

У такому тлумаченні маневреність характеризує стратегічні можливості підприємства. Але ми розглянемо тактичний аспект цієї проблеми.

Перш за все необхідно визначити що таке «операційна мобільність», для чого вона необхідна і яким чином вона досягається.

Отже, операційна мобільність – це можливості підприємства щодо зміни асортименту продукції в межах товарного ряду що випускається та задоволення потреб споживачів.

Для розуміння даної категорії розглянемо наступну проблему (рис. 2).

На рисунку 2 представлено розширений алгоритм планування діяльності підприємства. Зауважимо, що вихідною точкою процесу планування є план доходів або план реалізації продукції.

Саме цей план в подальшому визначає обсяги виробництва та строки. У свою чергу, план виробництва формується виходячи з внутрішніх можливостей підприємства, які включають в себе виробничі потужності, ремонтно-профілактичні роботи, введення або виведення в дію виробничих фондів, зміна технологічних процесів, підвищення якості продукції, наявність персоналу тощо. Враховуються також залишки готової продукції, а також незавершеного виробництва. План виробництва визначає план по ресурсам, т. б. скільки, яких ресурсів необхідно і в який час. І вже на цій основі формується план матеріально-технічного забезпечення підприємства необхідними ресурсам. При формуванні плану МТЗ враховуються також безліч як внутрішніх, так і зовнішніх факторів:

- мінімальна партія поставки;

- порційність в закупках;
- витрати на транспортування;
- можливості та витрати на зберігання;
- можливі цінові коливання на ресурси;
- наявність фінансових ресурсів;
- умови оплати тощо.

Далі на цій основі здійснюється фінансове планування, т. б. визначається, в тому числі, потреба підприємства в фінансових ресурсах на той чи інший проміжок часу.

Проблема системи планування полягає саме в першому пункті, т. б. в плані реалізації продукції. В ринкових умовах неможливо з абсолютною точністю визначити обсяги реалізації продукції. Тому план реалізації повинен включати в себе дві складові:

1. Блок впевнених продажів. Це той мінімальний обсяг реалізації, який буде реалізовано з вірогідністю близькою до 100%.

2. Блок вірогідних продажів. Це обсяги реалізації, які мають вірогідний характер, т. б. можуть бути реалізовані, а можуть і не бути. Це є прогноз з певним рівнем вірогідності. Причому підприємство практично не має інструментів впливу на ці продажі, це випадкові продажі. Підприємство визначає певний діапазон можливих обсягів продажів, оскільки визначити конкретним показником неможливо.

Більш того, на ринку можуть відбутися такі події, які забезпечать певний стрибок попиту, на короткий або довготривалий час. Підприємство має розробити механізм погашення цих змін в попиті. Т. б. в будь-який час підприємство має максимально задовольнити попит на ринку, це його дохід та прибуток. Але це створює ряд значних фінансово-економічних проблем.

В якості захисних засобів виступають:

- а) залишки готової продукції;

