МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

В І С Н И К
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Збірник наукових праць

Випуск 36

Одеса
2009

УДК 06:33С
В 53
ББК 65.01(4УКР)

Збірник друкується за рішенням вченої ради Одеського державного економічного університету (протокол № 5 від 24.02.2009 р.).

Зареєстрований Вищою атестаційною комісією України як фахове економічне видання (Бюлетень ВАК України, 1999 р., № 6) та Державним комітетом інформаційної політики, телебачення і радіомовлення України (свідоцтво серії КВ № 6448 від 21.08.2002 р.).

Редакційна колегія:

науковий керівник, головний редактор – д.е.н., професор **Звєряков М.І.**
заступник головного,
відповідальний редактор – д.е.н., професор **Ковальов А.І.**

Члени редколегії:

д.е.н., проф. **Буркинський Б.В.,** д.е.н., проф. **Діордіца С.Г.,**
д.е.н., проф. **Козак Ю.Г.,** д.е.н., проф. **Максимова В.Ф.,**
д.е.н., проф. **Осипов В.І.,** д.е.н., проф. **Редькін О.С.,**
д.е.н., проф. **Семенов В.Ф.,** д.е.н., проф. **Харічков С.К.,**
д.е.н., проф. **Янковой О.Г.,** д.е.н., доц. **Уманець Т.В.,**
к.е.н., проф. **Жданова Л.Л.,** к.е.н., проф. **Козлова Г.М.,**
к.е.н., проф. **Кузнєцова Л.В.,** к.е.н., проф. **Підгорний А.З.,**
к.е.н., доц. **Никифоренко В.Г.,** к.е.н., доц. **Пронін О.І.**

Рецензенти за фаховими напрямами:

д.е.н., проф. Редькін О.С.,
д.е.н., проф. Янковой О.Г.,
д.е.н., проф. Ковальов А.І.,
д.е.н., проф. Харічков С.К.

У збірнику досліджуються проблеми функціонування та розвитку підприємств у сучасних умовах господарювання. Розглядаються екологічні аспекти економічного розвитку регіонів. Збірник містить наукові положення, що розкривають теоретико-методологічні проблеми фінансової та соціальної політики держави. Представлені наукові результати щодо ефективного управління промисловими підприємствами. Висвітлюються основні напрямки вдосконалення системи бухгалтерського обліку та аудиту.

У збірнику розміщено статті наших колег-економістів з різних наукових, освітянських закладів Польщі та України.

Погляди авторів щодо окремих положень статей можуть не співпадати з поглядами редакційної колегії.

Статті надруковано українською та російською мовами.

Вісник соціально-економічних досліджень. Вип.36 / Одес.держ.екон.ун-т;
Редкол.: проф. Звєряков М.І., проф. Ковальов А.І., проф. Буркинський Б.В., проф. Максимова В.Ф., проф. Редькін О.С. та ін. – Одеса: ОДЕУ, 2009 – 452 с.

© ОДЕУ, 2009

ЗМІСТ

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1. **Альмерай А.Р.**
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ АСПЕКТ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ 9

2. **Бровкіна Ю.О.**
КОНТРОЛІНГ – ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ БЕЗПЕЧНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 15

3. **Вержбицький О.А.**
ПРОЦЕСНИЙ КОНТРОЛІНГ В ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 20

4. **Волчек Р.М.**
СТАБІЛІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ ЗАСТОСУВАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ 26

5. **Гаргола Ю.Г.**
ЗАГАЛЬНА КЛАСИФІКАЦІЯ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ 32

6. **Генов С.**
НЕКОТОРЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ПОСТУПЛЕНИЙ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА 37

7. **Гончаренко О.М.**
УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ 41

8. **Горбаченко С.А.**
ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ОБ’ЄМІВ ЕКСПОРТУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ 46

9. **Гура О.Л.**
АНАЛІЗ ПРИДАТНОСТІ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ДЛЯ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА 52

10. **Єпіфанова І.М.**
ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СФЕРІ ТЕХНІЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МАШИНОБУДІВНОГО ВИРОБНИЦТВА 58

11. **Жиглей І.В.**
РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ 63

12.**Заїнчковський А.О.**
УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА КОМБІНАТІ ХЛІБОПРОДУКТІВ 70

13.**Іванова Л.В.**
НОВІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ 75

14.**Ковальов А.І., Шумілова А.С.**
РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ 80

15.**Кочевой М.М.**
КОНТРОЛІНГ – ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ БЕЗПЕЧНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 84

16.**Кошелупов І.Ф.**
СИСТЕМА КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА 90

17.**Кошельок Г.В.**
СИСТЕМА ФАКТОРІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ОЦІНКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 97

18.**Миколайчук Н.С., Стовба Т.А.**
ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 104

19.**Місько Г.А.**
ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 113

20.**Мошковська О.А.**
ЕВОЛЮЦІЯ ВИНИКНЕННЯ І ЗАСТОСУВАННЯ НА ПРАКТИЦІ МЕТОДУ „ДИРЕКТ-КОСТИНГ” 119

21.**Передало Х.С.**
ІНДИКАТОРИ ОЦІНЮВАННЯ МІСІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗА СКЛАДОВИМИ ЇЇ ЕЛЕМЕНТАМИ 125

22.**Пилипчук В.П., Данніков О.В.**
БІЗНЕС-РІШЕННЯ КОМЕРЦІЙНИХ СУБ’ЄКТІВ У МЕРЕЖЕВИХ СИСТЕМАХ 130

23.**Плаксій Т.В.**
ВИКОРИСТАННЯ ЗАСОБІВ МАРКЕТИНГУ В БУДІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ 138

24.**Подвальна Н.Е.**
АНАЛІТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ РІШЕНЬ ЩОДО УПРАВЛІННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ ДОХОДІВ І ПРИБУТКУ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ 143

25.**Сабадирьова А.Л.**
ОРГАНІЗАЦІЯ ПОЕЛЕМЕНТНОЇ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА 148

26.**Самострол С.В.**
ОКРЕМІ ПИТАННЯ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 155

27.**Сиротенко Н.А.**
ЗАПАСИ – ОБ′ЄКТ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ 160

28.**Степанова Є.В.**
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЦІЛЕПОКЛАДАННЯ ЩОДО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ПІДЙОМНО-ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ 166

29.**Таракановський С.М., Степаненко О.А., Мацків О.І.**
УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ РИЗИКАМИ СКЛАДНИХ ПРОЕКТІВ У СИСТЕМІ АККОРД-EXCEL 170

30.**Ткач К.І.**
МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ НАУКОВОГО ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ 179

31.**Фаїзов А.В.**
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИРОВИННОЇ БАЗИ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЄЖИРОВОГО КОМПЛЕКСУ 184

32.**Чукурна О.П.**
АНТИКРИЗОВІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ 190

33.**Шевченко В.В.**
ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЦУКРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ 197

34.**Шевчук Н.С.**
АНАЛІЗ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ ІНФЛЯЦІЇ 204

35.**Шигун М.М.**
РЕГУЛЯТИВНІ АСПЕКТИ СТАНДАРТИЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ 209

36.**Шульгіна Л.М.**
ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО СПЕКТРУ ЦІННОСТЕЙ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 216

37.**Янковий В.О., Куперман В.В.**
АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ БЕЗЗБИТКОВОСТІ 221

ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

1. **Андрєєва Н.М.**
ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК СИСТЕМНА МЕТОДОЛОГІЯ ЗБАЛАНСОВАННОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ПРИМОРСЬКОГО РЕГІОНУ 229

2. **Анжаурова І.О.**
ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ 234

3. **Балджи М.Д.**
РИНОК ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ 239

4. **Басюк О.В.**
СУТНІСТНА ХАРАКТЕРИСТИКА КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ» 244

5. **Брошкова С.Л.**
ШЛЯХИ ВИКОРИСТАННЯ ОЦІНКИ РЕСУРСНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ У СИСТЕМІ ЗБЕРЕЖЕННЯ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ 250

6. **Галушкіна Т.П., Карпенко О.О.**
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО СТРАХУВАННЯ ПОТЕНЦІЙНО-НЕБЕЗПЕЧИХ ОБ’ЄКТІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ 257

7. **Гордійчук Є.Г.**
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОЇ СЕРТИФІКАЦІЇ В УКРАЇНІ 262

8. **Дудка Т.В.**
ФАКТОРИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОЇЗМІНИ КЛІМАТУ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ 267

9. **Костецька К.О.**
ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ТРАНСКОРДОННОГО ЗАБРУДНЕННЯ 273

10.**Логвіновська С.І.**
МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ОЦІНЮВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ 278

11.**Макарова І.А.**
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОДОВОЛЬЧИХ РИНКІВ В УКРАЇНІ 283

12.**Мартинюк О.В., Галушкіна Т.П.**
ЕКОЛОГІЧНИЙ ІМПЕРАТИВ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ: СУТНІСТЬ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ 288

13.**Мартинюк О.М.**
КЛАСИФІКАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ 294

14.**Окландер І.М.**
ПРИНЦИПИ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕННЬ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ 299

15.**Осипов В.М., Єрмакова О.А.**
СВІТОВИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ МОРСЬКИХ КЛАСТЕРІВ 305

16.**Панченко О.М., Хумарова Н.І.**
ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ВОДНИХ РЕСУРСІВ В ПРИМОРСЬКОМУ РЕГІОНІ 312

17.**Полякова І.В., Фурса С.П.**
ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЙ 320

18.**Почколіна С.В., Бахчиванжи Л.А.**
ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТА ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ 326

19.**Сааджан І.А., Сааджан В.А.**
МІСЦЕ ТА РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ У СТРАХУВАННІ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ 331

20.**Семенов В.Ф.**
ПРОСТОРОВИЙ ЧИННИК ЯК ДЖЕРЕЛО ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ 336

21.**Шикін А.В.**
МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНИ НА ЗОЛОТО ЯК ФУНКЦІЇ БАГАТЬОХ ЗМІННИХ 341

22.**Шунтова С.Г., Золотов В.І.**
ІНТЕГРОВАНЕ АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ БЕРЕГОВОЮ ЗОНОЮ АЗОВСЬКОГО МОРЯ 348

АВТОРИ СТАТЕЙ 355

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 330.341.1 **Альмерай А.Р.**

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ АСПЕКТ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано сучасні проблеми інвестування інноваційного розвитку підприємств в Україні, розглянуто напрями активізації і підвищення ефективності фінансово-кредитного забезпечення підприємств для здійснення інноваційної діяльності. Запропоновано використання методів нетрадиційного фінансування інновацій як альтернативи кредитуванню.

In the article there are the analyzed modern problems of investing of innovative development of enterprises in Ukraine, and directions of activation and rise of efficiency of the credit go providing of enterprises are considered for realization of innovative activity. The methods of the untraditional financing of innovative projects are considered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інвестиційно-інноваційний розвиток продекларовано пріоритетним напрямом державної економічної політики України на найближчу перспективу, реалізація якого вирішальним чином залежить від фінансово-кредитного забезпечення інноваційної діяльності, оскільки виконання намічених програм вимагає довгострокових вкладень як у наукову сферу, так і в перетворення галузей вітчизняної промисловості в сучасні наукоємні виробництва.

Це вказує на важливість дослідження інвестиційного аспекту інноваційного процесу, пошуку та втілення нових інструментів і механізмів його активізації, як умови інноваційного розвитку вітчизняних підприємств та економіки країни в цілому.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми інвестиційного і інноваційно-технологічного розвитку економіки України останніми роками активно аналізуються багатьма авторами.

Розглядаються перспективи інноваційно-технологічного розвитку промисловості в Україні [1,с.24-36], тенденції у сфері інвестування наукоємних видів промислової діяльності з боку внутрішніх і зовнішніх інвесторів, дається кількісна і якісна економічна оцінка значення для України найвагоміших країн-інвесторів у процесах відтворення залученого ними капіталу на рівні економіки в цілому і її наукоємного сектора [2,с.12-16], досліджуються причини низької інноваційної активності вітчизняних підприємств [3,с.20-26] та шляхи стимулювання інвестиційної діяльності в інноваційній сфері [4, 23-27].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на велику кількість публікацій з проблем інвестиційно-інноваційного розвитку, питання створення ефективного ринкового механізму стимулювання інвестиційної складової інноваційної активності суб'єктів господарської діяльності в Україні та вибору інструментів ефективного фінансово-кредитного забезпечення інноваційного розвитку підприємств залишаються відкритими і вимагають уваги як від представників наукових кіл, так і від державної влади.

Сучасна інноваційна стратегія держави, яка повинна об'єднувати інновації передової постіндустріальної технології (інформаційно-телекомунікаційної) з високими технологіями індустріального типу, знаходить конкретизацію у вченні про технологічні устрої [5,с.232].

Експертна оцінка технологічної структури України дала такі результати: шостого технологічного устрою в державі немає; на долю V устрою доводиться 10% (військово-космічна техніка, засоби зв'язку), IV устрій складає близько 45% і III – 30%; на долю I і II устроїв доводиться 15% [6,с.123].

Для характеристики технологічної структури важливо враховувати, куди і скільки

прямує інвестицій. За даними Інституту економічного прогнозування НАН України сьогодні в Україні 75% інвестицій вкладається в підприємства технологічного устрою, до яких належить виробництво будівельних матеріалів, чорної металургії, судо- і верстатобудування, 20 % інвестицій прямує в підприємства більш високого, технологічного устрою [6,с.119-125].

Інвестиційні засоби вітчизняні підприємці вкладають переважно в низькотехнологічні галузі, а не в сегменти наукоємної економіки, як це робиться в передових країнах.

Усе це свідчить про те, що Україна відстає від розвинутих країн на цілу технологічну епоху.

На даний час Україна вже пройшла фазу входження у ринкову економіку, в економіці країни спостерігалися певні позитивні зсуви, проте фінансові потоки до теперішнього часу в основному зосереджені в тих галузях економіки, які дають швидкий дохід. А це хоча і забезпечує економічне зростання, але неякісне та безперспективне.

Фінансування низькотехнологічних сегментів економіки відтворює її відсталу структуру і стримує інноваційну діяльність. Світова фінансова криза ще більше актуалізує цю проблему.

Метою статті є визначення системи заходів на макрорівні, спрямованих на активізацію інвестиційної діяльності кредитно-фінансових організацій та інших фінансових посередників, підвищення їх зацікавленості в довгостроковому кредитуванні інноваційної діяльності підприємств на основі аналізу проблем інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення фінансування інноваційного процесу є одним із першочергових завдань у створенні конкурентоспроможної національної економіки в умовах глобалізації і стрімкого інноваційного розвитку економік багатьох зарубіжних країн.

Вирішення цього завдання стикається з багатьма проблемами.

За інших рівних умов капіталовкладення в інновації завжди перевищують фінансування для забезпечення поточного налагодженого виробництва і є більш довгостроковими. Інновації, особливо у створенні перших зразків нового продукту, належать до категорії «ризикового капіталу», оскільки до тих пір, поки новація не буде створена і випробувана, ніхто не може гарантувати її успіху і існує ризик, що вкладені ресурси просто можуть зникнути.

Високий ризик інвестування у інноваційні проекти робить їх мало привабливими для кредитних банківських установ.

Промислово розвинуті країни як засіб підтримки і стимулювання інноваційної діяльності використовують різні методи і обсяги фінансової допомоги, залучаючи в цю сферу різні джерела капіталовкладень: державні структури, комерційні банки, спеціалізовані фонди, фінансово-промислові групи, концерни, інші підприємства і організації, капітали приватних осіб.

Привертаються також кредити спеціалізованих фондів та інших цільових джерел, оскільки вони, як правило, надаються на пільгових умовах. У деяких країнах практикується фінансування інноваційних напрямів розвитку за рахунок державних замовлень. Наприклад, уряд деяких країн (Іспанії, Канади) здійснює перехід на електромобілі для потреб державного апарату, а уряд Великобританії матеріально стимулює британців на купівлю електромобілів.

Але все-таки основним джерелом фінансово-кредитного забезпечення інновацій в Україні, як показує статистика [7,с.70,122], залишаються власні накопичення підприємств, які формуються з частини їх прибутку і амортизаційних відрахувань. Але обсяг цих засобів прямо пропорційно залежить від ефективності роботи підприємств, яка в умовах фінансової кризи має тенденцію до зниження.

Необхідність заміни моделі інерційного розвитку в Україні моделлю інноваційного розвитку є очевидною. Тепер інтерес до інноваційної діяльності з боку держави дещо виріс,

активно розробляється концепція інноваційного розвитку економіки України, прийнята ціла низка законодавчих і нормативних актів, які покликані стимулювати інноваційну зацікавленість підприємств. Але цих заходів недостатньо для того, щоб позитивні зміни в інноваційній сфері придбали системний характер, охопили всі основні галузі вітчизняної економіки.

Дослідження розподілу обсягів фінансування наукових і науково-технічних робіт по Україні за останні роки підтверджує, що частина фінансування інноваційної діяльності за рахунок засобів державного бюджету країни протягом 1998-2005 рр. складала в середньому близько 30%. Лише за останні три роки цей показник став поволі зростати. Так, за даними Держкомстату України в 2006 р. обсяг фінансування витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт за рахунок державного бюджету збільшився до 37,7%, у 2007 р. – до 37,3%, протягом 2008 р. склав 40,5% загального обсягу витрат. Разом з тим, питома вага обсягу виконаних науково-технічних робіт у ВВП має стійку тенденцію до зниження: якщо в 1999 р. цей показник складав 1,38%, то у 2008 р. цей показник зменшився до 0,9% і склав 8538,9 млн.грн. [7,с.70,122].

Пріоритетним джерелом фінансування інноваційної діяльності по Україні останнім часом виступають власні засоби вітчизняних підприємств і засоби іноземних інвесторів. Разом з тим значна сума коштів продовжує направлятися вітчизняними підприємствами на екстенсивний розвиток – підтримку застарілої матеріально-технічної бази, придбання і ремонт устаткування тощо.

Із промислових підприємств України, які все ж таки виявляють інтерес до інноваційної діяльності, більше половини займаються продуктовими інноваціями. Так, у 2005 р. продуктові інновації здійснювали майже 60% підприємств із числа тих, що втілювали новації, у 2006 р. ними було впроваджено найменувань інноваційних видів продукції майже удвічі більше, ніж освоєно нових технологічних процесів і придбано нових технологій, приблизно такий розрив залишався і в 2008 р. [7,с.70,122]. Це пояснюється тим, що засоби, вкладені в цей вид інноваційних проектів, набагато швидше повертаються, ніж окуповуються технологічні інновації.

Потрібно сказати, що сьогодні банківська система України не в змозі в достатньому обсязі кредитувати переснащення промислових підприємств. А в даний час у зв'язку з світовою фінансовою кризою, кредитування промисловості з боку вітчизняних банків може взагалі зупинитися.

Але і до фінансової кризи, як показує аналіз кредитування інноваційної діяльності, діюча кредитна система України не була зацікавлена у виділенні коштів не тільки на фінансування інноваційної діяльності, але і на фінансування виробничої сфери в цілому. Зокрема, не дивлячись на існуючу протягом останніх років позитивну динаміку зниження облікової ставки НБУ, ставка за кредитами комерційних банків залишалася значно вищою від неї: у 2003 р. таке перевищення складало 2,9 рази, у 2004 – майже 2 рази, у 2005 – 1,73 рази, у 2006 – 1,81 рази, у 2008 – в 1,5 рази. [8,с.123-130].

Тоді як інноваційна діяльність потребує перш за все довгострокових кредитах, вітчизняні банки в основному здійснюють короткострокові операції між суб'єктами і посередниками фінансово-кредитного ринку, і більшість наданих кредитів використовується не на фінансування інвестиційних і інноваційних проектів, а на забезпечення «споживчих витрат» (погашення боргів, оплату енергоносіїв, виплату зарплати і тому подібне). Причиною незацікавленості банків у довгострокових інвестиціях є підвищена фінансова нестабільність суб'єктів інноваційної діяльності і пов'язані з цим високі ризики кредитних вкладень.

Таким чином, ринок довгострокового кредитування в нашій країні розвинутий недостатньо. Необхідно відзначити, що протягом 2005-2006 рр. активність банків щодо довгострокового кредитування суб'єктів господарювання в цілому дещо підвищилася, що відобразилося на зростанні заборгованості по довгострокових кредитах як в національній, так і в іноземній валютах. Але перевага довгострокових кредитів в іноземній валюті свідчить

про те, що на українському ринку інвестиційних товарів в більшості видів економічної діяльності переважає імпорт.