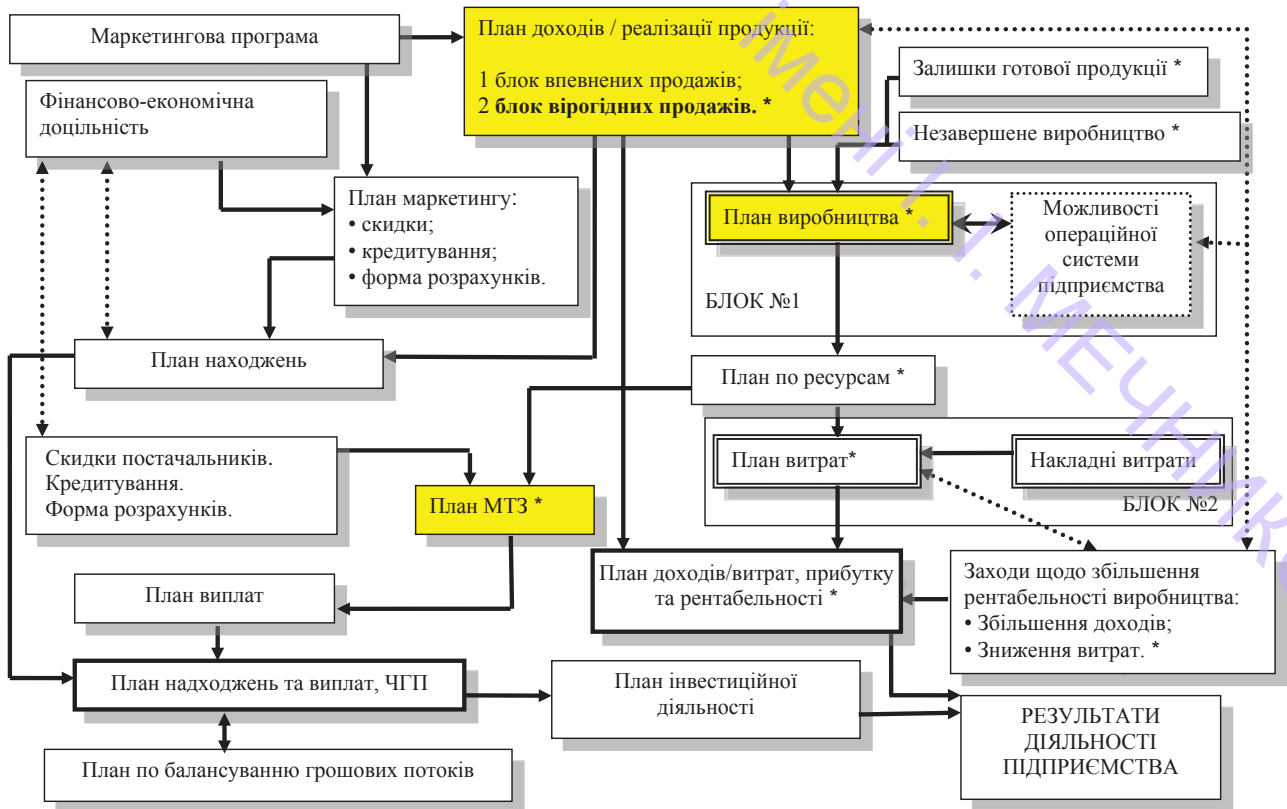
- б) залишки сировини.

Перше забезпечує миттєве задоволення попиту, друге дає можливість одразу ж переходити на виробництво необхідної продукції. Отже виключається час замовлення сировини, її доставка, питання, пов'язані з оплатою, тощо.

Отже, швидкість такої реакції і формує операційну мобільність.

Однак два засоби мають різні можливості, оскільки у цих засобів різна ліквідність і різна операційна мобільність.

Запаси готової продукції мають вищу ліквідність ніж запаси сировини, а отже і забезпечують менший час реакції, але залишки готової продукції мають нижчу операційну можливість ніж виробничі запаси. Чим більший асортимент продукції підприємство випускає, тим більшою є ця проблема, оскільки в кожний проміжок часу для задоволення потреб споживачів підприємство повинно мати певний обсяг готової продукції. Припустимо, що перехідний запас по товару має бути 100 одиниць, якщо підприємство виробляє два товари, то такий запас стає 200 одиниць, якщо десять, то 1000. Звичайно підприємство може знизити цю планку, наприклад, до 50 одиниць, але тоді воно знижує свої можливості щодо нейтралізації стрибку в попиті. Звичайно підприємство може працювати в штатному режимі і не звертати увагу на зміну попиту, тоді буде мати місце недоотримана вигода. Наприклад, якщо підприємство (виробник металочерепиці) має певний запас листового металу, то це може бути будь-яка металочерепиця за розмірами та формою, будь-якого кольору. Якщо, наприклад, на складі підприємства знаходяться листи ДСП, то з цих листів може бути вироблена будь-які меблі. Якщо цей метал або ДСП вже розкrojений, то підприємство ще має певні можливості щодо асортиментної реакції, хоча вже



* – складові виробничої програми

Рис. 2. Механізм планування діяльності підприємства будівельної галузі

і менші. Але якщо на складі підприємства лежить металочерепиця певної форми, розміру та кольору, а споживачу саме цей продукт не потрібен, то змінити ситуацію не можливо. Скоріш за все, він звернеться до іншого продавця.

Таким чином, зауважимо: операційна мобільність – важлива складова ефективного функціонування підприємства. Операційна мобільність забезпечується за рахунок певних запасів сировини, та в меншій мірі запасами готової продукції. Однак операційна мобільність представляє собою зворотну сторону ліквідності та обіговості. Отже, збільшення операційної мобільності (яка, до речі може бути тісно пов'язана з операційної рентабельністю) можливе за умови наявності фінансових ресурсів та забезпечення фінансової стабільності.

У зв'язку з вищезазначеним постає питання оцінки операційної мобільності.

В теорії та практиці управління оборотними активами, при дослідженні структури оборотних активів зустрічається коефіцієнт, який називається «коефіцієнт накопичення» (КН), який за класичними канонами характеризує рівень мобільності або навпаки закріплення виробничих запасів. Зауважимо, що даний показник зустрічається далеко не в усіх в науково-методичних матеріалах, що присвячені проблемам управління оборотними активами або ліквідності та методичних рекомендацій щодо його застосування досить мало.

$$K_H \text{ або } K_1 = (B3 + HB) / (ГП + ТВ) \quad (5)$$

де B3 – виробничі запаси;

HB – незавершене виробництво;

ГП – готова продукція;

ТВ – товари;

ДЗ – дебіторська заборгованість;

ГК – грошові кошти та їх еквіваленти (поточні фінансові інвестиції).

Він показує, наскільки менш ліквідна частина оборотних активів, а саме виробничі запаси та незавершене виробництво, переважають більш ліквідну частину оборотних активів, т. б. готову продукцію та дебіторську заборгованість. Іншими словами, числитель – це ті активи, що не можна реалізувати за інших рівних умов, а знаменник

– це те, що вже може бути реалізоване, або вже реалізоване (таблиця 1).

Саме даний показник можна розглядати як вихідний показник для розрахунку операційної мобільності. Числитель характеризує операційну мобільність, знаменник – ліквідність. Отже, підприємство може збільшувати або одне, або інше. Якщо показник більше одиниці, то структура оборотних активів підприємства спрямована в бік операційної мобільності, якщо менше – в бік ліквідності. Говорити про те яким має бути цей показник та до чого спрямовуватися не можна, однозначних методичних рекомендацій тут робити не можна, все має визначати в той чи інший проміжок часу політика управління оборотними активами.

Зауважимо лише, що негативною тенденцією є занадто велике (більше 3) або занадто мале (нижче 0,3) значення цього показника. Відзначимо також, що даний показник практично не має застосування в таких галузях, наприклад, як торгівля, він характерний та має сенс лише для виробничих підприємств або підприємств будівництва.

Відзначимо ще один важливий факт, який, на перший погляд, може бути дещо парадоксальним. Грошові кошти мають нижчу операційну мобільність, ніж виробничі запаси та готова продукція.

Удосконалимо наведений показник та запропонуємо також наступні показники щодо оцінки ступеня операційної мобільності підприємства.

$$K2 = (B3 + HB) / (ГП + ТВ + ДЗ + ГК) \quad (6)$$

$$K3 = (B3 + HB + ГП + ТВ) / (ДЗ + ГК) \quad (7)$$

Наведемо розрахунки щодо операційної мобільності за показниками виробничо-господарської діяльності підприємств, що виступали в якості бази досліджень.

З наведених розрахунків та рис. 3 ми бачимо, що майже всі показники операційної мобільності досить суттєво коливалися:

K1 – в діапазоні 0,153 – 0,329, т.б. максимальне по відношенню до мінімального складає 2,1 рази;

K2 – в діапазоні 0,46 – 0,84, т.б. т.б. максимальне по відношенню до мінімального складає 1,8 рази;

K3 – в діапазоні 0,229 – 0,652, т.б. т.б. мак-

Таблиця 1

Розрахунок показників операційної мобільності підприємства будівельної галузі (будівництво)