За 2001-2006 рр. сума наданих кредитів щодо обсягів ВВП в Україні виросла на 37,2%, з яких частина довгострокових кредитів у загальному обсязі банківських кредитів за цей період збільшилася на 42,7%, проте, з них кредити в інноваційну діяльність виросли лише на 14,7% [9,с.53-61]. З огляду на те, що саме інноваційна діяльність потребує кредитування, можна зробити висновок про недостатню зацікавленість комерційних банків у такому кредитуванні.

Що стосується кредитування великомасштабних інноваційних проектів з боку банківської системи України, то воно взагалі неможливе через відносно обмежені обсяги з акумульованих нею ресурсів, а також через відсутність необхідних технологій і досвіду ефективного проектного фінансування. Так, за даними НБУ, частка власного капіталу вітчизняних банків у ВВП на кінець 2006 р. складала лише 7,9%, тоді як в країнах Центральної і Східної Європи – понад 40%.

Навіть незважаючи на те, що капіталізація банківської системи України стрімко збільшується: якщо на 1.01.2003 р. балансовий капітал вітчизняних банків складав усього 10,0 млн.грн., то на 1.02.2007 р. – 43,4 млрд. грн., все ж таки в структурі фінансування інноваційної діяльності українських підприємств лише 18% доводиться на кредити комерційних банків, тоді як в США та інших розвинутих країнах банківські кредити ще наприкінці минулого століття досягали позначки 61,9% зовнішнього фінансування фірм [9,с.53-61].

Важливою формою опосередкованого фінансування інноваційної діяльності, що активно використовується у високорозвинутих країнах з метою тиражування наукоємної продукції із залученням великого капіталу, є франчайзинг. Капітал, який можна привернути за допомогою франчайзингу, може набагато перевищити розмір капіталу, який можна привернути традиційним способом.

Схема здійснення франчайзингу така: франшизодатель продає або передає ліцензії – франшизи, що дають право на реалізацію продукції або заняття бізнесом на певній території з використанням товарного знака за умови дотримання франшизоотримувач вимог до якості і технології.

Франшизу надає, як правило, просунута фірма з високим іміджем, яка намагається сполучати свої високі технології і ноу-хау з капіталом франшизоотримувача, забезпечуючи цим трансфер передових технологій.

Специфічною формою залучення виробничого капіталу способом капіталізації інвестицій є лізинг, який здатний відкрити господарському суб'єкту доступ до передової техніки і створити умови для вирішення суперечності між необхідністю використання прогресивних технологій і швидким її моральним старінням.

Лізинг тісно пов'язаний із орендним механізмом, але в діловому обігу він має більш широку, складну потрійну основу і містить у собі одночасно істотні якості кредитної угоди, інвестиційної і орендної діяльності, які тісно з'єднуються і взаємно доповнюють один одного, створюючи нову організаційно-правову форму бізнесу. У лізингу реалізується комплекс майнових відносин, пов'язаних із передачею засобів виробництва в оренду шляхом їх купівлі-продажу і подальшої здачі в оренду.

Фінансування у такий спосіб найчастіше застосовується у галузях із високим ступенем ризику ведення бізнесу, зокрема на нових ринках, і у багатьох випадках лізинг вигідніше для підприємця, ніж купівля машин і устаткування за рахунок традиційного банківського кредиту, оскільки при лізинговій операції несистематичний ризик для інвестора менший через те, що перехід права власності на об'єкт лізингу відбувається лише після повної сплати його вартості, а також тим, що при лізинговій операції краще контролювати цільове використовування позичкових засобів, що дає можливість інвестору при розрахункових лізингових платежах застосовувати меншу процентну ставку на вкладений капітал.

На сьогодні в Україні ринок лізингових послуг знаходиться на стадії свого розвитку. Лізингові послуги, на відміну від банківських кредитів, ще не встигли стати популярними серед українських підприємців.

Обсяг лізингових угод в Україні у 2005 році склав 0,2% ВВП, а в країнах ЄС – 2% [11,с.7], тому банківські установи розвивають цей напрям неквапом.

У розвинутих країнах капітальні інвестиції у виробництво значною мірою здійснюються за допомогою лізингу. У країнах ЄС, за даними Світового банку, через лізинг здійснюється 15-30% інвестицій до основних фондів.

В Україні ця цифра складає 1,2% [12,с.23-26]. При цьому для промислового сектора економіки цей показник близький до нуля, оскільки понад 80% усіх активів, наданих у лізинг, доводиться на транспортні засоби, які використовуються переважно підприємствами транспортної, торгової та інших галузей. Отже, для інноваційного розвитку лізинг використовується в Україні не часто.

Найбільш широке використання лізинг знайшов у сільському господарстві. Лізингову діяльність у цій галузі здійснює державна компанія НАК "Украгролізинг".

Відповідно з останніми постановами первісний внесок отримувача сільськогосподарської техніки зменшено з 15% до 10%, що підвищує можливості сільськогосподарських виробників використовувати сільськогосподарську техніку на умовах лізингу.

Сукупний ефект від використання лізингу у масштабі національної економіки складається з вигод, реалізованих його учасниками, і полягає в тому, що лізинг є могутнім імпульсом у розвитку промисловості, підприємницької діяльності, науково-технічного прогресу.

Лізинг дозволяє мобілізувати фінансові кошти на ринку капіталів і направити їх у реальну економіку, у виробництво товарів і послуг.

Кредитування експортера банком або іншою фінансово-кредитною установою може здійснюватися з використанням такого фінансового інструмента як форфейтинг, тобто шляхом придбання боргових зобов'язань інвестора, які банк потім продає на вторинному ринку, повертаючи засоби, що таким чином затрачуються.

Форфейтор, придбавши платіжні зобов’язання, відмовляється від свого права висувати зворотні вимоги до будь-якого з попередніх власників зобов’язань, які є предметом угоди.

Таким чином, покупець бере на себе всі ризики з оплати придбаних зобов’язань, оскільки у передавальних написах на векселі вказуються застереження, зокрема “без обороту на мене”, “без права зворотної вимоги”.

Треба звернути увагу на те, що заборгованість, яка форфетується (враховуючи безумовну відмову форейтора від свого права зворотної вимоги від продавця), зазвичай, супроводжується додатковим забезпеченням у формі авалю або гарантії банку імпортера. Отже, гарант виступає третім учасником операції “а-форфе”.

Дебіторська заборгованість покупців товарів, здійснена, як правило, у формі простих чи перевідних векселів, є предметом угоди форфейтування. Використання векселів як форфетованих платіжних зобов’язань зумовлено їх широким застосуванням при кредитуванні торгових операцій, простотою оформлення, уніфікованістю й стандартизованістю вексельного обігу у більшості країн світу.

Рахунки дебіторів і розстрочки платежів, які використовуються при акредитивній формі розрахунків, також можуть бути предметом угоди форфейтування, але ці документи застосовується значно рідше.

Оскільки операція “а-форфе” базується на відмові від зворотних вимог, на безрегресності для форфейтора дуже важливе отримання додаткового забезпечення на видані кредити, крім зобов’язання боржника. Банківська гарантія, або аваль є таким додатковим забезпеченням. Гарантом найчастіше буває банк, відомий форфейтору, розташований у країні імпортера.

Хоча для інвестора така форма кредитування є достатньо дорогою, вона знижує його кредитні ризики. Використання форфейтингу економісти рекомендують при здійсненні науково-технічних і технологічних проектів у межах реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, а також при формуванні механізмів трансферу технологій [10,с.40-46].

Висновки і перспективи подальших розробок. Результати дослідження дають підстави, на наш погляд, для таких висновків.

1. Основним механізмом фінансово-кредитного забезпечення інноваційного розвитку підприємств в Україні є банківська система. Банківській системі потрібно активніше впливати на розвиток реального сектора економіки, оскільки нинішні обсяги і вартість кредитних ресурсів не відповідають потребам та попиту сучасного кредитного ринку. Причинами такого становища є, по-перше, відсутність стимулів до обслуговування клієнтів-підприємців, що здійснюють інноваційну діяльність в Україні, а по-друге, недостатнє використання сучасних форм і методів банківського менеджменту. Тому створення умов для стимулювання банківського кредитування інновацій є одним з першочергових завдань державної влади, яке повинне створити ефективний ринковий механізм використання кредитних і фінансових ресурсів.

2. Необхідно використовувати світовий досвід успішного фінансування інновацій і заохочення довгострокових вкладень капіталу, зокрема такий, як послаблення податкового тиску і надання пільг підприємствам, які здійснюють інновації, встановлення квот для організацій науково-технологічної сфери та інноваційної інфраструктури, фондовий ринок, інвестиційні фонди.

3. Разом із традиційними банківськими кредитами необхідно ширше впроваджувати нетрадиційні способи фінансування інноваційних проектів, такі як франчайзинг, лізинг, факторинг, форфейтинг. Це дозволить створити необхідні умови для переміщення фінансових ресурсів із низько технологічних сегментів економіки у високотехнологічні і сприятиме переходу України до моделі інноваційного розвитку.

Література

1. Федулова Л. Перспективи інноваційно-технологічного розвитку промисловості України // Економіка України. – 2008. – № 7. – С. 24–36.
2. Одотюк І.В. Інвестиційний фактор інноваційних зрушень у наукомісткому виробництві промисловості України // Економіка і прогнозування. – 2008. – №1. – С. 12–16.
3. Реалии украинских инноваций // Бизнес. – 2004. – № 17 (588). – С. 20–26.
4. Захарін С.В. Стимулювання інвестиційної та інноваційної сфер діяльності корпоративних структур // Проблеми науки. – 2007. – № 6. – С. 23-27.
5. Глазьев С.Ю. Экономическая теория технического развития. – М.: Наука, 1999. – С. 232.
6. Загорулькин А.Н. Место инновационных процессов в развитии рыночных процессов в Украине // Проблемы материальной культуры. – 2007. – №2. – С. 119–125.
7. Бюлетень НБУ. – 2009. – № 1. – С. 70, 122.
8. Невмержицький В.В. Стан та розвиток ринку фінансових послуг в Україні // Фінанси України. – 2004. – № 10. – С. 123–130.
9. Зятько І.В. Інвестиційна складова розвитку інноваційного підприємництва // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 53–61.
10. Дука А.П. Фінансове забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 40–46.
11. Стан ринку лізингу в Україні // Лізинг в Україні. – 2006. – №1. – С.5–7.
12. Ларіонова Л. Лізинг і ринкові умови в Україні // Фінанси України. – 2006.– № 7. – С. 23-26.

УДК 005.591.4:[338.439:664.66] **Бровкіна Ю.О.**

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ХЛІБОПЕКАРСЬКІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ В УМОВАХ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІНИ НА ХЛІБ

У статті розглянуто основні процеси, які відбуваються на ринку хліба та хлібобулочних виробів Одеського регіону. Проведено аналіз виробництва та споживання хлібобулочної продукції в площині сучасних ринкових перетворень. Надано рекомендації щодо регулювання діяльності підприємств даної галузі.

Basic processes, which take place at the market of bread and loaf products of the Odessa region, are considered in the article. The analysis of production and consumption of bread and loaf products is conducted in the plane of modern markets transformations. Recommendations concerning adjusting the activity of certain enterprises are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Діяльність підприємств хлібопекарської промисловості базується на зрозумінні потреб споживачів зі зростаючими вимогами до якості продукції на фоні скорочення середньодушового споживання, динамічних змін кон'юнктури ринку та високого рівня галузевої конкуренції з проявленням експансії.

Враховуючи те, що хліб є продуктом соціальним, перед керівниками підприємств постає багато завдань, починаючи від збереження стійких позиції на ринку регіону та закінчуючи виживанням в умовах неринкових методів регулювання діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В сучасній економічній літературі багато авторів приділяють увагу структурним трансформаціям економічних систем та трансформаційним процесам, як основним складовим структурної трансформації, серед них такі видатні вчені А.Н. Алимов, О.І. Амоша, Г.А. Бабенко, С.А. Біла, В.Г. Бодров, Б.В. Буркінський, В.М. Геец, С.А. Єрохін, А.І. Ковальов, В.Е. Коломойцев, М.І. Манілич, О.В. Хахльов та інші.

Однак більшість цих авторів в своїх працях приділяє увагу економічній системі або промисловості в цілому. Розгляд окремих галузей та особливо підгалузей промисловості залишається невивченим в площині структурних трансформацій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Одним з головних методів регулювання діяльності хлібопекарських підприємств є встановлення граничного рівня рентабельності, яке спричиняє появу нових, неконтрольованих трансформаційних процесів розвитку галузі, що потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану трансформаційних процесів в хлібопекарській промисловості Одеського регіону в умовах неринкових методів регулювання діяльності підприємств**.**

Виклад основного матеріалу дослідження. Український хлібний ринок сформувався під впливом радянської системи з метою нагодувати народ хлібом. Тоді замість пекарень будувалися хлібозаводи, а крупнотоварне виробництво було зорієнтовано на великі обсяги продукції.

Виробництво не передбачало конкуренції українських виробників з виробниками інших республік СРСР, а також конкуренції з боку іноземної продукції і послуг на ринку України.

Від конкуруючого імпорту вітчизняне виробництво було захищене монополією зовнішньої торгівлі [1,с.569].

Сучасні тенденції розвитку підприємств хлібопекарської галузі супроводжуються

появою приватних підприємств (зросла кількість міні-пекарень) з малим асортиментом виробництва хлібобулочних виробів.

В той же час великі підприємства продовжують нарощувати свої обсяги виробництва, розширювати асортимент та реалізовувати населенню регіону більш корисну, покращену та привабливу ззовні продукцію.

Не дивлячись на те, що хліб є основним загальнодоступним продуктом для всіх верств населення, статистичні дані свідчать про суттєву нестачу цього продукту в Одеському регіоні.

Згідно Постанови Кабінету міністрів України [2] мінімальне споживання хліба населенням в залежності від вікового складу має наступний вигляд: хліб пшеничний та хліб житній для дітей від 0 до 6 років складає 29,2 та 14,6 кг на рік, діти віком від 6 до 18 років – 51,1 та 28 кг пшеничного та житнього сортів хліба, для людей працездатного віку ця норма складає 39 та 62 кг відповідно, непрацездатні люди повинні споживати на 1 кг менше житнього хліба ніж попередня група. На основі цих даних неважко підрахувати середньорічне споживання хліба в Одеському регіоні (табл. 1).

Таблиця 1

Виробництво та споживання хліба та хлібобулочних виробів в Одеському регіоні

Показники	2003	2004	2005	2006
1. Чисельність населення, тис. осіб в т.ч.	2437,10	2419,00	2404,60	2391,20
молодше за працездатний вік	432,70	415,70	401,70	390,30
працездатне населення	1460,50	1462,80	1461,50	1459,90
непрацездатне населення	543,90	540,50	541,40	541,00
2. Виробництва хліба та хлібобулочних виробів на одну особу населення, кг	43,50	47,20	44,80	43,00
3. Необхідна норма споживання хліба однією людиною, тис. т в т. ч за віковими групами				
молодше за працездатний вік	34,23	32,88	31,77	30,87
працездатне населення	147,51	147,74	147,61	147,45
непрацездатне населення	54,39	54,05	54,14	54,10
4. Середньорічне споживання хліба населенням Одеського регіону, тис. т	236,13	234,67	233,53	232,42
5. Виробництво хліба та хлібобулочних виробів в Одеському регіоні, тис. т	106,20	114,30	107,90	103,10
у % до середньорічного споживання	44,98	48,71	46,20	44,36
6. Відхилення фактичного виробництва хліба та хлібобулочних виробів від середньорічного споживання, тис. т	129,93	120,37	125,63	129,32
у % до середньорічного споживання	55,02	51,29	53,80	55,64

Розрахунки таблиці 1 свідчать про наявність суттєвого відставання обсягів виробництва хліба та хлібобулочних виробів від споживання основними верствами населення в Одеському регіоні. Відхилення фактичного виробництва від середньорічного споживання становить в середньому 126,31 тис. т за розглянутий період часу.

Головною причиною такої ситуації є суттєва “тінізація” виробництва хліба та хлібобулочних виробів, як одного з ефективних видів діяльності.

Так у 2006 році рівень тіньового виробництва хліба склав 55,64 %, а попередня тенденція розвитку неконтролюємих обсягів виробництва хліба свідчить про зростання цього показника.

Згідно з постановою «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади і виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)» [4] контролювати доходи підприємств повинні місцеві органи самоврядування.

Однією з причин високого ступеня «тінізації» ринка хліба та хлібобулочних виробів є встановлені граничні рівні рентабельності, які не дозволяють ефективно працювати і без того малоприбутковим підприємствам. Середній рівень рентабельності яких коливається в межах від 3,5% до 5%.

Якщо зважити на те, що мінімальна норма рентабельності розширеного відтворення, за підрахунками фахівців, має становити 15 %, то сучасне виробництво – у 5 разів менше. Це значить, що нормальний процес відтворення неможливий [5,с.262].

Неринкові методи регулювання ціни на хліб можуть призвести не тільки до створення «тіньового» ринку, а також до дефіциту хлібобулочних виробів (рис. 1).

Тому головною задачею місцевих органів управління є створення таких умов, щоб ціни на продукцію хлібопекарських підприємств цілком задовольняли всі потреби населення Одеського регіону, а виробники хліба мали стабільні розміри прибутків для постійного удосконалення процесу виробництва.

Рис.1 Наслідки неринкових методів регулювання хлібопекарської галузі [6,с.149]

До вище розглянутих негативних наслідків неринкового регулювання одного з найбільш прибуткових ринків харчової продукції Одеського регіону слід додати наступні:

– по-перше, місцевий бюджет не отримує значні обсяги фінансових ресурсів внаслідок несплати податків від неврахованої діяльності хлібопекарських виробництв;

– по-друге, населення Одеського регіону страждає від споживання неякісної хлібобулочної продукції, яку в основному постачають на ринок «тіньові» товаровиробники, використовуючи при виробництві хліба як неякісне борошно (вироблене з фуражної пшениці, не придатної до споживання), так і не дотримуючи технології виробництва хліба та санітарні норми.

Одним з головних індикаторів рівня життя населення є доходи та заробітна плата. В таблиці 2 розглянуто основні показники рівня доходів населення та доля витрат на придбання хліба в різних видах доходів по Одеському регіону. Ціни на хліб розраховано виходячи з даних ВАТ «Одеський коровай» – найбільшого виробника хлібобулочної продукції Одеського регіону.

Таблиця 2

Рівень доходів населення та доля витрат на хліб в різних видах доходів по Одеському регіону

Показники	2003	2004	2005	2006
1. Доходи населення, млн. грн. у тому числі	10173	13467	18558	22475
заробітна плата	4667	5668	7560	9448
2. Середньорічне споживання хліба населенням Одеської області, тис. т	236,13	234,67	233,53	232,42
2. Середні роздрібні ціни на хліб пшеничний, житній та житньо-пшеничний, грн./т (розраховано за цінами ВАТ «Одеський коровай»)	1460	1991,9	1764,8	1460
4. Річні витрати на хліб, млн. грн.	344,75	467,45	412,13	339,34
5. Питомі витрати на хліб в грошових доходах, %	3,39	3,47	2,22	1,51
6. Питомі витрати на хліб в заробітній платні, %	7,39	8,25	5,45	3,59

Як можна побачити з таблиці 2, доходи населення та заробітна плата зросли у 2006 році в порівнянні з 2003 на 12302 млн. грн. або майже у 120,1 % по загальній сумі доходів та на 4781 млн. грн. або на 102,44 % по заробітній платі. Питомі витрати на хліб скоротилися у 2006 році в порівнянні з 2003 як в грошових доходах, так і в заробітній платі на 1,88 та 3,8 пункти відповідно.

Це свідчить про те, що ціна на хліб підвищувалась значно нижчими темпами, а ніж доходи населення та заробітна плата, що в свою чергу є позитивною зміною у структурі витрат населення.

Слід підкреслити, що крім скорочення витрат на основний продукт харчування, населення Одеського регіону отримало значне покращення асортиментної структури хліба та хлібобулочних виробів.