		Виробничі запаси	Незавершене виробництво	Готова продукція + Товари	Дебіторська заборгованість	Грошові кошти
2011 рік	1 кв.	21654	1496	122673	291975	12756
	2 кв.	23199	1379	160339	286689	1977
	3 кв.	35527	2650	156151	296497	1646
	4 кв.	34065	2053	149897	400187	5931
2012 рік	1 кв.	33553	1365	134760	402003	1616
	2 кв.	32794	2943	203565	402998	1850
	3 кв.	30777	1365	174788	499682	339
	4 кв.	27348	1365	87219	506398	230
2013 рік	1 кв.	26126	1365	94031	501333	654
		K1	K2	K3		
2011 рік	1 кв.	0,189	0,054	0,479		
	2 кв.	0,153	0,055	0,641		
	3 кв.	0,244	0,084	0,652		
	4 кв.	0,241	0,065	0,458		
2012 рік	1 кв.	0,259	0,065	0,420		
	2 кв.	0,176	0,059	0,591		
	3 кв.	0,184	0,048	0,414		
	4 кв.	0,329	0,048	0,229		
2013 рік	1 кв.	0,292	0,046	0,242		

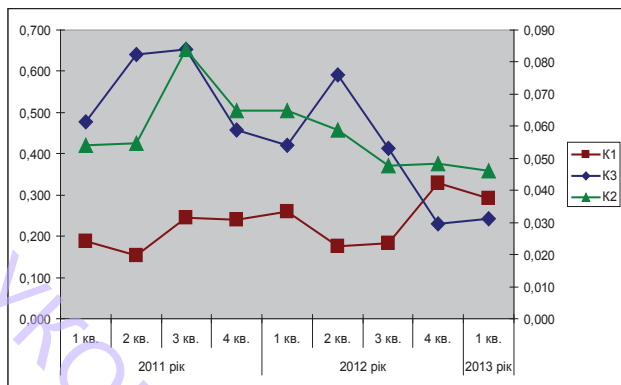


Рис. 3 Показники операційної мобільності підприємства будівельної галузі (будівництво)

симальне по відношенню до мінімального складає 2,8 рази.

Всі показники менше одиниці та свідчать про явне спрямування в бік ліквідності, отже операційна мобільність даного підприємства дуже низька.

Загалом, лише один з показників операційної мобільності K1 має тенденцію до зростання, два інші мають тенденцію до зниження.

Висновки. В результаті проведених досліджень встановлено, що система фінансового менеджмен-

ту повинна мати чіткі критерії або індикатори, які дозволяють проводити аналіз ефективності управління оборотними активами.

В результаті проведених досліджень визначено базові фактори, що враховуються при розробці політики управління оборотними активами, наступні:

Ліквідність та операційна мобільність підприємства. Ліквідність як фінансово-економічна категорія за своїм визначенням певною мірою наближене до поняття «обіговість», однак за своєю суттю відносить до категорії «фінансової стійкості» підприємства. Визначено, що операційна мобільність – це можливості підприємства щодо зміни асортименту продукції в межах товарного ряду що випускається для задоволення потреб споживачів. Таким чином, зауважимо, операційна мобільність важлива складова ефективного функціонування підприємства, вона забезпечується за рахунок певних запасів сировини, та в меншій мірі запасами готової продукції. Однак операційна мобільність представляє собою зворотну сторону ліквідності та обіговості. Отже, збільшення операційної мобільності (яка, до речі може бути тісно пов'язана з операційної рентабельністю) досягається шляхом зниження ліквідності та обіговості і можливе за умови наявності фінансових ресурсів та забезпечення фінансової стабільності.

Список літератури:

1. Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2000. – 270 с.
2. Бочаров В.В. Корпоративные финансы / В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев – СПб. : Питер, 2002. – 544 с.
3. Лебедько С.А. Оборотный капитал холдинга: принципы и эффективность управления / С.А. Лебедько // Финансовый директор. – 2007. – № 1. – С. 41.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие – [7-е изд., испр.] / Г.В. Савицкая. – Мн. : Новое знание, 2006. – 704 с.

Чалапко Л. Д.

Днепропетровская государственная финансовая академия

Баранов А. І.

Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ И ОПЕРАЦИОННОЙ МОБИЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Представлены аспекты управления ликвидностью и операционной мобильностью. Определены ключевые аспекты сущности ликвидности и операционной мобильности. На примере планирования деятельности предприятия строительной отрасли дана оценка операционной мобильности и проанализированы «коэффициент накопления». Доказано, что операционная мобильность представляет собой обратную сторону ликвидности и оборачиваемости. Увеличение операционной мобильности достигается путем снижения ликвидности и оборачиваемости и возможно при условии наличия финансовых ресурсов и обеспечения финансовой стабильности.