Номенклатура хліба та хлібобулочних виробів підприємств Одеського регіону включає в свій склад декілька масових традиційно популярних у населення груп хліба: хліб з пшеничної муки (вищого та першого ґатунку), хліб з житньої муки; здобні, булочні та кондитерські, сухарні та бараночні вироби.

Крім широкого асортименту споживачі мають можливість придбання хлібобулочних

виробів у зручних упаковках та з різними додатковими зручними властивостями (нарізний хліб, упакована продукція різної ваги та інше).

Хлібопекарські підприємства Одеського регіону розширюють асортимент переважно за рахунок здобних, булочних та кондитерських виробів. Ці види продукції є більш рентабельними та відповідно вигідними для підприємств в сучасних умовах регулювання цін на хліб.

В асортименті ведучих хлібопекарських підприємств Одеського регіону відсутня асортиментна група хліба «здоров'я», хоча світовий досвід засвідчує різке зростання обсягів реалізації хлібної продукції яка відноситься до цієї групи.

Для ефективного захисту від шкідливого впливу зовнішнього середовища фахівці пропонують додавати до рецептури хлібобулочних виробів [7,с.15]:

- бета-каротин (вітамін А);
- кальцій;
- йод;
- інші вітаміни й мікроелементи.

Висновки і перспективи подальших розробок. У результаті аналізу обсягів виробництва та споживання хліба та хлібобулочної продукції в Одеському регіоні в умовах регулювання ціни на хліб була виявлена тенденція зростання обсягів неконтрольованого виробництва та реалізації хлібобулочних виробів до 55 % у 2006 році.

Подальший розгляд проблеми дозволив виділити негативні явища, пов'язані з безконтрольним виробництвом та споживанням хлібобулочних виробів серед них такі як скорочення та можливий дефіцит «регульованих» сортів хліба, недоотримання фінансових ресурсів місцевим бюджетом, виробництво та споживання неякісного хліба. Аналіз витрат на хліб в структурі доходів та заробітній платі встановив стійку тенденцію до скорочення витрат на хліб в Одеському регіоні, це є свідченням того, що ціна на хліб зростає значно меншими темпами, а ніж доходи людей.

На нашу думку, найпростіший варіант відстеження обсягів неконтрольованого виробництва здійснення – реалізації готової продукції підприємств через окремі підконтрольні підприємства.

Різниця в цінах дозволить отримувати стабільні доходи та відійти від безконтрольних обсягів реалізації підприємств-виробників.

Література

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. Акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. Прогнозув.; Фенікс, 2003. – 1008 с.
2. Постанова Кабінету міністрів України від 14.04.2000 «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» Реєстр. № 656.
3. Статистичний щорічник Одеської області 2006. – Одеса, Одеське обласне управління статистики, 2007. – 501 с. // Document HTML. – http://www.odessastat.od.ukrtelecom.ua.
4. Постанова Кабінету міністрів України від 25.12.1996 «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади і виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)». Реєстр. №1548.
5. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: Монографія / О.М. Алимов, А.І. Даниленко, В.М. Трегобчук. – Об'єднаний інститут економіки нан України , 2005. – 540 с.
6. Дикаленко М. Хлеба ! (Можно без зрелищ) // Бізнес. – 2003. – № 41 (560). – С. 149-151.
7. Влияние реальных факторов на развитие ассортимента хлебобулочных изделий // Хранение и переработка зерна. – 2003. – № 11. – С. 15-16.

УДК 658.471:658.562

Вержбицький О.А.

ПРОЦЕСНИЙ КОНТРОЛІНГ В ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто проблематику в торговельній галузі, яка пов'язана з великою питомою вагою непрямих витрат та їх перерозподілом на кінцеві товари та послуги (носії витрат). Запропоновано вирішення цієї проблеми шляхом запровадження в торговельних підприємствах для розрахунку на базі повних витрат процесного контролінгу та трансферних цін.

In the article the issues of trade industry associated with high share of indirect costs and their redistribution to the final goods and services (cost units) are considered. It was suggested to solve this problem through the introduction of calculation based on full cost on the basis of process controlling and transfer pricing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На необхідність специфічного підходу до контролінгу в торговельних підприємствах вказує в першу чергу дуже мала кількість спеціалізованих наукових робіт на цю тему. Можливо констатувати повну відсутність досліджень контролінгу в підприємствах торгівлі вітчизняних авторів. Серед закордонних науковців, якщо взяти основні (нажаль не чисельні) роботи по контролінгу в торгівлі, то ми бачимо в них, що стандартні інструменти контролінгу займають основну частину, та контролінг торгівлі який би відповідав її специфіці, не описаний конкретно. Чи має взагалі контролінг особливу специфіку в торгівлі, яка потребує врахування при його впровадженні на торговельному підприємстві та якщо так, то як необхідно адаптувати контролінг згідно останньої?

Для відповіді на це питання автором були проаналізовані характеристики торгівлі в країнах з розвинутою економікою, які потім знаходять відображення в специфічності контролінга в торгівлі. Якщо стиснути дослідженні особливості контролінгу в торгівлі до рівня основних специфічних параметрів, то їх можливо сформулювати таким чином:

1. Велика питома вага в торгівлі непрямих витрат (логістика, персонал), які досить важко перекласти об'єктивно за принципом спричинення на окремі товари, товарні групи чи інші носії. Тут має місце величезний потенціал для впровадження контролінгу орієнтованого на процеси. Орієнтований на процеси контролінг (або процесний контролінг) це досить нова ідея визначення через тривалість та/або вартість процесів собівартості основних (або всіх) послуг в середині організації, та за допомогою цієї інформації формування внутрішніх (трансферних) цін на послуги в середині компанії в тому числі і адміністративні послуги (наприклад послуги бухгалтерії з виставлення рахунків, послуги відділу кадрів з підбору персоналу, тощо).
2. Дуже динамічне зовнішнє середовище та висока конкуренція, яка відображається в постійній зміні структури клієнтів, їх вимог та ринку, що тягне за собою необхідність постійного активного контролінгу.
3. Велике значення маркетингових заходів, вимірювання ефективності та результативності яких вимагають від контролінга інноваційного підходу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад контролінгу внесли вчені-економісти: Е.А. Ананьина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина, О.І. Благодарний, Н.В. Васильева, В.В. Верещагін, М.І. Гладкіх, С.Ф. Голов, О.О. Дегтярьова, В.Н. Дунаев, В.А. Шумов, К.А. Зиськель, В.Б. Ивашкевич, А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примак, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова, В.Д. Ковалева, П.П. Лисак, Л.О. Лігоненко, Э. Майер, Р. Манн,

Л.В. Нападовська, В.В. Прохорова, Л.С. Мартюшева, Н.Ю. Петрусевич, М.С. Пушкар, В.В. Толкач, Х.Й. Фольмут, Д. Хан, Х. Хунгенберг, І.І. Циглик, І.О. Мозіль, Н.В. Кідрякова, Н.П. Шульга, та ін. Основні розробки з контролінгу в торгівлі належать науковцям: Х. Шах [1], К. Нойбюргер [2], Н. Лорентц [3,s.511-534], Ф.-Й. Вит [4; 5,s.183-213], К. Ріхтер [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Практика не врахування в торговельних підприємствах непрямих витрат на даний момент переважно використовується як розрахунок витрат на базі неповних витрат. Інколи в підприємствах враховують непрямі витрати та розподіляють їх на носії витрат згідно досить абстрактних коефіцієнтів чи важелів. Велика питома вага в торгівлі непрямих витрат, які не перекладаються або перекладаються хаотично на носії витрат, призводить до непрозорості та неконтрольованості витрат в підприємстві, роздування штатів, та в кінцевому результаті до постійного погіршення ефективності господарювання.

Формування цілі статті. Для рішення цієї проблеми ми пропонуємо використати процесний контролінг, який і необхідно адаптувати в рамках цієї статті під специфіку торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для впровадження процесного контролінгу на підприємстві спочатку необхідно збудувати процесну модель підприємства, оскільки саме процеси при реалізації послуг ініціюють витрати та доходи. Оскільки основною діяльністю торгівлі є подолання відстані (географічної та часової) між виробником та кінцевим споживачем, на наш погляд є логічним побудувати процесну модель торговельного підприємства так, щоб вона була конформна з концепцією управління ланцюгом постачання (Supply Chain Management) [7] і відображала процес постачання товару впродовж ланцюга додавання вартості в середині підприємства. Така модель зображена на рис.1.

Рис.1. Процесна модель середнього підприємства роздрібної торгівлі

На цій моделі зображені основні процеси середнього підприємства роздрібної торгівлі. Саме такі підприємства з погляду на валовий дохід, кількість співробітників та основний вид діяльності ми використаємо у межах цієї статті, як приклад для подальшого дослідження оскільки ми вважаємо що впровадження розрахунку на базі повних витрат (доходів) має бути впроваджено у першу чергу саме на таких підприємствах. На великих підприємствах подібне впровадження може тривати роки, це залежить від програмного забезпечення та не є завжди раціональним завдяки великій складності подібного проекту та великого товарообороту. На маленьких підприємствах подібне впровадження не завжди має сенс. По-перше, в економічному плані, по-друге, завдяки високому рівню децентралізації. Середні підприємства роздрібної торгівлі навпаки мають досить високий рівень централізації (адміністративні функції виконуються спеціалізованими централізованими відділами), мають можливість швидко змінити програмне забезпечення та внутрішні стандарти звітності та обліку, як правило мають досить великий адміністративний апарат та розвинуті непродуктивні та підтримуючі процеси, що каже про ефективність впровадження розрахунку на базі повних витрат та доходів.

Визначені на рис.1. процеси можливо розділити на основні та підтримуючі та на продуктивні та непродуктивні. Основні процеси, мають безпосереднє відношення до фізичного просування товару від постачальника до кінцевого споживача, а підтримуючі

процеси надають послуги для основних процесів. Окрім того, у даній схемі представлений розподіл на продуктивні та непродуктивні процеси. Чотири продуктивні ланки процесу постачання товару виділені на схемі чорним кольором і є такими процесами які здатні безпосередньо створювати дохід від реалізації послуг або виробництва товарів. Окрім класичних торговельних послуг на них можуть бути створені власні виробництва та додаткові послуги, такі на приклад, як здача в оренду торговельних площ.

Усі процеси визначені в цій моделі мають низку підпроцесів, які не визначені в ній оскільки мають велику специфічність в залежності від підприємства. Універсальність тут не можлива навіть при концентрації безпосередньо на середніх підприємствах роздрібної торгівлі. Тому визначення конкретних підпроцесів повинно відбуватися на конкретному підприємстві.

Хоча ця процесна модель дуже нагадує організаційну модель підприємства, ми вважаємо, що має сенс залишитися при термінології орієнтованій на процеси, оскільки по-перше, саме організація будує свою структуру налаштовуючи її під процеси а не навпаки. По-друге ми відобразили в моделі тільки найважливіші процеси і можлива подальша деталізація, наприклад, у випадку бухгалтерського обліку на такі підпроцеси як «виставлення рахунків», «регулярна звітність», «аудит» тощо. Та по-третє саме погляд на підприємство як на сукупність процесів полягає в основі процесного підходу контролінгу, який ми рекомендуємо для використання в середніх роздрібних торговельних підприємствах для формування трансферних цін та подальшого розрахунку на базі повних витрат (доходів).

Окремим місцем виникнення витрат чи/та доходів (МВВ/Д) може виступати в моделі на рис.1. як окремий процес (наприклад закупівлі, розміщення замовлень, надходження товарів, бухгалтерський облік, тощо) так і їх конкретні підпроцеси. Так наприклад місцем виникнення витрат (МВВ) може бути МВВ «Закупівлі», але більш слушним (якщо, наприклад, в процесі є підпроцес «організація тендерів» чи «управління умовами закупки» чи «завідування контрактами») буде будувати МВВ/Д на рівні підпроцесів, оскільки при достатньому рівні деталізації буде можливим детальний розрахунок трансферних цін.

Для чого нам потрібні МВВ та МВД? Це необхідно для віднесення (перекладання) непрямих витрат до носіїв витрат (рис.2).

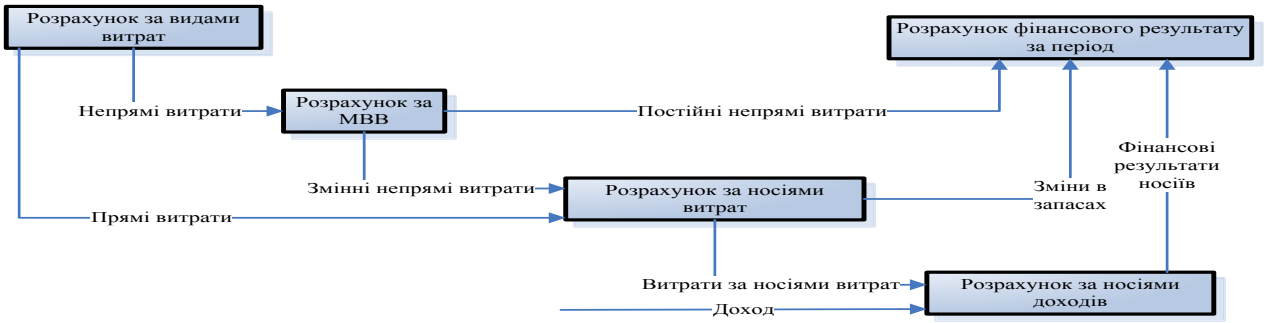


Рис.2. Фази розрахунків витрат та доходів

Якщо у виробництві віднесення непрямих витрат за деякими виключеннями робиться досить просто, за принципом спричинення або коефіцієнтом задіяності тощо, то у сфері послуг це неможливо зробити за аналогією. Ситуація ускладнюється тим, що у торговельній галузі визначення носія витрат залежить від мети калькуляції та послуги, яка надається. Ними можуть бути окремі товарні групи, замовлення, квадратні метри що надаються в оренду тощо. Як відомо, визначальною рисою та проблемним питанням торгівельної галузі є велика доля непрямих витрат. Ми вважаємо за необхідне для перекладення цих непрямих витрат на носії витрат (товари, послуги, часи роботи, квадратні метри торговельної площі тощо) за принципом причинності, що саме і дозволяє розрахунок на базі повних витрат, застосувати процесний контролінг.

Процесний метод відношення непрямих витрат на носії витрат починається через визначення всіх основних процесів та підпроцесів на підприємстві шляхом опитування та

аналізу. Після цього через поділення усіх підпроцесів на ті, кількість яких залежить від кількості реалізованих товарів, послуг чи замовлень (змінні) та на ті, кількість яких не залежить, та встановлення причинно-наслідкового зв'язку між цими підпроцесами та факторами витрат відбувається перекладання вартості змінних підпроцесів на носії витрат. На цьому місці є слушним навести конкретний приклад такого розрахунку.

Припустимо, що на торговельному підприємстві існує чотири основних процеси. Два продуктивних («трогівля» та «управління нерухомістю та орендою») та два непродуктивних та підтримуючих («бухгалтерський облік» та «інформаційне забезпечення»). З бюджету на наступний рік маємо такі відомості про бюджети центрів відповідальності (табл.1 та табл.2).

Таблиця 1

Планові витрати центру відповідальності «Бухгалтерський облік»

Вид витрат	Кількість	Вартість	Змінні витрати	Постійні витрати	Сума
Оплата праці	11 працівників	60.000		660.000	660.000,-
Витрати на соціальні заходи				200.000	200.000,-
Канцтовари			50.000,-		50.000,-
Телефон			30.000,-		30.000,-
Витрати на приміщення (оренда+ комунальні)	400 $м^2$	100		40.000	40.000,-
Амортизаційні відрахування				20.000	20.000,-
Інші			50.000,-	50.000	100.000,-
Сума					1.100.000,-

Таблиця 2

Планові витрати центру відповідальності «Інформаційне забезпечення»

Вид витрат	Кількість	Вартість	Змінні витрати	Постійні витрати	Сума
Оплата праці	10 працівників	55.000		550.000	550.000
Витрати на соціальні заходи				160.000	160.000
Канцтовари			30.000		30.000
Телефон			20.000		20.000
Витрати на приміщення (оренда+ комунальні)	200 $м^2$	100		20.000	20.000
Амортизаційні відрахування				100.000	100.000
Інші			120.000		120.000
Сума					1.000.000

Визначено, що основний процес «бухгалтерський облік» має такі підпроцеси: 1) виставлення рахунків; 2) нарахування заробітної платні; 3) регулярна звітність; 4) керування процесом (підрозділом).

Визначено, що основний процес «інформаційне забезпечення» має такі підпроцеси: 1) техобслуговування та ремонт оргтехніки; 2) техобслуговування та ремонт касових апаратів; 3) участь в системі менеджменту якості; 4) керування процесом (підрозділом).

Таким чином були визначені витрати підпроцесів (табл.3 та табл.4). Слід зазначити, що постійні витрати на процес є витратами на регулярну звітність та керування процесом розподілені пропорційно змінним витратам.

Таким чином через загальну собівартість процесу за одиницю носія витрат ми можемо перерозподілити витрати підтримуючих та/і непродуктивних процесів на продуктивні процеси так, як показано в таблиці 5.

Більш того, при визначені витрат на підпроцеси можливо сформувати трансферні ціни за ці підпроцеси використавши наприклад мінімальну норму рентабельності для даного підприємства.

При процесному підході до розрахунку витрат слід очікувати таких позитивних ефектів:

Таблиця 3

Витрати підпроцесів центру відповідальності «Бухгалтерський облік»

	Назва підпроцесу				Всього
	Виставлення рахунків	Нарахування заробітної платні	Регулярна звітність	Керування процесом (підрозділом)	
Фактор від якого залежить (фактор витрат)	Кількість замовлень	Середньорічна кількість співробітників			
Запланована кількість фактору витрат за рік	200	100			
Відношення витрат в людино/роках	4	6	0,5	0,5	11
Витрати на процес змінні	400.000	600.000			
Витрати на процес постійні	40.000	60.000	50.000	50.000	
Сума	440.000	660.000			1.100.000
Собівартість процесу за одиницю фактору витрат змінна	2.000	6.000			
Собівартість процесу за одиницю фактору витрат загальна	2.200	6.600			

Таблиця 4

Витрати підпроцесів центру відповідальності «Інформаційне забезпечення»

	Назва підпроцесу				Всього
	Техобслуговування та ремонт оргтехніки	Техобслуговування та ремонт касових апаратів	Участь в системі менеджмент у якості	Керування процесом (підрозділом)	
Фактор від якого залежить (фактор витрат)	Кількість одиниць оргтехніки	Кількість одиниць касових апаратів			
Запланована кількість фактору витрат за рік	200	100			
Відношення витрат в людино/роках	2	6	1	1	10
Витрати на процес змінні	200.000	600.000			
Витрати на процес постійні	50.000	150.000	50.000	50.000	
Сума	250.000	750.000			1.000.000
Собівартість процесу за одиницю фактору витрат змінна	1000	6.000			
Собівартість процесу за одиницю фактору витрат загальна	1.250	7.500			

1. При аналізі організації та розкладання діяльності на процеси та підпроцеси можуть бути виявлені нераціональні чи взагалі непотрібні процеси чи організаційні недоліки. З цім пов'язаний значний потенціал економії витрат.
2. Розрахунок витрат за процесами може бути інтегрований в річне бюджетування. Таким чином відбувається постійний контроль за витратами, які розглядалися в класичному розрахунку витрат як постійні, і перенесення їх в розряд змінних витрат. Тим самим можливо частково вирішити проблематику великих постійних та непрямих витрат в торговельних підприємствах.
3. Оскільки при процесному розрахунку виявляються фактори витрат, їх можна використовувати як параметри та цілі для довгострокових програм зниження витрат.
4. Процесний підхід можливо дуже ефективно використовувати для формування трансферних цін в середині підприємства. Це відбувається аналогічно з прикладом відношення непрямих витрат наведеним вище.
5. Всі фактори витрат стануть більш усвідомлені відповідальними особами та всіма співробітниками підприємства. Так наприклад такий фактор витрат, як плинність кадрів отримає конкретний вираз в грошових одиницях і перестане бути аморфним негативним фактором. Це стосується й інших факторів які негативно впливають на ефективність господарювання але досі не були обчислюваними.

Таблиця 5

Приклад відношення непрямих витрат на продуктивні процеси

№	Основний процес	Фактор витрат	Кількість фактору витрат в році	Собівартість процесу за одиницю фактору витрат загальна	Сума віднесених на основні процеси непрямих витрат
1.	торгівля	Кількість замовлень	150	2.200	330.000
2.		Середньорічна кількість співробітників	75	6.600	495.000
3.		Кількість одиниць оргтехніки	150	1.250	187.500
4.		Кількість одиниць касових апаратів	100	7.500	750.000
5.	управління нерухомістю та орендою	Кількість замовлень	50	2.200	110.000
6.		Середньорічна кількість співробітників	25	6.600	165.000
7.		Кількість одиниць оргтехніки	50	1.250	62.500
8.		Кількість одиниць касових апаратів	0	7.500	0
	Сума				2.100.000

Висновки та перспективи подальших розробок. У цій статті ми визначили недоліки розрахунку витрат в підприємствах торгівлі і пов'язані з цим проблеми в рентабельності та запропонували необхідну методологію розрахунку на базі повних витрат та доходів та розрахунку трансферних цін, які допоможуть в першу чергу середнім підприємствам роздрібної торгівлі покращити власну ефективність господарювання.

Впровадивши трансферні ціни за послуги всіх підрозділів та структурних одиниць підприємства, можливо відразу перевести ці підрозділи на орієнтацію на прибуток що раніше не було можливим. Таким чином замість більшості цілей та показників можливо керувати кожним відділом опираючись тільки на один показник успішності відділу, а саме прибуток відділу.

Класична система не створює належної мотивації, та напроти, впровадивши розрахунок на базі повних витрат за процесним методом та трансферні ціни, які досить просто буде розрахувати, вони стимулюють повну прозорість прибутковості кожного ланцюга в процесі додавання вартості та забезпечують абсолютну мотивацію відповідальних. Важливість задіяності кожного співробітника в кінцевому результаті господарювання була доказана ще десятиріччя тому успішними прикладами японських підприємств автомобільної галузі. Тому ми рекомендуємо для середніх підприємств роздрібної торгівлі запровадити в себе розрахунок на базі повних витрат та доходів та на його основі систему трансферних цін. Це дасть можливість якнайменш підвищити продуктивність праці та прозорість витрат та доходів та альтернатива «аутсорсинг чи власне виробництво» завжди буде перед очами, як керівників так і власників.

Література

1. Schach, H. Logistik und Controlling im Handel. Controlling-Berater, hrsg. v. Mayer, E., Freiburg 1987/3, 9/357-9/393.
2. Neubürger, K.W.: Controlling-Instrumentarien in einem internationalen Handelshaus. Handbuch Revision, Controlling, Consulting (Loseblatt-Sammlung), hrsg. v.Haberland, G., Preißler, P.R., Meyer, C.W., 19. Nachlieferung 1988, Kap. B. 3.1.
3. Lorentz, N.: Controlling in Europas größtem Versandhaus. Unternehmensführung und Controlling. Hrsg. v. Mayer, E., Weber, J., Stuttgart 1990, S. 511-534.
4. Witt, F.-J.: Tagungsband zur Freiburger Tagung „Handelscontrolling“, 1990.
5. Witt, F.-J.: Handelscontrolling. Betriebswirtschaft heute. Hrsg. v. Witt, F.-J., Wiesbaden 1992. S. 183-213.
6. Richter, C.: Handelscontrolling – das Basiswissen für den Einzelhändlerscontroller. In: Die Betriebswirtschaft – Studium+Praxis. Band 24. Renningen 2005.
7. The free encyclopedia // Document HTML. – http://en.wikipedia.org/wiki/ Supply_chain_management.

УДК 658.1: 65.012.12

Волчек Р.М.

СТАБІЛІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ ЗАСТОСУВАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ

У статті проведено порівняльний аналіз ефективності оперативного, фінансового лізингу та банківського кредитування купівлі устаткування для підприємств харчової промисловості. Надано рекомендації, впровадження яких дозволить стабілізувати діяльність харчових підприємств завдяки використанню фінансового лізингу та банківського кредитування.

In the article there was carried out comparative analysis of efficiency of operative, financial leasing and bank's crediting for equipment purchase for enterprises of the food industry. Recommendations are given, introduction of which will make possible to stabilize activity of food enterprises thanks to use of financial leasing and bank's creating.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Наявність значної кількості неплатоспроможних та фінансово нестійких підприємств у вітчизняному секторі реальної економіки, пов'язана не тільки з хибними діями органів державної влади щодо забезпечення сприятливих умов, які надає зовнішнє середовище функціонування підприємства, для його сталого розвитку. А й з невмінням керівництва підприємства вчасно проводити стратегічні зміни у його виробничо-фінансовій діяльності задля збереження конкурентного становища товариства на визначеному ринковому сегменті. Це, в свою чергу, пов'язано з інертністю та пасивністю управлінських кадрів стосовно бажання організувати партнерські відносини з підприємствами, які є постачальниками сировини та матеріалів для цих товариств, недостатнім використанням інструментарію фінансового менеджменту та ін. Саме приділення слабкої уваги управлінського персоналу до застосування фінансово-кредитних інструментів у комплексі заходів, які забезпечують стабілізацію діяльності підприємства, не дозволяє, на нашу думку, підприємствам з обмеженими можливостями по залученню інвестицій у розвиток своєї діяльності обрати еталонну стратегію, яка дозволила би їм у майбутньому досягти стійкого розвитку. Тому дослідження складових фінансової стратегії, які забезпечують реалізацію базисної стратегії розвитку підприємства, набуває на цей час особливої актуальності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням розробки фінансової стратегії розвитку підприємств присвячена велика кількість праць вітчизняних і західних учених: О. Амоши, Дж. Бейлі, І. Бланка, Ю. Брігхема, М.І. Звєрякова, А.І. Ковальова, О.С. Редькіна, О. Терещенко та інших. У роботах економістів висловлюються різні погляди на проблему оновлення виробничої бази підприємств реального сектора економіки за допомогою фінансово-кредитних інструментів. Так, Ж..В. Поплавська [1,с.93-96] і Н.Л. Безклубна [2,с.14-17] висловлюють думки про необхідність оновлення ак-тивної частини основних виробничих фондів підприємств аграрної та переробної сфери АПК за допомогою фінансового лізингу. Вони зазначають, що фінансовий лізинг є альтернативою банківському кредитуванню, оскільки завдяки отриманню податкових пільг під час використання цього фінансово-кредитного інструмента відсоткова ставка за лізингом стає меншою порівняно зі ставкою по кредиту. Це, в свою чергу, робить фінансовий лізинг більш привабливим для підприємства, яке бажає оновити свою виробничу базу, порівняно з довгостроковим кредитуванням. В той ж час, зазначено, що основною проблемою розвитку фінансового лізингу в регіональних АПК, є хибність українського законодавства щодо періоду нарахування амортизаційних відрахувань на об'єкт лізингу. Так, порядок нарахування амортизації за Законом "Про оподаткування прибутку підприємств" встановлює

мінімальний термін договору фінансового лізингу понад п'ять років для третьої групи основних фондів і близько трьох років – для другої, що ніяк не приваблює лізингодавців: ресурси середньострокового та довгострокового кредитування в країні знайти непросто, а коштують вони дорого. Тому економісти пропонують перейти до міжнародних норм лізингових операцій, які передбачають заключення договору лізингу на значно менший термін, протягом якого обладнання можливо повністю амортизувати, тим самим, зменшивши ризики щодо знецінення коштів лізингових компаній.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що в наведених працях пропонується вдатися до міжнародного досвіду лізингових угод, які передбачають нарахування менших (порівняно з вітчизняними) ставок лізингової маржі, що в свою чергу, робить фінансовий лізинг більш доступнішим для товариств, вважаємо, що просте перенесення цього досвіду на територію України, не зможе збільшити заінтересованість управлінського персоналу вітчизняних підприємств реального сектору економіки у лізингу. Зазначене твердження ґрунтується на тому, що вітчизняні підприємства стикаються з багатьма невідповідностями у законодавчих актах, які регламентують не тільки лізингові угоди, а й подальшу експлуатацію взятого у лізинг основного засобу. Це, свою чергу, стримує в них бажання вдаватися до лізингу. Тому доцільніше, на нашу думку, спочатку ідентифікувати вказані законодавчі невідповідності, а вже потім, на основі їхнього урахування, надати рекомендації, які дозволили би керівництву підприємства стабілізувати його виробничо-фінансову діяльність завдяки використанню того або іншого фінансово-кредитного інструменту.

Формулювання цілей статті. Метою цієї статті є формулювання можливостей застосування фінансово-кредитних інструментів у комплексі реорганізаційних заходів, які забезпечують стабілізацію діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка базисної стратегії розвитку підприємства ґрунтується на підставі її зв'язку з функціональними, що найбільшою мірою сприяють її реалізації. Так, інвестиційна стратегія є основоположною в розвитку підприємства, оскільки зв'язана із структурною перебудовою його виробничого потенціалу. Разом з тим, залежно від поточного фінансового стану товариства, ця стратегія може реалізовуватися в умовах політики раціонування капіталу, що передбачає розвиток підприємства в умовах обмеженого обсягу інвестицій. Принципи інвестиційного аналізу при цьому залишаються такими, як і при оцінюванні ефективності вкладення інвестицій у фінансово стійкі підприємства, проте більша увага приділяється інвестиційним можливостям і доступності засобів для фінансування на перспективу.

Таким чином, у процесі розробки інвестиційної стратегії, підприємство здійснює вибір комплексу фінансово-кредитних інструментів, що дозволяють забезпечити досягнення поставлених стратегічних цілей і, у той самий час, прийнятних за ціною використання.

Платня за залучення фінансових ресурсів є одним із найбільш визначальних факторів, що впливають на вибір інструмента інвестування, поряд з яким оцінюється також можливість отримання податкових пільг, які виникають під час використання цього фінансово-кредитного інструмента, терміни погашення, а також перспективи зростання підприємства в найближчому майбутньому.

У процесі оновлення виробничої бази підприємство здійснює вибір альтерна-тивних джерел фінансування основних засобів: за рахунок придбання об'єкта основного засобу на умовах довгострокового кредитування, у лізинг або за рахунок власних коштів. Вибір варіанта фінансування пов'язаний з аналізом ефективності використання вказаних інструментів. Важливим є розгляд законодавчих норм, відповідно до яких здій-снюється нарахування платежів й оцінювання післяподаткових грошових потоків, що виникають у процесі використання вибраних інструментів кредитування.

Відповідно до умов банку й організації, що надає лізингові послуги, придбання устаткування в кредит або на умовах лізингу здійснюється на термін, що дорівнює трьом рокам зі щомісячною сплатою платежів. Авансовий платіж за кредитною угодою складає 20% від вартості обладнання, а по лізингу – 30% (у наведених розрахунках).

При укладенні договору на постачання устаткування на умовах оперативного лізингу, по суті, відбувається отримання об’єкта лізингу в оренду. Згідно з законодавчими актами [3,с.32] орендар не має права нараховувати амортизацію на об'єкт оренди, оскільки основний засіб не приходується на його баланс. У зв'язку з цим платежі, що перераховуються орендодавцю у повному обсязі (за винятком відшкодовуваного за рахунок основної діяльності ПДВ), зменшують базу оподаткування прибутку.

За умовами договору оперативного лізингу орендоване устаткування після закінчення терміну оренди повинно бути повернено орендодавцю або викуповується орендарем за залишковою вартістю.

Придбання устаткування на умовах фінансового лізингу відрізняється від операції з використанням оперативного лізингу низкою характеристик:

− орендар прибутковує об'єкт лізингу на баланс, у зв'язку з чим має право нараховувати амортизацію;

− операція фінансового лізингу прирівнюється до продажу, тому об'єкт лізингу по закінченні терміну лізингу викуповується за залишковою вартістю (1-10% від первісної вартості) або, сплативши орендодавцю останній лізинговий платіж, орендар одержує у власність устаткування;

− відсотки або комісії не є об'єктом обкладання ПДВ, і повністю відносяться на зменшення оподаткованого прибутку;

− до складу платежу можуть входити витрати на страхування, які також відносяться на валові витрати.

Щодо методів амортизації, відповідно до яких орендарю слід нараховувати амортизацію на основний засіб, одержаний у фінансовий лізинг, зазначимо, що законодавство неоднозначно визначає допустимість застосування того або іншого методу амортизації. Згідно із Законом України “Про фінансовий лізинг” [4,с.13] лізингоодержувач має право нараховувати прискорену амортизацію на об'єкт лізингу, проте відповідно до пп. 1.18.2. Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” [3,с.5] вартість основного засобу, придбаного у фінансовий лізинг, амортизується згідно з “податковими” нормами амортизації.

Купуючи основний засіб за рахунок кредиту, підприємство має право відносити відсотки по кредиту на валові витрати, тобто зменшувати оподатковувану базу за прибутком і нараховувати амортизацію згідно з законодавством.

Нами зроблена спроба проаналізувати ефективність лізингу й банківського кредитування купівлі устаткування на прикладі ВАТ “Одесхарчокомбінат”, яке є виробником натуральної і розчинної кави та брикетованих продуктів і горохових супів. Відповідно до планів розвитку цього підприємства, необхідне введення в експлуатацію потокової лінії по змішуванню та фасуванню супів швидкого приготування, вартістю 728 514 грн., у т.ч. ПДВ 121 419 грн. (табл.1).

Найбільший номінальний негативний грошовий потік (1101 тис. грн.) виникає при використанні оперативного лізингу з урахуванням викупу устаткування за залишковою вартістю і відшкодованого ПДВ; на 26,5% менше – при отриманні устаткування у фінансовий лізинг з урахуванням його повної амортизації (809 тис. грн); на 21,3% менше при придбанні у кредит (867 тис. грн.) (121,4+745,1), і ще на 55,1% менше при купівлі за власні кошти (607 тис. грн.).

Згідно з наведеними розрахунками видно, що переваги при купівлі устаткування за рахунок власних коштів очевидні, проте покупка вказаного основного засобу без попереднього накопичення грошових коштів на ці цілі в умовах нестійкого фінансового стану комбінату відіб’ється зниженням чистих мобільних активів на підприємстві, тобто активізацією сильного сигналу ризику входження в кризову ситуацію.

Здійснюючи вибір джерел фінансування, слід врахувати, що більша частина витрат у разі оперативного й фінансового лізингу, а також кредитування, відноситься до майбутніх

періодів. Отже, вибір варіанта купівлі або оренди полягає у визначенні та подальшому порівнянні приведених до поточної дати грошових потоків за трьома варіантами.

Розрахунок дисконтованих грошових потоків проводився нами з використанням таких формул [5,с.418]:

у разі лізингу:

$$L = Eo + \sum \frac{L_t (1 - Кп)}{(1+r)^t}, \qquad (1)$$

де L_t – періодичний лізинговий платіж; Кп – ставка податку на прибуток; Eo – авансовий лізинговий платіж; r – ставка дисконту

у випадку придбання за рахунок кредиту:

$$К = Eo + \sum_{t=1}^{n} \frac{K_t + P_t - P_t \cdot К_п - A_t \cdot К_п}{(1+r)^t} - \frac{SV_n}{(1+r)^n}, \qquad (2)$$

де Eo – авансовий платіж; Kt – періодичний платіж з погашення кредиту; Pt – відсотки за кредит у періоді t; Pt ·□Kn – податкова пільга по відсотках за кредит; At ·□Kn – податкова пільга на амортизацію; SVn :$(1+r)^n$ – сучасна величина залишкової вартості об'єкта на кінець терміну операції.

Розрахунок дисконтованих платежів показав, що при оперативній лізинговій операції теперішня вартість післяподаткових грошових потоків складає 624,1тис.грн., при фінансовому лізингу – 539,1тис.грн., при використанні довгострокового кредиту – 518,7 тис.грн. Таким чином, найбільш ефективним варіантом фінансування оновлення активу є його придбання на умовах довгострокового кредитування. Проте отримання банківського кредиту є надто ризиковим для ВАТ "Одесхарчокомбінат" як самостійного суб'єкта господарювання, оскільки збільшить плече його фінансового важеля і,

Таблиця 1

Порівняльний аналіз ефективності оперативного, фінансового лізингу та банківського кредитування купівлі устаткування (грн.)

Показник	Роки			Усього
	2009	2010	2011	
1	2	3	4	5
Варіант 1				
Оперативний лізинг				
Лізинговий платіж	592 359,3	306 781,8	276 184,2	1 175 325,3
Повернення ПДВ	-98 726,49	-51 130,32	-46 030,68	-195 887,49
Лізинговий платіж без ПДВ	493 632,81	255 651,48	230 153,52	979 437,81
Податкова пільга за лізингом (платіж без ПДВ × 25%)	-123 408,2	-63 912,87	-57 538,38	-244 859,5
Післяподаткова вартість лізингу	370 224,61	191 738,61	172 615,14	734 578,36
Викуп за залишковою вартістю (з ПДВ)			145 702,8	145 702,8
Дисконтова на вартість лізингових платежів (*r* = 24%)	335 727,59	134 133,6	101 000,05	624 144,48
Варіант 2				
Фінансовий лізинг				
Лізинговий платіж	495 491,5	239 146,20	200 703,2	935 340,9
Повернення ПДВ	- 66 335,9	-29 910,25	-29 908,45	-126 154,62
Лізинговий платіж без ПДВ	429 155,57	209 235,94	170 794,74	809 186,25
віднесення на валові витрати:				
1) винагорода банку	9 7476	59 684,7	21 252,6	178 413,3
2) страхові платежі	7 892,24	7 892,24	7 892,24	23 676,72
3) податкова амортизація (6%)	133 106,21	103 922,54	81 137,42	318 166,17
Економія з податку на прибуток (1+2+3) × 25%	-59 618,61	-42 874,87	-27 570,57	-130 064
Післяподаткова вартість об'єкта лізингу	369 536,96	166 361,07	143 224,18	679 122,21
Дисконтова на вартість лізингових платежів (*r* = 24%)	338 876,9	116 380,36	83 802,9	539 060,19

1	2	3	4	5
Варіант 3				
Кредитування				
Авансовий платіж (з ПДВ)	145 703			
Авансовий платіж (без ПДВ)	121 419,67			
Повернення кредиту	194 268	194 268	194 275	582 811
Залишок кредиту	388 543	194 275	-	-
Відсотки за кредит	88 652,26	54 283,02	19 330,98	162 266,26
Загальна сума платежу	282 920,26	248 551,02	213 605,98	745 077,26
Податкова пільга на відсотки за кредит	-22 163,07	-13 570,76	-4 832,75	-40 566,57
Післяподаткова вартість кредиту	260 757,20	234 980,27	208 773,24	704 510,70
Амортизація	202 365	202 365	202 365	607 095
Податкова пільга на амортизацію	-50 591,25	-50 591,25	-50 591,25	-151 773,8
Післяподаткова вартість об’єкта	210 165,95	184 389,02	158 181,99	552 736,95
Дисконтована вартість кредиту (r = 24%)	121 419,17 + 175 782,83	128 992,08	92 554,97	518 749,05

відповідно, знизить рейтинг кредитоспроможності товариства. Натомість фінансовий лізинг буде коштувати дорожче для комбінату, але дозволить зберегти на нормативному рівні його платоспроможність. Доцільно відмітити, що на цей час комбінат веде переговори щодо організації партнерських відносин з сільськогосподарським підприємством. Тому, в разі приєднання до комбінату агропромислового підприємства, вигідніше для нього буде оновити свою активну частину основних фондів за рахунок отримання довгострокового кредиту. У разі відмови від інтеграційних перетворень, більш доцільним буде оновлення на умовах фінансового лізингу.

Щодо оперативного лізингу − зазначимо, що він вважається більш прийнятним для лізінгоодержувачів, неохочих прибутковувати орендований основний засіб на свій баланс з метою підвищення його ліквідності. З наведеного розрахунку (див. табл. 1) видно, що оперативна оренда є найбільш дорогою для підприємства порівняно з рештою варіантів фінансування внаслідок того, що законодавчо операції оперативного лізингу не регламентовані. Оперативний лізинговий платіж повинен покрити до 75% вартості амортизованого устаткування, відсотки за банківським кредитом, інші додаткові послуги і містити в собі винагороду лізингодавця.