Ключевые слова: ликвидность, финансовая устойчивость, оборотность, операционная мобильность.

Chalapko L. D.

Dnipropetrovsk State Finance Academy

Baranov A. I.

Dnieper State Academy of Civil Engineering and Architecture

FINANCIAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT OF LIQUIDITY AND OPERATING ENTERPRISE MOBILITY

Summary

Presented aspects of liquidity management and operational mobility. The key aspects of the nature of liquidity and operational mobility. For example, planning of the enterprise of construction industry, assessed and analyzed operational mobility «factor accumulation». It is proved that the operating mobility is a downside liquidity and turnover. Increased operational mobility is achieved by reducing liquidity and turnover and the possible subject to availability of financial resources and financial stability.

Key words: liquidity, financial stability, turnover, operational mobility.

НАШІ АВТОРИ

1. **Агафоненко Олесь Юрійович** – кандидат економічних наук, доцент Донецького державного університету управління
2. **Андрєєва Галина Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент Української академії банківської справи Національного банку України
3. **Баранов Антон Ігоревич** – аспірант кафедри фінансів і маркетингу Придніпровської державної академії будівництва та архітектури
4. **Бахчисарай Ганна Юрійівна** – асистент кафедри з міжнародної економіки Донецького національного університету
5. **Бервено Оксана Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
6. **Бичкова Наталія Володимирівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
7. **Білоусько Поліна Андріївна** – студентка Донецького державного університету управління
8. **Бірюк Святослав Анатолійович** – магістр кафедри економіки та підприємництва Луцького національного технічного університету
9. **Бойко Віра Степанівна** – здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії
10. **Бойченко Микола Вікторович** – кандидат економічних наук, докторант Інституту економіки промисловості Національної академії наук України
11. **Бокій Олена Володимирівна** – науковий співробітник Інституту продовольчих ресурсів Національної академії аграрних наук України
12. **Бокова Катерина Володимирівна** – студентка Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
13. **Бондаренко Наталія Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
14. **Бондаренко Тетяна Юрійівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та державного фінансового контролю Криворізького економічного інституту Криворізького національного університету
15. **Брич Василь Ярославович** – доктор економічних наук, професор Тернопільського національного економічного університету
16. **Броницька Владислава Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
17. **Васюк Інна Володимирівна** – кандидат економічних наук Університету «Україна» Дубенська філія
18. **Вербівська Людмила Василівна** – кандидат економічних наук Буковинського державного фінансово-економічного університету
19. **Винничук Роксолана Олександрівна** – асистент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування Національного університету «Львівська політехніка»
20. **Вікарчук Ольга Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки і маркетингу Житомирського державного університету імені Івана Франка
21. **Віленчук Олександр Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і аудиту Житомирського національного агроекологічного університету
22. **Віннікова Вікторія Анатоліївна** – доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та туризму Харківського державного університету харчування та торгівлі
23. **Віннікова Вікторія Вікторівна** – кандидат економічних наук, асистент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та туризму Харківського державного університету харчування та торгівлі
24. **Войнова Євгенія Іванівна** – кандидат економічних наук, старший викладач Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
25. **Волинчук Юлія Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент Луцького національного технічного університету
26. **Гаврикова Аліна Олегівна** – викладач-стажист кафедри менеджменту Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
27. **Гавриленко Олена Євгенівна** – асистент кафедри міжнародної економіки Кіровоградського національного технічного університету
28. **Гавриць Олександр Миколайович** – кандидат економічних наук, професор кафедри фінансів Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
29. **Гавриць Петро Олександрович** – здобувач кафедри фінансів Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
30. **Гайдей Дарія Олександрівна** – асистент кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету
31. **Гальчинський Леонід Юрійович** – кандидат технічних наук, доцент Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
32. **Ганжуренко Ірина Валеріївна** – асистент кафедри фінансів Міжнародного університету бізнесу і права
33. **Гебер Наталія Анатоліївна** – старший викладач кафедри економічної теорії та права Харківського державного університету харчування та торгівлі
34. **Глушенко Тетяна Миколаївна** – асистент кафедри менеджменту на транспорті Української державної академії залізничного транспорту
35. **Голович Надія Михайлівна** – аспірант Херсонського державного аграрного університету
36. **Горбачук Василь Михайлович** – кандидат фізико-математичних наук, старший науковий співробітник Інституту кібернетики імені В. М. Глушкова Національної академії наук України