Порівняльний аналіз ефективності фінансового лізингу й банківського кредитування показав, що кредит більш вигідний для ВАТ “Одесхарчокомбінат”.

Раніше зазначалося, що в зарубіжній практиці ефективність лізингових операцій оцінюється з позиції податкових пільг, якими може скористатися лізингоотримувач. Операція є взаємовигідною при перерозподілі податкових пільг так, щоб відсоткова ставка за лізингом стала нижча за відсоткову ставку, за якою орендар міг би одержати кредит на купівлю того ж майна.

У відповідності з українським законодавством, унаслідок можливості амортизувати об'єкт фінансового лізингу тільки згідно з “податковими” нормами амортизації, економія з податку на прибуток склала 130,1 тис. грн., що на 32,3% менше, ніж при використанні довгострокового кредитування (див. табл.1).

Проведений порівняльний аналіз ефективності лізингу й довгострокового кредитування купівлі устаткування свідчить, що українське законодавство щодо фінансового лізингу є недосконалим. Оскільки при нагоді амортизувати основний засіб за прискореним методом, отримання устаткування на умовах фінансового лізингу було б більш вигідним для підприємств.

Висновки і перспективи подальших розробок. Наше дослідження показало, що на сьогодні зовнішнє середовище не надає підприємствам реального сектора вітчизняної економіки альтернатив для зниження ризикових сигналів у їхній діяльності. Порівняльний аналіз ефективності оперативного, фінансового лізингу й банківського кредитування купівлі активної частини основних виробничих фондів показав, що у цей час оперативний лізинг є найбільш дорогим інструментом оновлення основного капіталу. Основною причиною цього

твердження, на нашу думку, є відсутність законодавчих норм, що регулюють розмір платежів за цим видом лізингу, оскільки вказана операція, фактично, вважається орендою і розмір орендної платні встановлюється, виходячи з економічних інтересів орендодавця. Разом з тим, оперативний лізинг найбільшою мірою прийнятний лише тим суб'єктам господарювання, які прагнуть у цьому випадку підвищувати ліквідність свого балансу.

Зіставлення фінансового лізингу й банківського кредитування купівлі устаткування показало, що фінансовий лізинг в умовах українського законодавчого регулювання не є альтернативою банківському кредитуванню. Оскільки законодавча невизначеність у частині амортизаційної політики не дозволяє провести операцію з фінансового лізингу на взаємовигідних умовах внаслідок перерозподілу податкових пільг. Іншими словами, відсоткова ставка за лізингом не знижується порівняно з відсотковою ставкою, за якою орендар міг би одержати кредит на купівлю того ж майна. З цього випливає, що якщо підприємство платоспроможне, то йому вигідніше взяти кредит у банку для купівлі устаткування, ніж звернутися до такого фінансово-кредитного інструмента як фінансовий лізинг.

Основною перевагою, якою може скористатися підприємство, що вдається до фінансового лізингу, є те, що воно не повинно залучати додатковий позиковий капітал для досягнення конкурентних переваг технологічного характеру і у його балансі підтримується оптимальне співвідношення власного й позикового капіталу. Більш того, лізингові установи лояльніше відносяться до фінансового стану лізингоодержувача, якому немає необхідності одноразово інвестувати значну суму коштів у придбання основних засобів, а тимчасово вільні грошові потоки можуть бути спрямовані на поповнення власних оборотних коштів. Але платою за цю перевагу буде значно висока ціна фінансового лізингу порівняно з довгостроковим кредитуванням.

Зазначимо, що на цей час для того, щоб вижити вітчизняним товаровиробникам у конкурентній боротьбі із зарубіжними харчопереробними підприємствами, у агропромисловому комплексі України посилюються процеси злиття та поглинання підприємств. Тому, якщо підприємство задля стабілізації своєї діяльності стає учасником інтеграційних процесів, що, як-правило, дозволяє йому зберегти на нормативному рівні свої показники платоспроможності, то оновлення власної виробничої бази цьому товариству доцільно здійснювати за допомогою довгострокового кредитування. У разі ж самостійного господарювання – фінансово-кредитним інструментом, застосування якого у комплексі з іншими заходами, що забезпечують стабілізацію виробничо-фінансової діяльності цього підприємства, буде фінансовий лізинг. Щодо перспектив подальших розвідок у даному напрямі відмітимо, що на цей час економістам і державним посадовцям доцільно, на нашу думку, розробити механізми, завдяки яким відсоткова ставка за фінансовим лізингом була б меншою за кредитну. Це, в свою чергу, зробило би фінансовий лізинг більш доступним фінасово-кредитним інструментом, використання якого в комплексі з іншими реорганізаційними заходами, дозволило би забезпечити підприємствам вітчизняної аграрної та переробної сфери АПК стабілізацію і розвиток.

Література

1. Поплавська Ж.В. Фінансовий лізинг в агросфері / Ж.В. Поплавська, В.Г. Поплавський // Фінанси України. – 2005. №8 С. 91–100.
2. Безклубна Н.Л. Роль банків у сфері лізингу та причини його стримування в Україні // Фондовий ринок. – 2007. №7. С. 14–17.
3. Закон Украины “О налогообложении прибыли предприятий” – Офиц. текст с изм. по состоянию на 11 мая 2004г. // Всё о бухгалтерском учёте. Спецвыпуск “Налог на прибыль: самое главное ”. – 2007. – №184 – С. 3–45.
4. Закон Украины “О финансовом лизинге” – Офиц. текст с изм. по состоянию на 11 дек. 2003 г. // Налоги и бухгалтерский учёт. Спецвыпуск “Лизинг и аренда”. – 2005. – №3 (123) – С. 10–13.
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Глафіра Вікентіївна Савицька. – К.: Знання, 2004 . – 654 с.

УДК 657.635

Гаргола Ю.Г.

ЗАГАЛЬНА КЛАСИФІКАЦІЯ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

У статті досліджено види аудиторських послуг, що розглядаються в наукових та навчально-методичних працях, вивчено підходи до побудови класифікації аудиторських послуг, запропоновано шляхи удосконалення загальної класифікації аудиторських послуг.

Kinds of auditor's services which are being under consideration in scientific, teaching and methodic papers have been researched; approaches to developing the classification of auditor's services have been studied as well as the ways of improving the general classification of auditor's services have been suggested.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Аудиторські послуги на сьогоднішній день залишаються одним з найменш теоретично обґрунтованих явищ в аудиторській діяльності. Разом з тим, як і будь-яке інше явище або процес вони потребують визначення їх природи та характеру виконання.

Розвиток аудиторської діяльності та подальше розширення видів послуг аудиторських фірм актуалізує науковий і практичний інтерес до змісту аудиторських послуг. Наукове дослідження та обґрунтування аудиторських послуг передбачає здійснення їх систематизації та упорядкування. Трансформувати положення щодо видів аудиторських послуг та умов їх надання у прийнятну форму для потреб теорії і практики дозволяє прийом класифікації.

Основна проблема класифікації аудиторських послуг полягає у відсутності наукових положень щодо чітко визначеного поняття "аудиторської послуги", визначення їх переліку та підходів до його систематизації. Слабкість теоретичної бази може пояснюватись тим, що проведення аудиту та надання аудиторських послуг є відносно новим видом діяльності в Україні, тому потребує активних наукових розробок у цьому напрямі.

Аналіз досліджень та публікацій останніх років. Питанням класифікації аудиторських послуг приділяється недостатньо уваги як у працях вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Часто автори розглядають аудиторські послуги паралельно з проведенням аудиту.

Певна увага питанням аудиторських послуг та їх класифікації приділяється в працях вітчизняних та зарубіжних авторів: М.М. Ардатової, Є.М. Ашмаріної, Є.М. Гутцайта, В.А. Дерія, С.М. Бичкової, М.Д. Білик, Л.І. Булгакової, О.І. Замицкової, А.Я. Кізими, О.А. Крупченко, А.Б. Кулєшової, Л.П. Кулаковської, Ю.В. Пічи, Г.В. Кумкова, М.Л. Макальської, Н.А. Пірожкової, В.І. Подольського, А.А. Ситнова, А.Є. Суглобова, А.А. Тєрєхова, І.А. Філь, Н.М Ярцевої та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попередня оцінка повноти дослідження проблем класифікації аудиторських послуг показує, що у підходах багатьох авторів однакові види послуг наводяться під різними назвами, класифікаційні ознаки дублюються. Більше третини авторів питання класифікації аудиторських послуг не розглядає та обмежується переліком послуг, що можуть надаватися аудиторськими фірмами.

Постановка завдань. Розглянути види аудиторських послуг, які можуть надаватись суб'єктами аудиторської діяльності, сформувати класифікацію аудиторських послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття класифікації (classification) походить від латинських слів "classis" – розряд і "facere" – робити. Цей надзвичайно важливий прийом використовується в усіх науках для розподілу понять, об'єктів, явищ, процесів на певні класи, категорії, підгрупи, групи, для їх відповідної систематизації, упорядкування, проведення подальшого аналізу, прогнозування розвитку [1]. Також

класифікацію визначають як систему групування об'єктів дослідження чи спостереження у відповідності з їх загальними ознаками.

Класифікація будується на основі врахування загальних ознак об'єкта та закономірних зв'язків його в системі інших об'єктів чи явищ. Класифікація дозволяє орієнтуватися в багатоманітності об'єктів, відіграє роль своєрідного джерела знань про нові явища і процеси. Сформована за найважливішими ознаками, класифікація сприяє ознайомленню з природою об'єкта, вивченню його позитивних і негативних сторін, створює наукову основу для його подальшого дослідження та розвитку. Класифікація, таким чином, є своєрідною аналітикою, яка містить ознаки та властивості певного явища, процесу, об'єкта.

Для побудови класифікації аудиторських послуг дослідження повинно здійснюватись у ряд етапів, які послідовно дозволяють: 1) визначити основні види послуг, що надаються аудиторськими фірмами; 2) виділити подібні та відмінні характеристики цих послуг; 3) сформувати ознаки класифікації; 4) здійснити групування послуг за визначеними ознаками.

Згідно вітчизняного законодавства до складу аудиторських послуг входять ведення та відновлення бухгалтерського обліку, консультації з питань бухгалтерського обліку та фінансової звітності, експертизи, оцінка фінансово-господарської діяльності та інші види економіко-правового забезпечення господарської діяльності суб'єктів господарювання [2,с.3].

Викликає питання можливість віднесення аудиту (аудиторських перевірок) до одного з видів послуг, що можуть надавати суб'єкти аудиторської діяльності. Так, в основному Законі вказано, що аудиторська діяльність включає в себе практичне виконання аудиторських перевірок (аудит) та надання інших аудиторських послуг [2,с.3]. Крім цього визначено, що перелік аудиторських послуг визначається Аудиторською палатою України (АПУ) відповідно до стандартів аудиту.

У затвердженому АПУ Переліку послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми) наводиться аудит історичної фінансової інформації в групі завдань з надання впевненості [3,с.10-16], що свідчить про законодавче визначення аудиту як виду аудиторських послуг.

У Міжнародних стандартах аудиту, надання впевненості та етики (МСА) окремо наводять стандарти аудиту (МСА 100-999), стандарти завдань з надання впевненості (МСЗНВ 3000-3699) та стандарти супутніх послуг (МССП 4000-4699), що свідчить про окремий розгляд аудиту та аудиторських послуг [4,с.123-125]. Разом з тим, в Додатку до МСЗНВ 3000 аудиторська перевірка, огляд, перевірка, погоджені процедури, підготовка інформації розглядаються як типи послуг в галузі аудиту [4,с.939]. Також виділяється окрема група робіт під назвою супутні послуги, до якої входить виконання погоджених процедур та підготовка фінансової інформації.

Проведений аналіз поглядів авторів щодо переліку видів аудиторських послуг дозволяє зробити висновок, що у більшості випадків авторами наводяться послуги, що визначаються законодавством. Серед таких послуг консультування з питань бухгалтерського обліку, звітності, оподаткування, аналізу фінансово-господарської діяльності, господарського законодавства, а також оцінка вартості об'єктів, постановка, відновлення і ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності, проведення навчання тощо.

Серед вітчизняних авторів повторюють перелік послуг за вітчизняним законодавством Г.М. Давидюк, А.Г. Загородній, Н.П. Майданевич Чинне законодавство Російської Федерації знаходить відображення в працях Н.А. Голощапова, Є.А. Крупченко, Я.В. Соколова Послуги, визначені законодавчо, займають 33,3-41,7 % від інших видів послуг, що наводяться авторами.

Досить поширеними аудиторськими послугами автори вважають організацію, відновлення і ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності, підготовку декларацій про доходи, аналіз фінансово-господарської діяльності, аудиторську оцінку вартості об'єктів (Р.А. Алборов, В.П. Майданевич, Е.А. Крупченко, Я.В. Соколов, Н.А. Голощапов, Б.Ф. Усач).

Консультації, які виконуються аудиторами (аудиторськими фірмами) можуть стосуватись питань бухгалтерського обліку та звітності, аналізу фінансово-господарської діяльності (25%), оподаткування (33,3%), економіко-правового забезпечення діяльності (16,7%), складання бізнес-планів та фінансового прогнозування (по 8,3%), законодавства (3,3%).

Аудиторську перевірку (аудит) Г.М. Давидов та А.Г. Загородній розглядають серед аудиторських послуг. Ці ж автори вказують серед послуг аудиторських фірм експертизу. Окремими авторами серед аудиторських послуг наводиться оглядова перевірка та компіляція (Л.П. Кулаковська), операційна перевірка та перевірка на відповідність (Н.І. Дорош), виконання погоджених процедур (Н.Г. Сичов).

В деяких працях можна зустріти аудиторські послуги, притаманні закордонній практиці. Зокрема, Н.І. Дорош виділяє операційну перевірку, перевірку на відповідність, фінансовий аудит. Б.Ф. Усач серед аудиторських послуг наводить консультування, не вказуючи його можливі напрями. Крім того, автор в якості послуг наводить види аудиторських перевірок, серед яких аудит акціонерних товариств, спільних підприємств, комерційних банків, аудит цінних паперів, інвестицій, фінансовий аудит).

Ряд аудиторських послуг згадується тільки окремими авторами, як ті, що надаються досить рідко. До таких послуг відносять податкове планування, компіляцію, перевірки на відповідність, виконання погоджених процедур, підготовку фінансової інформації, розрахунок податків і податкових платежів, консультування зі складання бізнес-планів, фінансових прогнозів, проведення інформаційних семінарів, навчання облікового персоналу.

При розгляді видів аудиторських послуг авторами використовуються різні назви одних і тих же видів робіт. Так, аналіз фінансово-господарської діяльності має альтернативні варіанти оцінки стану фінансово-господарської діяльності, перевірка ефективності діяльності, оцінка стану і результатів діяльності, економічний, фінансовий, стратегічний аналіз. Консультації з питань оподаткування поєднуються з послугами з розрахунку податків, складання декларацій про доходи, податковим плануванням, організації податкового обліку та податкової звітності.

Як показує аналіз наукових і навчально-методичних праць, серед авторів немає виваженого підходу щодо переліку аудиторських послуг, їх види не систематизовані, мають місце різні варіанти назв одних і тих же видів робіт. Це свідчить про доцільність групування робіт, що виконуються аудиторськими фірмами за основними напрямами і формування науково обґрунтованої їх класифікації.

Багато авторів питанням класифікації аудиторських послуг не приділяють уваги (Є.М. Ашмаріна, М.Д. Білик, Е.М. Гутцайт, В.А. Дерій, А.Я. Кізима, Г.В. Кумков, А.А. Ситнов, А.Є. Суглобов). Окремим авторами наводиться класифікація власне аудиту, яка не дозволяє розкрити особливості та умови надання аудиторських послуг (Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча).

Узагальнення основних підходів, що застосовуються авторами до класифікації аудиторських послуг, дозволило виділити такі групи класифікаційних ознак (табл. 1).

Таблиця 1

Основні підходи до класифікації аудиторських послуг

№ з/п	Класифікаційні ознаки	Автори	Кількість джерел, од.	Питома вага, %
1	2	3	4	5
1	Згідно із законодавством (сумісні і несумісні з аудитом)	Арбатова М.М., Кулєшова А.Б. [1, с. 24-26], Бичкова С.М. [4, с. 32], Булгакова Л.І [3, с. 14], Макальська М.Л., Пірожкова Н.А. [11, с. 15-18], Подольський В.І. [14, с. 72-77], Тєрєхов А.А. [19, с. 101-102], Філь І.А. [20, с. 24], Ярцева Н.М. [21, с. 25-26]	8	47,1

1	2	3	4	5
2	За характером дій аудитора (послуги дії, контролю та інформаційні послуги)	Арбатова М.М., Кулєшова А.Б. [1, с. 24-26], Макальська М.Л., Пірожкова Н.А. [11, с. 15-18], Подольський В.І. [14, с. 72-77], Філь І.А. [20, с.24], Ярцева Н.М. [21, с. 25-26]	5	29,4
3	За необхідністю атестації (атестовані і неатестовані)	Крупченко О.А., Замицкова О.І. [8, с. 25-26], Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. [9, с. 47, 424]	2	11,8
4	Відносно аудиту	Кулаковська Л.П. Піча Ю.В. [9, с. 47, 424]	1	5,9
5	Класифікацію аудиторських послуг не розглядають	Ашмарина Є.М. [15], Білик М.Д. [2], Гутцайт Є.М. [5], Дерій В.А., Кізима А.Я. [6], Кумков Г.В. [10], Ситнов А.А. [18], Суглобов А.Є. [17]	7	41,2
		Всього джерел	17	х

Як свідчать дані огляду наукових і навчально-методичних праць, 47,1% авторів класифікують аудиторські послуги відповідно до законодавства на сумісні і несумісні. Переважно це російські автори – М.М. Арбатова, А.Б. Кулєшова, С.М. Бичкова, Л.І. Булгакова, М.Л. Макальська, Н.А. Пірожкова, В.І. Подольський, А.А. Тєрєхов, І.А. Філь, Н.М. Ярцева Сумісні послуги та послуги з проведення аудиту може надавити одна і та ж аудиторська фірма. До несумісних з аудитом послуг відносять послуги з відновлення та ведення бухгалтерського обліку, складання податкових декларацій та фінансової звітності. Всі інші послуги, як правило, відносять до сумісних.

Разом з тим, як зазначає А.А. Тєрєхов, згідно з російським законодавством, навіть несумісні послуги вважаються сумісними з аудитом, якщо між періодами, які розглядають аудитори, пройшло не менше двох років [5,с.102].

У Франції аудиторські фірми та організації офіційно позбавлені права надавати клієнту будь-які інші послуги окрім аудиту. Французькі аудитори під час проведення аудиту не мають права погоджуватись на виконання будь-яких побажань клієнта у сфері контролю, оскільки такі дії є проявом порушення принципу незалежності аудитора [5,с.104]. У Великій Британії навпаки, прохання клієнта надати додаткові послуги не розглядають як спробу втручання до процесу аудиторської перевірки. Лише в окремих випадках може вимагатися, щоб два вказані напрями робіт (безпосередньо аудит та аудиторські послуги) по можливості виконувались різними співробітниками.

За характером дій аудитора Н.М. Ярцева, В.І. Подольський, М.Л. Макальська, Н.А. Пірожкова, І.А. Філь, М.М. Арбатова і А.Б. Кулєшова виділяють послуги дії, контролю та інформаційні послуги (29,4%). До послуг дії відносять послуги зі створення документів. Це можуть бути робочі документи, які використовуються в щоденній діяльності господарюючих суб’єктів, документи з планування подальшої діяльності підприємств (бюджети, плани, бізнес-плани), сформована фінансова, податкова, соціальна та статистична звітність тощо. Склад таких документів визначається договором з господарюючим суб’єктом.

Послуги контролю являють собою послуги з перевірки документів на відповідність їх встановленим критеріям; контроль за веденням обліку та складанням звітності; контроль за нарахуванням і своєчасністю сплати податків та інших обов’язкових платежів, оцінка рівня кваліфікації бухгалтерського персоналу підприємства.

До інформаційних послуг, як правило, відносять послуги з підготовки усних та письмових консультацій, проведення семінарів, здійснення навчання та інформаційного обслуговування, видання методичних рекомендацій.

О.А. Крупченко, О.І. Замицкова, Л.П Кулаковська та Ю.В. Піча, класифікують аудиторські послуги за ознакою атестації на атестовані і не атестовані (11,8%). Атестовані

послуги – це послуги, які вимагають підтвердження рівня кваліфікації особи, що їх надає. Атестовані послуги мають право надавати лише особи, у яких є відповідний сертифікат, що підтверджує їх фаховий рівень і дозволяє здійснювати аудиторську діяльність. До них відносяться: аудит на відповідність та аудит фінансової звітності [6,с.25-26]. Відповідно, неатестовані послуги не потребують формального підтвердження професійного рівня аудитора і не передбачають наявності у нього кваліфікаційного свідоцтва. До таких послуг належать інші аудиторські послуги.

Також, Л.П Кулаковська та Ю.В Піча поряд з класифікаційними ознаками аудиторських послуг наводять класифікацію аудиту (5,9%). Ціла група авторів (41,2%) класифікацію аудиторських послуг не розглядає.

Дослідження питань класифікації аудиторських послуг у вітчизняних та зарубіжних джерелах дозволяє дійти висновку, що теоретична сторона цього питання залишається недостатньо дослідженою. Автори допускають дублювання при зазначенні класифікаційних ознак та видів аудиторських послуг; наводять класифікацію аудиту в якості класифікації аудиторських послуг.

Загальна класифікація аудиторських послуг повинна включати такі їх види:

1. За потребою в атестації: атестовані та не атестовані.
2. За національним законодавством: завдання з надання впевненості та супутні аудиту послуги.
3. За типом клієнта: загальні та спеціальні (для банківських установ, страхових компаній, бірж, позабюджетних фондів, інвестиційних інститутів).
4. За сумісністю з проведенням обов’язкового аудиту: сумісні та несумісні.
5. За характером дій аудитора (за змістом): послуги дії, послуги контролю, інформаційні послуги.

Висновки дослідження і перспективи подальших розробок. Представлена класифікація не є повною і не надає в достатньому обсязі інформації про характер та умови надання аудиторських послуг, повинна бути доповнена. Так, за характером або змістом аудиторських послуг доцільно виділяти бухгалтерські та управлінські аудиторські послуги. Послуги з організації, ведення та відновлення бухгалтерського обліку за змістом є бухгалтерськими, а не інформаційними послугами, послугами контролю чи дії. До управлінських послуг слід відносити послуги із запровадження системи управлінського обліку на підприємстві тощо.

Таким чином, недосконалість теоретичної бази, а відповідно і класифікації, породжує відсутність достатньої інформації про характер аудиторських послуг, їх природу, що, в свою чергу, перешкоджає подальшому розвитку теорії аудиту.

Література

1. Суботін А.Л. Класифікація [Електронний ресурс] / Суботін А.Л. – 2001, - 97 с. – Режим доступу: http://www.vusnet.ru/biblio/archive/subbotin.
2. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 14.09.2006 р. № 140-V // Голос України № 194 (3944) від 18.10.2006 р. – С. 3.
3. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: [Видавництво 2007 р. / пер. з англ. Мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л.Й. Юрківська, С.О. Куліков]. – К.: ТОВ ІАМЦ АЦ «Статус», 2007. – 1172 с.
4. Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми). Затверджений рішенням АПУ від 27.09.2007 р. № 182/5.
5. Терехов А.А. Аудит: перспективы развития / Терехов А.А. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
6. Крупченко Е.А. Аудит / Крупченко Е.А, Замыцкова О.И. [изд. 3-е, доп. и перераб.]. – Ростов-на-Дону: изд-во «Феникс», 2005. – 384 с.

УДК 336

Генов С.

НЕКОТОРЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ПОСТУПЛЕНИЙ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Доход является одним из наиболее важных критериев для оценки финансового состояния предприятия. Способность компании получать доход рассматривается кредиторами, акционерами, а также прочими пользователями финансовой отчетности. Основным вопросом в учете доходов является определение их момента признания.

Revenue is one of the most important criteria for assessing the financial situation of the enterprise. Ability of the company to generate revenue is examined, both the creditors and shareholders and all other users of financial statements. The main issue in the accounting of revenue is determining the time of their recognition.

Постановка проблемы в общем виде. Способность предприятия приносить доход является одним из показателей, изучаемых как кредиторами и акционерами, так и всеми прочими пользователями финансовой отчетности. Тот момент, в который поступления и требования предприятия следует признать, имеет существенное значение для определения его дохода, финансовых результатов и налоговых обязательств, а также для оценки его финансового состояния.

Выделение нерешённых ранее частей общей проблемы. Доходы возникают в результате разнообразного рода и характера сделок, которые определяют момент их возникновения и признания. С учетом сопоставимости и единообразия в отношении одной и той же экономической ситуации стандарты учета предписывают общие принципы возникновения и признания доходов, а также методы, применяемые предприятиями в различных контрактных условиях, но они не имеют каких-либо конкретных решений для каждой конкретной экономической ситуации.

Постановка задания. Важность вопросов, связанных с моментом появления и признания доходов на счетах фирмы предопределяет цель настоящей работы – рассмотреть и проанализировать отдельные принципы и методы, применимые в различных экономических ситуациях реализации товаров, продукции и услуг, и на этой основе сформулировать предложения, направленные на ее более точный учет.

Изложение основного материала исследования. В соответствии с МСФО 18 выручка – это доход, который создается в ходе обычной хозяйственной деятельности предприятия и включает валовые поступления экономических выгод, связанных с требованиями и задолженностью предприятия. Из этого следует, что суммы, собираемые от имени третьих сторон, которые также поступают в компанию вместе с выручкой от продаж, не соответствуют условиям дефиниции. Валовую выручку от реализации следует показывать за вычетом сумм, собираемых от имени третьих сторон. В случаях комиссионерских взаимоотношений суммы, собираемые от имени доверителя, не являются прибылью комиссионера. Таковой является полученное комиссионное вознаграждение. Например, для турагентства суммы, собранные от продажи билетов, не соответствуют требованиям к получению доходов от обычной деятельности. То, что формирует валовой доход агентства, это комиссионные на проданные билеты. Основной вопрос в учете доходов состоит в том, чтобы определить время их признания. В рамках МСФО доходы следует признавать, если предприятие может получить будущие экономические выгоды и их стоимость может быть достоверно измерена. Исходя из этих основополагающих принципов признания доходов, выручку от продажи товаров и продукции следует признавать, если они удовлетворяют

определенным условиям, более существенные из которых мы перечислим ниже:

– предприятие передало существенные риски и выгоды собственности покупателю;

– предприятие не удерживает за собой права продолжения управленческого участия (аналогичного праву, обычно связанному с собственностью), а также эффективного контроля над проданными товарами и продукцией;

– стоимость доходов, которые следует признать, может быть надежно вычислена;

– у предприятия налицо возможность получить экономическую выгоду от сделки;

– реализованные и предстоящие расходы в связи со сделкой могут быть достоверно вычислены [1,с.123; 2,с.144].

Конкретизация данного момента времени, когда считается, что предприятие передало в значительной степени риски и выгоды от владения собственностью на продаваемые вещи покупателю, является необходимым условием для признания выручки от продажи. Вопрос о моменте признания доходов связан с моментом, когда процесс продажи завершен и последствия продажи, а также требования, связанные с продажей, возникают в соответствии с нормами гражданского и коммерческого права. Признание доходов должно быть осуществлено не позднее момента, когда продавец выполнил свою часть всех обязательств, связанных с доставкой и передал покупателю собственность на товар. В соответствии с гражданским законодательством собственность на вещь переходит к покупателю в момент передачи проданной вещи, и риск случайной гибели, повреждения, хищения и т.п. также передается покупателю. Здесь действует правило "риск гибели вещи несет владелец". Факт передачи означает передачу как выгод, также и рисков, связанных с вещью.

В случаях продажи услуг действует общее правило: момент признания требований, соответственно, доходов за предоставление услуг наступает тогда, когда завершены (предоставлены) услуги по контракту. Окончательный результат сделки можно оценить достоверно тогда, когда налицо следующие условия:

– сумма доходов может быть в точности определена;

– налицо вероятность получения предприятием экономической выгоды, связанной с этой сделкой;

– этап завершения сделки можно с точностью определить на дату составления финансового отчета;

– расходы, понесенные в ходе сделки, а также на завершающем этапе, могут быть достоверно определены.

Признание доходов в зависимости от стадии завершения сделки называется методом "процента завершения". В соответствии с этим методом доход признается в течение периодов учета, в которые реализованы услуги. Признание доходов на этой основе обеспечивает полезную информацию об объеме бизнеса за указанный период. МСФО 11 Подряд на строительство также требует признания доходов на этой основе. Доход признается только тогда, когда налицо вероятность того, что компания реализует экономические выгоды, связанные со сделкой, и нет неопределенности в отношении получения суммы, уже включенной в доход. Несобираемая сумма должна быть признана в качестве расхода, вместо того чтобы находить отражение в качестве корректировки суммы первоначально признанных доходов.

Одним из главных вопросов учета продаж товаров и услуг, регламентируемых МСФО 11 Подряд на строительство, является определение точного момента признания доходов и прибыли. Основное неудобство в использовании метода "процента завершенности" связано с точным определением того, в какой степени проекты завершены, и с оценкой способности предприятия на самом деле отразить в счете проделанную работу и получить доход за нее. Выручка по договорам на строительство может быть признана скорее всего в ходе строительных работ, а не в момент завершения работ по договору. Такой подход оправдан, так как в ходе большинства долгосрочных контрактов на строительство и покупатель, и продавец (подрядчик) получают законные права. Покупатель имеет право требовать конкретных результатов деятельности подрядчика и в действительности имеет право на

собственность на незаконченную продукцию подрядчика. Подрядчик в случаях большинства долгосрочных контрактов имеет право требовать, чтобы покупатель осуществлял платежи в ходе выполнения работ по контракту. Во время реализации этих договоров происходит непрерывная продажа по мере выполнения договора [3,с.308].

Чтобы предприятие оказалось в состоянии сделать надежную приблизительную бухгалтерскую оценку, в его договоре с партнером должны быть условия о следующем:

– права сторон в отношении предоставляемых услуг;
– цена, которая будет оплачена;
– способы и условия расчетов.

Этап завершенности сделки может быть определен рядом способов. В зависимости от характера сделки используемые методы могут включать:

– осмотр реализованной работы;
– предоставленные до момента определения этапа завершения услуги, как процент общего объема, которые должны быть предоставлены;
– часть реализованных до момента определения этапа завершения расходов по отношению к общей сумме расходов по сделке.

Применяемые методы могут быть ориентированы на количество или же на стоимость. Доступны для выбора подрядчика несколько методов, причем на практике преобладает применение метода „расходы против расходов” (Cost to cost) [4,с.372]. В случае метода "процент завершенности" в первую очередь вычисляется степень завершенности в процентах. Сделанные за определенный период на выполнение работ по контракту расходы соотносятся с общей суммой ожидаемых расходов за весь срок действия контракта. Это соотношение определяется в конце каждого периода на основе имеющейся информации. Затем определяется доля доходов за период путем умножения процента завершенности на общую сумму ожидаемых поступлений согласно договору [5,с.342; 6,с.286; 7,с.535; 2,с.144; 8,с.164; 9,с.138]. МСФО 11 признает метод "процент завершенности" как единственный обоснованный. После того как результат подряда на строительство достоверно оценен, поступления и расходы, связанные с этим подрядом, должны быть признаны в качестве поступлений и расходов путем отнесения к этапу завершенности работ по договору на дату составления финансового отчета. Ожидаемые убытки по договору на строительство должны быть признаны в качестве расходов незамедлительно. Согласно методу "процент завершенности" поступления по договору сопоставляются с расходами по договору на достижение стадии завершенности, что приводит к учету поступлений, расходов и прибыли, которые можно отнести к части завершенной работы. Метод позволяет получить полезную информацию о степени выполнения работ и результатах за определенный период.

В принципе лишь тогда, когда результат подряда на строительство может быть оценен достоверно, поступления и расходы следует признавать путем соотнесения к этапу завершенности на дату составления финансового отчета. В МСФО 11 рекомендуются различные критерии для оценки того, возможно ли результат контракта оценить достоверно в зависимости от условия цены – твердая цена или "затраты плюс". Если выполнены условия для оприходования и бухгалтерского оформления в зависимости от степени завершенности, то признание поступлений и прибыли осуществляется по мере завершения конкретных работ, а не в момент возникновения соответствующих требований по контракту. Ключевой вопрос в том, какой из двух стандартов применить в случаях предоставления услуг долгосрочного характера – МСФО 11 Договоры подряда или МСФО 18 Выручка.

КРМСФО 15 содержит указание о том, как определить, соответствует ли контракт на строительство недвижимости рамкам МСФО 11 Договоры подряда или МСФО 18 Выручка и, соответственно, когда поступления от строительства должны быть признаны. Контракт на строительство объектов недвижимости подпадает под сферу применения МСФО 11 только тогда, когда в соответствии с договором покупатель может определить основные структурные элементы конструкции недвижимости до строительства и / или потребовать серьезных структурных изменений уже в ходе строительства (несмотря на то, пользуется ли

он этим правом или нет). Если покупатель имеет такую возможность, то применяется МСФО 11. Если покупатель не имеет такой возможности, применяется МСФО 18. Ключевой вопрос, от которого зависит подход к учету по договору, в том, продает ли подрядчик в качестве продукта готовые дома и квартиры или же продает услугу по строительству в качестве обязательства к покупателю. Выручка от продажи продукции как правило признается при реализации доставки (МСФО 18). Выручка от продажи услуг обычно признается на основе процента завершенности проекта (МСФО 11).

Если применять МСФО 11, выручка признается на основе процента завершенности проекта при том условии, что можно сделать достоверную оценку оптимального хода строительства и будущих расходов. Даже если применяется МСФО 18, договор может быть связан с предоставлением строительных услуг, а не готового продукта. Это, по всей вероятности, будет в случае, если, к примеру, юридическое лицо не обязано приобрести и поставить строительные материалы. Если подрядчик обязан предоставлять услуги, а также и строительные материалы, необходимые для выполнения своих обязательств согласно договору о поставке недвижимости покупателю, то реализация этого договора считается продажей в соответствии с МСФО 18.

Изменения на практике касаются некоторых предприятий-подрядчиков в связи с признанием ими поступлений в ходе строительства или же с однократным признанием поступлений после реализации поставки, например, в жилищном строительстве. Договоренности, которых это будет касаться, в основном те, которые в настоящий момент зарегистрированы в соответствии с МСФО 11 и не соответствуют определению договора на строительство, как это разъясняется в КРМСФО 15. То есть, покупателю не передаются контроль и ответственность за совместные существенные риски, связанные с выполнением работ в процессе строительства и реализации этапов действия контракта. КРМСФО 15 должна применяться для периодов с 1 января 2009 года и позднее ретроспективно.

Выводы и перспективы дальнейших разработок. Важность признания доходов не подлежит обсуждению. От величины реализованных за определенный период доходов непосредственно зависит финансовое состояние предприятия. Знание и применение принципов, правил и методов признания доходов будет способствовать более точному и достоверному отражению финансового состояния предприятий при подготовке их финансовой отчетности.

Литература

1. KPMG Deutsche Treuhand-Geselschaft: International financial reporting standart. – Schaffer Poeshel Verlag. – 2004. – 278 s.
2. Hayn S., Waldersee G. IAS/US-GAAP/HGB im Vergleich. – Stutgart, 2002. – 218 s.
3. Епстейн Б., Мирца А. Международни стандарти за счетоводство и финансова отчетност, Коментари и приложения. – Wiley & К&Б Консулт, 2006-2007. – 415 с.
4. Pellens B., Fulbier R., Gassen J. Internationale Rechnungslegung. – Shaffer-Poeschel Verlag, 2006. – 462 s.
5. Stickney W. Financial Accounting. – Thomson South Western, 2004. – 363 s.
6. Sutton T. Corporate financial accounting and reporting. – Prentice Hall, 2004. – 295 s.
7. Hermason R., James E. Accounting Principles. – IRWIN, 1989. – 644 s.
8. Buchholz R. Internationale Recnungslegung. – Erich Schmidt Verlag, 2001. – 185 s.
9. Lewis R, Pendril D. Advanced Financial Accounting. – Thomson South Western, Prentice Hall, Seventh Edition, 2004. – 227 s.

УДК 658.152

Гончаренко О.М.

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

У статті розглядаються методологічні та науково-практичні підходи в управлінні ризиками інвестиційного проекту, а також визначаються основні аспекти аналізу ризиків. Удосконалено методичні рекомендації з підвищення ефективності управління ризиковою ситуацією на підприємствах.

The article deals with the methodological approaches of risk of the management investment project, the basic aspects of the analyses of risks are defined. Methodical recommendations on increase of management efficiency by a risk situation are advanced.

Постановка проблеми в загальному вигляді. В умовах світової фінансової кризи динаміка структурних процесів супроводжується не менш динамічними змінами на макрорівні – в інвестиційній стратегії підприємств, в структурі джерел фінансування інвестиційних проектів та методах їх оцінювання. З переходом до ринкових форм господарювання в Україні особливого значення набуває управління ризиками інвестиційного проекту на підприємствах, а також їхнє забезпечення відповідною теоретичною базою і методичними рекомендаціями, які б дозволили здійснювати оцінку інвестиційних можливостей і розробляти шляхи ефективної реалізації інвестиційної стратегії в сучасних умовах.

Практична реалізація загально методичного підходу до фінансово-економічного аналізу й оцінки ефективності інвестиційних проектів передбачає наявність досить великої інформаційної бази, що включає правову, нормативно-законодавчу, маркетингову, інженерно-технічну й іншу інформацію, що характеризує сам проект і умови його здійснення. Більша частина цієї інформації носить прогнозний характер, не має необхідну повноту й точність, що позначається на вірогідності оцінок ефективності проекту, що залежать від конкретних умов його реалізації. З огляду на важливість цієї проблеми, велика увага приділяється методам фінансово-економічного аналізу й оцінки ефективності інвестиційних проектів в умовах ризику й невизначеності. При цьому, незважаючи на велику кількість наукових і практичних результатів у даній області, до теперішнього часу ще не сформувався єдиний загальновизнаний підхід до рішення цієї проблеми навіть на рівні базових положень і понять. Деякі автори взагалі не проводять розходження між ризиком і невизначеністю, змішуючи ці поняття й вважаючи, що аналіз інвестиційних проектів проводиться в умовах ризику (а не невизначеності), оскільки збір усе більше повної інформації дозволяє з достатнім ступенем точності судити про ймовірність тих або інших подій.

В сучасних умовах традиційні управлінські підходи до оцінки інвестиційних проектів і прийняття інвестиційних рішень не відповідають вимогам, що висуваються власниками підприємств, інвесторами, замовниками. Тому дослідження, присвячені питанням розробки організаційно-економічного механізму управління ризиками інвестиційних проектів є надзвичайно актуальними. В свою чергу, такі дослідження повинні базуватися на об’єктивному визначенні проблем, зокрема, на мікроекономічному рівні, які вимагають теоретичного обґрунтування.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Світова економічна наука має великий досвід вивчення проблем управління інвестиційними проектами і інвестиційними ризиками. Розробкою цих питань займалися такі зарубіжні автори як Е. Островська, В. Беренс, П. Хавранек, Г. Бірман, В. Шарп, Кліффорд Ф. Грей, Ерік У. Ларсон та інші.