37. **Горленко Олег Олександрович** – доктор технічних наук, професор Брянського державного технічного університету
38. **Грапчев Євген Володимирович** – аспірант Науково-дослідного фінансового інституту Академії фінансового управління Міністерства фінансів України
39. **Груциньська Наталія Миколаївна** – доктор економічних наук, доцент Інституту світової економіки і міжнародних відносин Національної академії наук України
40. **Губська Ірина Віталіївна** – студентка Донецького національного університету
41. **Гудзь Юрій Федорович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету харчових технологій
42. **Гужавіна Іна Василівна** – кандидат економічних наук, доцент Донецького державного університету управління
43. **Данилюк Марія Миколаївна** – аспірант кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету
44. **Дембіцька Анастасія Василівна** – здобувач кафедри менеджменту та маркетингу Тернопільського національного економічного університету
45. **Джура Ірина Сергіївна** – студентка Національного університету державної податкової служби України
46. **Дзюбіна Катерина Олегівна** – старший викладач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»
47. **Домарева Анастасія Андріївна** – асистент кафедри фінансів Кримського інституту бізнесу Університету економіки та управління
48. **Домбровський Збішек Іванович** – кандидат технічних наук Тернопільського національного економічного університету
49. **Домбровський Михайло Збішекович** – молодший науковий співробітник Тернопільського національного економічного університету
50. **Драчук Юрій Захарович** – доктор економічних наук, старший науковий співробітник Інституту економіки промисловості Національної академії наук України
51. **Дуляба Наталія Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент Львівської комерційної академії
52. **Думанська Ілона Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент Хмельницького національного університету
53. **Єфременко Анастасія Володимирівна** – аспірант кафедри «Міжнародна економіка» Донецького національного університету
54. **Єчина Катерина Анатоліївна** – студент фінансового факультету Харківського національного економічного університету
55. **Жосану Вікторія Анатоліївна** – аспірант кафедри менеджменту і маркетингу Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського
56. **Жуйков Геннадій Євгенович** – доктор економічних наук, професор Міжнародного університету бізнесу і права
57. **Задніпровська Дар'я Юріївна** – студентка Національного технічного університету «Харківський політехнічного інститут»
58. **Зайчикова Віталіна Вікторівна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, доцент кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка
59. **Захарчин Галина Миронівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування Національного університету «Львівська політехніка»
60. **Ільчук Олена Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент Львівської комерційної академії
61. **Клюско Лідія Антонівна** – кандидат економічних наук, доцент Національного університету державної податкової служби України
62. **Коновал Олександра Анатоліївна** – асистент кафедри економіки підприємства Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
63. **Коновалова Анастасія Андріївна** – бакалавр з міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
64. **Кореннова Вікторія Вікторівна** – студентка економічного факультету Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
65. **Любомудрова Надія Петрівна** – старший викладач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування Національного університету «Львівська політехніка»
66. **Мандріка Андрій Юрійович** – студент Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
67. **Можасва Тетяна Петрівна** – кандидат технічних наук, доцент Брянського державного технічного університету
68. **Пилипенко Валерія Валеріївна** – старший викладач Донецького національного університету
69. **Романенко Анна Анатоліївна** – студентка Донецького державного університету управління
70. **Сімкін Альберт Зямович** – кандидат технічних наук, доцент Брянського державного технічного університету
71. **Струтинська Леся Романівна** – кандидат економічних наук, доцент Національного університету «Львівська політехніка»
72. **Ткаченко Катерина Вікторівна** – студентка Національного університету «Львівська політехніка»
73. **Трушкіна Наталія Валеріївна** – молодший науковий співробітник Інституту економіки промисловості Національної академії наук України
74. **Чалапко Лідія Дмитрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств Дніпропетровської державної фінансової академії