Підвищена зацікавленість учених і практиків до визначення ефективності інвестиційних проектів в умовах ризику та невизначеності обумовлює формування різних підходів щодо цих проблем. Широко відомі роботи вітчизняних авторів і російських учених, які розкривають різносторонні аспекти управління інвестиційними проектами: І.А. Бланка, А.А. Пересади, В.П. Савчука, І.В. Кольцової, Д.О. Рябих, З.І. Абрамова, М. В. Грачової, В.А. Москвіна, В.В. Царьова, І.Г. Волкова, В.В. Ковальова та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на глибоку розробленість інвестиційної теорії, багато питань, пов'язаних із розробкою механізму управління ризиками інвестиційних проектів на підприємствах, залишаються невирішеними. До їх кола належать питання щодо вибору методів оцінки ризиків, організаційно-економічного обґрунтування, розробки системи управління ризиками інвестиційних проектів. Цей факт зумовлює необхідність проведення подальших теоретико-методологічних і прикладних досліджень з управління ризиками інвестиційних проектів на підприємствах у просторі часу. Актуальність, теоретична новизна та практична значущість дослідження цих проблем в умовах кризи визначили вибір теми дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розробка теоретико-методологічних засад та методичних і науково-практичних рекомендацій щодо управління ризиками інвестиційних проектів на підприємствах. Об'єктом дослідження є процес реалізації інвестиційних проектів на підприємствах. Предметом дослідження є організаційно-економічний механізм управління ризиками інвестиційних проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне, науково обґрунтоване управління ризиками інвестиційних проектів підприємства вимагає розробки нових методичних засад і елементів теорії управління ризиками з урахуванням особливостей трансформаційних процесів в економіці.

При інвестиційному проектуванні під невизначеністю розуміється неповнота й неточність інформації про умови реалізації проекту, а під ризиком – можливість виникнення таких умов, які призведуть до негативних наслідків для всіх або окремих його учасників.

Виділяють три основних групи причин невизначеності: незнання, випадковість (коли майбутнє подія в подібних умовах відбувається неоднаково) і протидії [1,с.24]. Невизначеність інформації про умови реалізації проекту об'єктивно не дозволяє оцінити ймовірність можливих наслідків подій (а часто й сам склад цих подій). На відміну від невизначеності ризик є суб'єктивною категорією, що припускає імовірнісну оцінку можливих подій[2,с.85].

На основі проведених досліджень, нами розроблена послідовність прийняття управлінських рішень при обмеженні економічного ризику й алгоритм управління ризиковою ситуацією, що містить управлінські рішення щодо формування банку даних, діагностики й обробки ризикової ситуації, контролю й розробки рекомендацій з підвищення ефективності управління ризиковою ситуацією (рис.1).

Виходячи з різноманіття ризиків, необхідно проводити їхню оцінку в процесі реалізації інвестиційного проекту. Загальна послідовність оцінки ризиків проекту містить у собі наступні дії: виявлення джерел і причин ризику, етапів і робіт, при виконанні яких виникає ризик; ідентифікацію всіх можливих ризиків, властивих розглянутому проекту; оцінку рівня окремих ризиків і ризику проекту в цілому, що визначає його економічну доцільність; визначення припустимого рівня ризику; розробку заходів щодо зниження ризику [3,с.91].

Обмежувати економічний ризик необхідно на основі обліку послідовності управління ризиком залежно від часу реагування підприємства на ризикову ситуацію. На наш погляд, дії ризик-менеджменту з обмеження економічного ризику на підприємстві повинні включати три основні стадії: попередню, поточну й наступну. Необхідність виділення цих стадій обумовлена тим, що дії підприємства по обмеженню економічного ризику інвестиційного проекту починаються заздалегідь, задовго до початку продажу продукції або надання послуг, тривають у процесі розробки й впровадження проекту, і закінчуються тільки по закінченні життєвого циклу проекту (рис.2).

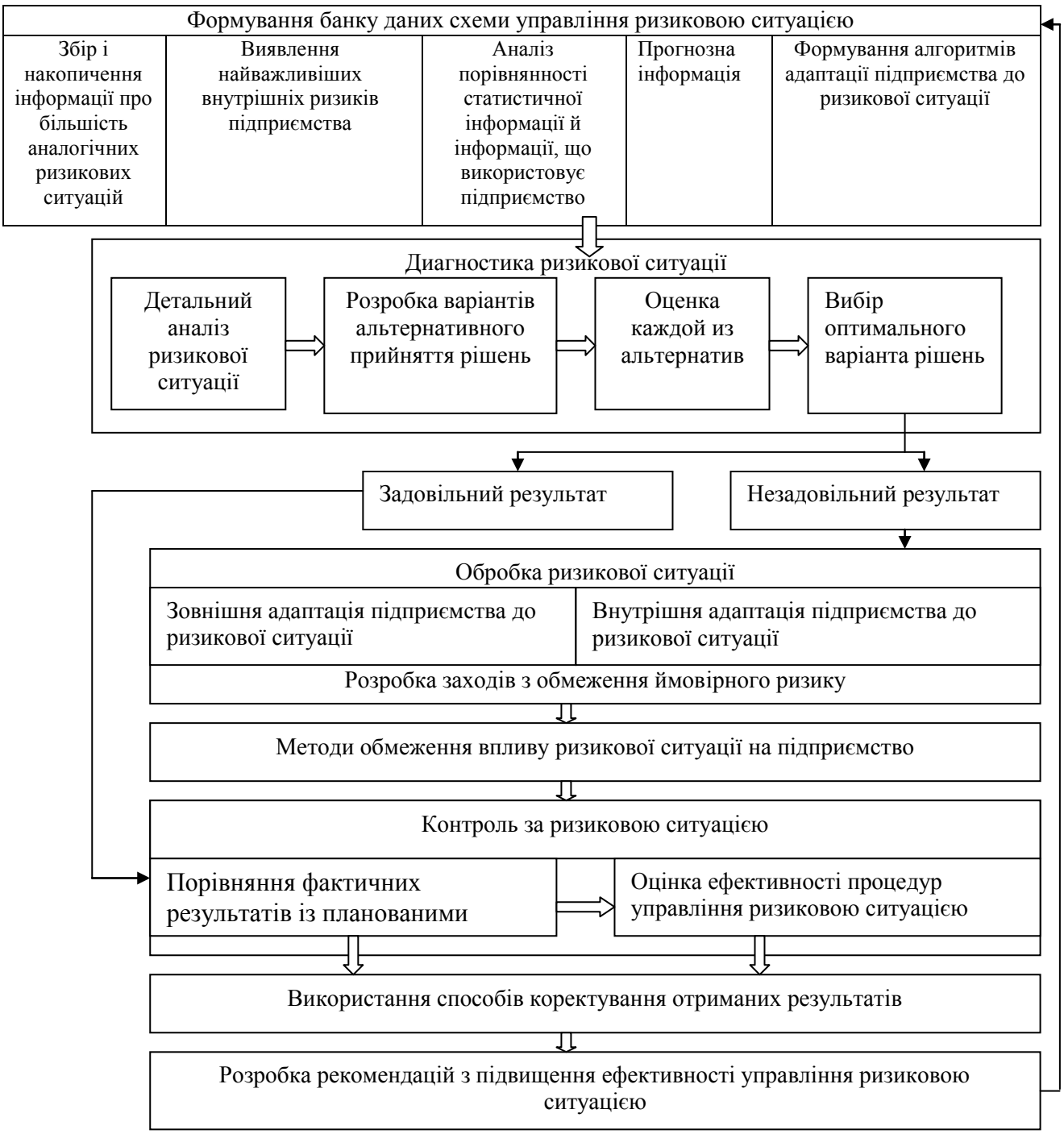


Рис.1. Алгоритм управління ризиковою ситуацією в процесі реалізації інвестиційного проекту

У вищенаведених підходах оцінки ризикових ситуацій на підприємстві можна виділити два взаємодоповнюючих напрямки: якісний підхід і кількісний підхід [4,с.137].

Якісний аналіз спрямований на визначення й класифікацію ризиків (факторів, областей, видів ризику), виявлення причин їхнього виникнення й вартісну оцінку можливих негативних наслідків і заходів з мінімізації збитку. Загальна методологія його проведення включає три послідовні етапи: ідентифікація ризиків, властивих досліджуваному проекту, а також загальна характеристика причин і факторів, що впливають на рівень конкретного виду ризику; дослідження й вартісна оцінка можливих наслідків виділених ризиків; визначення й аналіз анти ризикових заходів, розрахунок їхнього вартісного еквівалента.

На окремих етапах якісного аналізу може бути використаний комплекс логічних і статистичних прийомів з обробки й аналізу необхідної інформації (методи експертних оцінок, SWOT-аналіз і ін.).

Рис.2. Дії підприємства з обмеження ризику залежно від періоду реагування на ризикову ситуацію

Ціль кількісного аналізу – чисельне визначення розмірів окремих ризиків і ризику проекту в цілому, а так само дослідження зміни критеріальних показників проекту в результаті зміни ризикованих факторів.

У процесі інвестиційного проектування пропонується використовувати досить широкий спектр методів кількісного аналізу, що забезпечують комплексну оцінку проекту з урахуванням прибутковості й ризику. Розраховуються окремі показники й оцінки рівня ризику, що дозволяють побудувати й проаналізувати «профіль ризику» у вигляді функції розподілу ймовірностей. До цих методів слід віднести: метод коректування ставки дисконтування з урахуванням премії за ризик; метод аналізу чутливості критеріїв ефективності (NPV, IRR і ін.) до зміни вхідних параметрів проекту; метод сценаріїв; метод аналізу імовірнісних розподілів потоків платежів; метод побудови «дерева рішень»; методи побудови аналітичних моделей ризику (залежностей рівня ризику від параметрів проекту й зовнішнього середовища); методи імітаційного моделювання й ін.

Вибір конкретних методів аналізу ризику інвестиційного проекту залежить від таких факторів, як: масштаби проекту, повнота інформаційної бази, вимоги до глибини аналізу й ступеня надійності проекту й ін. [5,с.142].

Реалізація підходів, що рекомендуються, заснована на використанні тих або інших методів аналізу ризику, причому кожний наступний підхід забезпечує більше точні оцінки (але є більше трудомістким) і його застосування робить непотрібним застосування попередніх. Ґрунтуючись на особливості розробки й експертизи бізнес-планів реальних інвестиційних проектів, слід зазначити, що основним методом обліку ризику в практиці інвестиційного аналізу в цей час є метод коректування ставки дисконтування, а також методи аналізу чутливості й точки беззбитковості.

Ступінь невизначеності й рівень ризику від моменту зародження бізнес-ідеї до завершення реалізації проекту змінюються. Тому аналіз ризиків проектної діяльності повинен проводитися не тільки на початку дослідження, а на всіх фазах і етапах життєвого

циклу проекту. Проблемам оцінки ризику на різних етапах розробки проекту присвячені наукові праці, у яких аналізується часова динаміка ризику інвестиційного проекту й показується взаємозв'язок невизначеності й ризику в процесі його реалізації. На основі загально методичних результатів в області аналізу ризиків проводяться й більше вузькі дослідження, присвячені аналізу окремих аспектів реалізації проектів (наприклад, ризику кредитування), конкретних факторів ризику (наприклад, інфляції), аналізу ризиків з урахуванням галузевої специфіки проектів (наприклад, у нафтогазовому секторі) і ін.

На жаль, практичний аналіз проектів у реальному секторі економіки найчастіше проводиться в умовах невизначеності, оскільки наявна на момент дослідження інформаційна база не дозволяє визначити ймовірність тих або інших подій, особливо в умовах загальної кризи, з необхідною точністю. У цих умовах основними практичними прийомами в процесі прийняття рішень стають неформальні методи. Часто пропонується користуватися суб'єктивними даними про техніко-економічні параметри проекту, отриманими на основі думок експертів. Точність і обґрунтованість таких даних визначається досвідом і кваліфікацією експертів. Широко розповсюджений метод аналогій, що припускає одержання необхідної інформації на основі аналізу проектно-кошторисної документації й звітних матеріалів аналогічних, уже реалізованих проектів. Однак, кожний проект має свою специфіку, такі аналогії в більшості випадків призводять до перекручування результатів досліджень.

Аналіз інвестиційних проектів в умовах ризику й невизначеності необхідний не тільки для того, щоб одержати додаткові відомості для ухвалення рішення про доцільність реалізації проекту, але й для того, щоб передбачити міри захисту від можливих фінансових втрат, тобто конкретні організаційні, технічні, фінансові, правові й інші заходи, здійснювані учасниками проекту з метою управління проектними ризиками (страхування, резервування, адаптація й ін.). Запропонований підхід у розробці організаційно-економічного механізму управління ризиками інвестиційних проектів, дозволяє всебічно охарактеризувати ризикову ситуацію і її вплив на реалізацію інвестиційного проекту на підприємстві.

Висновки даного дослідження і перспективи подальших розробок. Результати дослідження показали, що при ухваленні управлінських рішень щодо реалізації інвестиційних проектів необхідно використовувати організаційно-економічний механізм управління ризиками, який передбачає: 1) використання якісного й кількісного аналізу ризиків інвестиційних проектів на підприємстві; 2) розробку алгоритму управління ризиковою ситуацією на підприємстві в процесі реалізації інвестиційного проекту; 3) впровадження дій підприємства з обмеження ризику залежно від періоду реагування на ризикову ситуацію в процесі реалізації інвестиційного проекту.

Запропоновані рекомендації щодо розробки організаційно-економічного механізму управління ризиками інвестиційних проектів дозволять підприємствам своєчасно реагувати на зміни параметрів інвестиційних проектів у процесі їхньої реалізації, а також ухвалювати науково-обґрунтовані управлінські рішення.

Література

1. Риск – анализ инвестиционного проекта: Учебник для вузов / Под ред. М.В. Грачевой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 351 с.
2. Островская Э. Риск инвестиционных проектов / Эльжбета Островская. Пер. с польского. – М.: Экономика, 2004. – 269 с.
3. Гончаренко Е.Н. Финансовые методы управления инвестиционными проектами. – Одесса: Астропринт, 2008. – 208 с.
4. Москвин В.А. Управление рисками при реализации инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 352 с.
5. Кольцова И.В., Рябых Д.А. Практика финансовой диагностики и оценки проектов. – М.: Вильямс, 2007. — 416 с.

УДК: 339.564 (477)

Горбаченко С.А.

ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ОБ'ЄМІВ ЕКСПОРТУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті проаналізовано перспективи щодо просування вітчизняного програмного забезпечення на світовий ринок. Охарактеризовано основні групи юридичних та фізичних осіб, які займаються створенням та розповсюдженням програмних продуктів. Розглянуто можливості збільшення загального потенціалу ринку програмного забезпечення та створення системи державної підтримки вітчизняних розробників.

In the article are analyzed the prospects of the home software advancement on the world market. The basic groups of legal and the physical persons, who are engaged in creation and distribution of software products, are characterized. Prospects of increased the general potential for the software market and creation the state support system of home producers are considered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інформаційні технології є в наш час однією із найбільш розвинутих галузей економіки багатьох країн, причому особливо швидкими темпами розвиваються індустрія і ринок програмного забезпечення (ПЗ). Значну частку в цьому секторі займає розробка ПЗ на замовлення та експорт готових продуктів, або аутсорсинг ПЗ. Світовий попит на ринку програмного забезпечення склав у 2008-му році понад 500 млрд. дол. При цьому щорічне зростання даного ринку складало останнє десятиріччя 10-12% на рік. Однак, світовий експорт ПО не перевищує 80-100 млрд. дол. на рік.

У списку експортерів ПЗ лідирує Індія з прибутком у 10 млрд. дол. на рік. Причиною цьому окрім порівняно дешевої робочої сили, стала державна політика Індії – з 1985 року там було впроваджено законодавство щодо пільгового розвитку розробників ПЗ, а саме інвестиції в цю галузь та експорт вироблених програмних продуктів не обкладаються прямими податками.

На другому місці Ірландія (4 млрд. дол. на рік), на третьому – Китай (3 млрд. дол. на рік), на четвертому – Росія (1 млрд. дол.). Що стосується України, то її немає, навіть, серед перших 50 експортерів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Одним із наслідків інформаційної революції стало відмирання офісу як робочого місця. Адже сучасні засоби зв'язку дозволяють брати участь в робочому процесі у видаленому режимі. На практиці це означає, що ваш службовець завжди під рукою і завжди на робочому місці – 24 години на добу, сім днів в тиждень у будь-якій країні та на будь-якому континенті. Це породжує нове явище – так зване офшорне, або замовлене програмування, що означає розробку продуктів за завданням замовника в країні з найбільш сприятливим співвідношенням таких параметрів, як «ціна», «якість», «терміни». На даному ринку залишається значний експортний потенціал, частину якого може заповнити й Україна.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, за даними Державного комітету статистики, рівень виробництва ПЗ в Україні останніми роками оцінюється не більше ніж у 40-50 млн. грн, при цьому об'єми ПЗ, які йдуть на експорт не перевищують 10-15 млн. грн.

Звичайно, офіційні дані не можуть відображати реальну ситуацію, що існує на ринку, оскільки, по-перше, в Україні існує велика кількість груп розробників ПЗ, які вважають за краще залишатися в тіні, а по-друге, частина компаній не реєструє розробку ПЗ як свій основний вид діяльності, хоча насправді вони займаються саме створенням та експортом ПЗ

для іноземних замовників. Але ми можемо констатувати той факт, що Україна реалізовує свій експортний потенціал у сфері розробки ПЗ лише на 3-5%.

Постановка завдання. Розробка ПЗ та його тиражування на фізичних носіях можуть стати важливою галуззю вітчизняної економіки та однією з головних статей експорту України . Експортна орієнтація індустрії програмного забезпечення, поряд зі збільшенням валютних надходжень до держави, може істотно вплинути на:

– створення нових високооплачуваних робочих місць;
– доступ до сучасних засобів та технологій в інформаційній і телекомунікаційній сферах, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності держави на світовому ринку;
– підвищення рівня диверсифікації експорту в державі;
– збільшення іноземних інвестицій на побудову вітчизняної комп'ютерної та телекомунікаційної інфраструктур.

Але для того щоб створитисильну експортну індустрію програмного забезпечення потрібно не тільки розуміння цієї проблеми державою, але і її активна підтримка та створення сприятливих умов для розвитку цієї галузі.

Таким чином, метою статті є глибоке вивчення, всебічний аналіз перспектив просування вітчизняного програмного забезпечення та, безумовно, надання рекомендацій щодо реалізації вищезазначених завдань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом наступних кількох років очікується зростання витрат європейськими країнами на виконання бізнес-процесів сторонніми організаціями (аутсорсинг) через офшорну діяльність. Оцінки інтенсивності такого зростання відрізняються. Деякі експерти очікують щорічного зростання витрат у розмірі 50%. Інші вважають, що витрати у Європі досягнуть середнього рівня у 6% протягом 5 років, а у 2011 році європейські компанії загалом витратять 146 млрд. євро. Робочі місця у сфері IT найшвидше переміщуватимуться до офшорних зон із Великобританії; у континентальних країнах буде помітною така ж тенденція, хоча й на нижчому рівні. До теперішнього часу головним чином великі компанії використовували офшорні зони у географічно віддалених або ближчих країнах для розвитку послуг у галузі програмного забезпечення та IT-послуг. Хоча й повільно, але у північноєвропейських країнах (зокрема, Швеції, Нідерландах, Данії та Німеччині), а також у Великобританії, зростає тенденція до більшого ступеня залучення до бізнес-процесів сторонніх організацій у галузі програмного забезпечення та IT-послуг [1,с.34].

Основними факторами використання офшорної діяльності дотепер залишаються скорочення витрат, доступність кваліфікованої робочої сили та підвищення якості. Головними бар'єрами залишаються культурні та мовні відмінності, а також недовіра. Обчислити достовірні обсяги ринку офшорного програмування практично неможливо. Головна причина криється у тому, що велика кількість колективів, які займаються офшорним програмуванням, не зацікавлені у розповсюдженні інформації про їх діяльність, оскільки не хочуть привертати увагу податкових органів або навести потенційних конкурентів на власних замовників. Зарубіжні інвестори все частіше намагаються розмістити в Україні аутсорсингові замовлення на виробництво програмного забезпечення українськими програмістами, тобто хочуть вкласти гроші у розвиток офшорного програмування.

Потенціал ринку офшорного програмування постійно зростає. На думку американських аналітиків, виведення виробництва програмних продуктів за межі США, Німеччини та інших країн-лідерів у виробництві програмного забезпечення – процес неминучий, бо не вистачає кваліфікованих спеціалістів. Якщо не залучити програмістів з інших країн, то єдиний спосіб вирішити кадрову проблему в індустрії програмування – це виконувати проекти на ринку офшорного програмування. Прихильники офшорного програмування стверджують, що воно призупиняє відплив інтелекту, хоча при цьому й відбувається відплив інтелектуальної власності, отже власності взагалі. Тому офшорне програмування – це перший крок до еміграції, який від відпливу інтелекту не рятує. Але зупинити цей процес глобалізації неможливо. Тож, країна повинна зробити його для себе

найменш болючим, а може, і знайти у цьому якусь користь. Наскільки гідне місце посяде Україна за такого міжнародного розподілу праці, залежить від представників українського бізнесу та уваги держави до цієї проблеми.

Для українських ІТ-компаній, діяльність на глобальному ринку програмного забезпечення та ІТ-послуг означає значні можливості для зростання. Ці компанії можуть запропонувати робочу силу за конкурентоздатними цінами, і у той же час, Україна має значну кількість технічно підготовлених і кваліфікованих працівників: у галузі працює 25000-30000 сертифікованих програмістів, і ще більше спеціалістів з різним досвідом і кваліфікацією, починаючи від студентів, які працюють неповний час, до вчених у ракетній та авіаційній сфері, які допомагають у створенні спеціалізованих програм для складних технологічних процесів. Кожного року з українських навчальних закладів виходять близько 30000 випускників, які виходять на ринок праці [2,с.164].

Таким чином, Україна стає недорогим майданчиком для розробки високоякісного програмного забезпечення, і розглядається як одне із найпривабливіших місць для залучення сторонніх організацій до виконання бізнес-процесів у галузі розробки програмного забезпечення та ІТ-послуг у Центральній та Східній Європі. Якщо декілька років тому розробники працювали здебільшого самостійно, або у невеликих напівпідпільних групах, виконуючи проекти за замовленнями з-за кордону, зараз серед українських комп'ютерних компаній зростає зацікавленість в організації центрів розробки програмного забезпечення, які могли б брати участь у міжнародних проектах розробки програмного забезпечення. З іншого боку, стабільні компанії з розробки програмного забезпечення почали створювати консорціуми та професійні асоціації, спрямовані на підвищення конкурентоздатності та помітності на ринку.

Нині розробка програмного забезпечення та його реалізація в Україні низькорентабельні через засилля на цьому ринку піратської продукції та незначної купівельної спроможності населення.

У 2008-му році частка ІТ-індустрії у ВВП досягає приблизно 3%. Розробка комп'ютерного програмного забезпечення складає 10-30 відсотків доходів ринку ІТ, а розробка програмного забезпечення на експорт (включно з виконанням бізнес-процесів сторонніми організаціями) досягає приблизно 30-40%. При цьому обсяг ринку офшорного виконання бізнес-процесів сторонніми організаціями (аутсорсинг) в Україні досяг $246 мільйонів у 2008 році.

З іншого боку, потрібно підкреслити, що приблизно 90% виконання бізнес-процесів сторонніми організаціями (аутсорсинг) відбувається на “чорному ринку”. Середній щорічний обсяг експорту до сорока основних фірм – розробників програмного забезпечення сягає від 315 тис до 6 млн. доларів на одну компанію.

Однак, рівень вітчизняних програмістів відповідає вимогам західних компаній, тому їхня орієнтація на західний ринок залишається найреальнішим способом знайти застосування власному інтелекту. В Україні історично склався величезний потенціал кваліфікованих трудових ресурсів у галузі програмування, ще з тих часів, коли в Києві було створено один з перших у світі інститут кібернетики, який започаткував українську школу програмування. Західні компанії, що спеціалізуються на виробництві та продажі програмного забезпечення, а також венчурні фонди досить активно цікавляться вітчизняними розробками та працівниками. Такі венчурні фонди шукають компанії з готовими розробками чи можливістю їх забезпечити, і в разі розумної ризиковості операції інвестують у них кошти – купують досить вагомий (але не контрольний) пакет акцій вітчизняної фірми. Реалізацією готових розробок на Заході займається венчурний фонд. Подібні пропозиції надходять, зокрема, від німецького софтверного союзу UVI. Відомі на Заході компанії-розробники "софту" менше зацікавлені у співпраці з українськими фірмами, зате залюбки переманюють окремих талановитих розробників.

В Україні працюють близько 300 ІТ-компаній, що займаються експортом програмного забезпечення. 30% з них працюють на ринку більше 10 років. Найбільші підприємства, яких

в Україні близько 20-25, розташовані, головним чином, у Києві, Львові, Харкові та Дніпропетровську. Малих підприємств і незалежних груп програмістів налічується близько 200. Більшість з них належать до Асоціації ІТ України (ITUA). Це провідна професійна організація українських компаній-розробників програмного забезпечення, яка об'єднує в своїх головних експортерів ПЗ, які успішно працюють на північноамериканському і західноєвропейському ринках. Число фахівців українського ринку експорту ПЗ в 2008 р. оцінюється в 8.000-10.000 чоловік, а у відкритих джерелах ця цифра значно більше - від 20.000 до 25.000 чоловік [3,с.36].

Усіх розробників ПЗ умовно можна розділити на 4 категорії:розробники індивідуали, дрібні і середні вітчизняні підприємства, офіси – представники західних компаній та великі вітчизняні підприємства.

До першої категорії належать понад 50% кваліфікованих програмістів, що мають досвід роботи в західних проектах та працюють на вітчизняному ринку ІТ. Оплата праці таких напівлегальних розробників через специфіку програмного продукту не оподатковується. Справа в тому, що вітчизняне законодавство не вважає передачу даних через Інтернет експортом, оскільки продукт фізично не перетинає державний кордон. Така практика узаконюється навіть в одному з роз'яснювальних листів митників. Якщо ж програмний продукт записано на носій (компакт-диск), неможливо оцінити фактичну вартість виробу (за ціни чистого компакта у $5 там може бути інформації на сотні тисяч). Проте фахівці даної групи отримують лише випадкові замовлення, і не мають їхнього стійкого потоку.

Друга категорія – найбільша по кількості учасників ринку та найбільша по обсягах реалізованих проектів. Частка цієї категорії складає до 70% від загальної кількості операторів українського ринку. Зазвичай на дрібних підприємствах працює від 5 до 50 чоловік. Кожне з цих підприємств має 3-4 постійні замовника серед дрібних західних консалтингових компаній, які гарантують більш-менш стабільний потік замовлень від своїх клієнтів. Майже завжди підприємства цієї групи працюють одночасно і на внутрішньому ринку.

Третя категорія повністю орієнтована на західний ринок, але практично на 100% знаходиться у нелегальному секторі. У якості офісу використовуються звичайні квартири з виділеними каналами зв'язку, в яких працюють групи з 5-10 працівників, рідше зустрічаються звичайні офіси з штатом 15-20 працівників. Замовником, і фактичним власником, виступають західні софтові компанії, що направляють до України окремі замовлення, або частини замовлень.

Четверта група – великі вітчизняні підприємства, кількість яких по всій Україні не перевищує 10-15. Вони перш за все зорієнтовані на внутрішній ринок, але замовлення на експорт складають значну частку виконаних ними проектів. Великі підприємства зазвичай проводять самостійну маркетингову політику і реалізують ПЗ кінцевим споживачам. Проте, цим підприємствам не дуже вигідно розробляти окремі компоненти комп'ютерних програм - готові програмні продукти набагато дорожчі, але брак коштів не дає змоги налагодити потужну мережу збуту на Заході. Вагомою причиною неготовності вітчизняних комп'ютерників для роботи на світовому ринку є брак ділової «історії» компанії, визнання та сертифікації виробництва. Натомість західні замовники зацікавлені у дрібних трудомістких завданнях або купівлі унікальних для світового ринку розробок.

Зі всіх перерахованих категорій тільки компанії з четвертої групи мають фінансові можливості і досвід для того, щоб дозволити собі проводити самостійну маркетингову політику і співпрацювати безпосередньо із західними компаніями від свого імені. Усі інші продукти інтелектуальної праці вітчизняних розробників продаються західними компаніями під власними брендами. Отже, до 90% українських розробок не ідентифікуються західними замовниками як вироблені в Україні.

Таким чином ми можемо констатувати той факт, що Україна не є помітним учасником світового софтверного ринку. Спробуємо розглянути основні проблеми, які створюють

перешкоди на шляху розвитку сектора розробки ПЗ.

Для того щоб створити сильну експортну індустрію програмного забезпечення потрібно не тільки розуміння цієї проблеми державою, але і її активна підтримка задля створення сприятливих умов розвитку цієї галузі. Формування державної політики в цьому питанні – завдання, яке може бути вирішеним тільки об'єднанням зусиль учасників цієї індустрії.

Експортна орієнтація індустрії програмного забезпечення потребує сприятливих умов для надходження інвестицій з-за кордону у вигляді замовлень на розробку програмної продукції. На сьогодні в державі, на жаль, інвестиційні ризики ще високі. Це і непрогнозованість та непрозорість реформ, недосконалість законодавства (зокрема стосовно захисту та страхування інвестицій). До специфічних для сфери програмного забезпечення ризиків належать: високий рівень використання неліцензійованого програмного забезпечення (близько 90%), високий рівень нелегального бізнесу, високі адміністративні бар'єри у здійсненні експортних операцій тощо.

Основною причиною, що вимушує вітчизняних програмістів залишатися в тіні, і тим самим робити неможливим розвиток галузі, є високий рівень оподаткування. Саме високим рівнем оподаткування і несприятливим інвестиційним кліматом в державі в цілому можна пояснити відсутність інвестицій в сектор розробки ПЗ. Ситуація ускладнюється тим, що виробництво програмних продуктів є однією з найбільш капіталомістких галузей. Тобто без значних фінансових вкладень неможливе створення галузі, здатної конкурувати на світовому софтверному ринку. Ці кошти необхідні перш за все для залучення кваліфікованих фахівців і організації великих груп розробників ПЗ для реалізації значних проектів. Як показав досвід, працювати над проектами в мільйони доларів можуть лише великі компанії з штатом в сотні фахівців. Проте абсолютно всі українські підприємства і групи розробників ПЗ по світовими параметрам підпадають під категорію «малих». До того ж, щоб українська софтверна галузь була конкурентоспроможною на ринку офшорного програмування, національним підприємствам недостатньо мати професійний штат розробників ПЗ на території України, дуже важливо мати ще й представництво в країні замовника. Це, по-перше, дозволяє ефективніше встановлювати контакти з клієнтами; по-друге, підвищує довіру до підприємства; і, по-третє, дозволяє розробнику пропонувати широкий спектр послуг з підтримки упроваджених проектів, що значно підвищує його конкурентні переваги у випадку експорту ПЗ [4,с.96].

Перешкодою для розвитку софтверної індустрії в Україні до сьогодні залишається міграція кращих фахівців за кордон. За різними оцінками, у сфері програмного забезпечення України працює від 15 до 25 тис. фахівців (у Росії – до 100 тис., в Індії понад 800 тис.). За кількістю сертифікованих спеціалістів Україна посідає четверте місце у світі (після США, Індії та Росії). Проте, українська індустрія інформаційних технологій щорічно втрачає від 2 до 3 тис. фахівців в цій області, у тому числі фахівців зі створення програмних продуктів. Також слід зазначити, що незважаючи на високий рівень вітчизняних спеціалістів у галузі програмування, вони, як правило, ще погано орієнтуються в умовах ринку. Тому потрібно на державному рівні розробити механізми забезпечення підготовки спеціалістів у системі «освіта-виробництво». Ще у 2005 році УкрНЦ «Софт-Рейтинг» розробив проект концепції Державної цільової науково-технічної програми «Науково-технологічні засади створення індустрії програмної продукції України».

Основними положеннями концепції є:

– системний підхід (розвиток законодавства, наукової підтримки, інфраструктури галузі, підготовки людських ресурсів та маркетингової діяльності на міжнародному ринку);
– збалансований розвиток розроблення програмних засобів (ПЗ) як для внутрішніх потреб країни, так і для експортної складової індустрії;
– експорт інтелектоємної продукції і послуг;
– створення моделі розвитку індустрії ПЗ для ефективного моніторингу заходів з виконання програми [5,с.61].

Таким чином, на нинішньому етапі розвитку економіки України фахівці пропонують два шляхи розвитку галузі розробки програмного забезпечення.

З одного боку, софтверна індустрія може орієнтуватися на внутрішні ринки і зосередити свої зусилля на задоволенні національного попиту на програмні продукти, а також спробувати витіснити з місцевих ринків імпортне ПЗ. Проте в цьому випадку існує декілька проблемних моментів. По-перше, ніша масового ПЗ, зокрема офісного, вже зайнята і практично монополізована. А рівень внутрішнього попиту на спеціалізовані програмні продукти незначний, оскільки вітчизняні підприємства поки що не мають можливості і бажання витрачати великі гроші на програмні продукти. Крім того, на внутрішньому ринку відсутня культура використання виключно ліцензійного програмного забезпечення, і необхідний час, щоб використання ліцензійного ПЗ стало звичайною практикою. З цього ми можемо зробити висновок, що орієнтація лише на місцевих споживачів не зможе забезпечити розвиток софтверної індустрії України.

Інший підхід полягає в орієнтації на експорт ПЗ, тобто спеціалізації на офшорному програмуванні. На думку більшості фахівців, лише у такий спосіб українська економіка дістане можливість розвинути сектор виробництва програмних продуктів. Передумови для цього є: значний обсяг міжнародного попиту на ПЗ, високий рівень кваліфікації вітчизняних фахівців і при цьому нижча порівняно зі світовими стандартами заробітна плата програмістів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Дослідження показало, що ринок експорту ПЗ в Україні поки що знаходиться на етапі свого становлення. Проте, він розвивається динамічно і має тенденцію до подальшого зростання, що обумовлено наявністю величезного потенціалу у фахівців, відносно високою якістю продуктів і послуг, відносно невисокими витратами на оплату праці, швидким реагуванням на вимоги ринку і іншими чинниками, що привертають увагу іноземних замовників.

У той же час, існує декілька факторів, що сповільнюють темпи подальшого розвитку ринку. Насамперед, це брак кадрів, викликаний високими темпами зростання ринку і недостатньою кількістю кваліфікованих фахівців-програмістів, дизайнерів, аналітиків, менеджерів, маркетологів. Через це вітчизняні програмісти вимушені працювати малими групами, що позначається на обсязі експорту ПЗ. Розвиток індустрії експорту ПЗ також стримується недосконалістю податкової системи, митного регулювання, валютного контролю, а також наявністю адміністративних бар'єрів при експорті. І, нарешті, останньою істотною проблемою є відсутність належної репутації в українських виробників на світовому ринку унаслідок недостатнього рівня маркетингової підтримки за кордоном.

Література

1. Евков А. Передача права собственности на материальный носитель как условие применения принципа исчерпания прав на объекты интеллектуальной собственности// Теорія і практика інтелектуальної власності. – №1. – 2008. – С. 33-35.
1. Єжова Л. Інформаційний маркетинг: Навч. посібник. – К.: КНЕУ. – 2002. – С. 162-176.
2. Ковальський В. Захист прав інтелектуальної власності: проблеми контрафакту// Теорія і практика інтелектуальної власності. – №6. – 2007. – С. 34-39.
3. Коломієць Г., Маньковський А. Інформаційна продукція: ринок, маркетинг, підготовка кадрів. – К.: Либідь, 2001. – С. 90- 99.
4. Ревуцький С. Основні передумови та загальні риси розвитку технологічних парків у високорозвинених країнах світу // Теорія і практика інтелектуальної власності. – №1. – 2009. – С. 59-65.

УДК: 658.23:338.27(477) **Гура О.Л.**

АНАЛІЗ ПРИДАТНОСТІ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ДЛЯ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті представлено результати теоретичного дослідження змісту, сутності та особливостей планування в умовах ринкового господарювання, розкрито місце і роль прогнозування у системі планування, проведено аналіз придатності методів прогнозування для системи планування розвитку промислового підприємства.

The article enterprises the results of theoretical research of maintenance, essence and features of planning in the conditions of market manage are represented, a place and role of prognostication in the system of planning is exposed, the analysis of fitness of prognostication methods in the planning system of the industrial development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У ринкових умовах господарювання особливої значущості набувають питання вдосконалення функцій управління підприємством і, в першу чергу, планування підприємницької діяльності. Від того, наскільки грамотно організована планово-аналітична робота на нижчій ланці промислового виробництва, багато в чому залежать і кінцеві результати розвитку країни. Причому це однаковою мірою справедливо як для великого, так і для малого та середнього бізнесу.

Важливою методологічною базою планування на промисловому підприємстві є прогнозування основних показників господарської діяльності та навколишнього економічного середовища. Завдяки прогнозуванню планові служби отримують об’єктивні імовірнісні оцінки шляхів і методів досягнення поставлених в рамках стратегічного та тактичного планування цілей. Значна кількість підприємств в Україні має незадовільний рівень забезпечення планування відповідним прогнозним інструментарієм та відчуває дефіцит фахівців-прогнозистів. За своєчасної розробки та впровадження заходів, спрямованих на поліпшення методів прогнозування й планування, такі підприємства зможуть підвищити ефективність свого управлінського потенціалу, відновити стратегію і тактику розвитку в умовах жорсткої конкурентної боротьби за споживача. Попередження розвитку негативних кризових явищ на підприємстві є можливим лише за систематичної та об’єктивної оцінки його майбутнього стану.

Крім того, у сучасних економічних умовах для більшості підприємств однією з основних є проблема залучення фінансових ресурсів. Тому для їх ділових партнерів (інвесторів, банків, державних установ) особливого значення набуває одержання науково обґрунтованих планів майбутньої підприємницької діяльності, яке практично неможливе без застосування сучасних методів прогнозування. Отже, це також обумовлює необхідність удосконалення системи планування і прогнозування на промисловому підприємстві.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У науковій літературі вже накопичено достатньо інформації щодо дослідження проблем стратегічного і тактичного планування, проаналізовано втрати, які може понести підприємство внаслідок прийняття недостатньо обґрунтованих рішень. Вказаними питаннями займалися такі вітчизняні та зарубіжні економісти: О.В. Акіліна, Р. Акофф, Л.Є. Басовський, І. Е. Берзінь, І.О. Бланк, Ю.В. Богатін, А.М. Богатирьов, С.А. Варакута, І. М. Герчикова, А.Ф. Гойко, В.А. Горемикін, В.А. Грузінов, Н.Н. Грибанова, Ю.Н. Єгоров, Ю.А. Єгупов, В.Д. Камаєв, У. Кінг, Н.Д. Кондратьєв, М.Я. Коробов, А.І. Кочеткова, В.Р. Кучеренко, О.О. Орлов, В.І. Осипов, В.Г. Пасічник, В.М. Попов, Дж. Ріггс, В.Т. Солодков, Г.М. Тарасюк, Е.О. Уткін, Р. Хадсон, Д. Хан, В. Хойєр, Т.Є. Циба, В.З. Черняк, Л.І Шваб, Л.А. Швайка та ін.

Також не обділена увагою науковців проблематика прогнозування, зокрема соціально-економічного. Тут можна згадати роботи таких учених, як І.В Бєстужев-Лада, Дж. Бокс, В.П. Боровиков, Л.В. Голованов, Є. Грабовецький, Г. Дженкінс, В.М. Ентов, М. Кендєл, Г.С. Кільдишев, Л.І. Ковальова, Ю.П. Лукашин, К.Д. Льюїс, С.А. Саркісян, Г. Тейл, О.О. Фесенко, О.А. Френкель, В.Н. Цигічко, Є.М. Четиркін, О.Г. Янковой та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте деякі питання щодо методології використання прогнозування в процесі складання стратегічних та тактичних планів промислових підприємств залишаються відкритими. Вони вимагають подальших досліджень і формування нових підходів та напрямків удосконалення прогнозування планових показників підприємства. Вказані моменти значною мірою визначили вибір теми даної дисертаційної роботи.

Метою даної статті є аналіз придатності методів прогнозування для системи планування діяльності підприємства, виявлення методів прогнозування, які є найбільш придатними з точки зору їх використання в системі планування розвитку промислового підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Планування є одною з найважливіших функцій управління на підприємстві, роль якої зростає внаслідок посилення непередбачуваності економічного довкілля.

У ринковій економіці планування повинно охоплювати всі сторони діяльності сучасного промислового підприємства, набувати ознаки комплексної безупинної діяльності господарюючого суб'єкта, спрямованої на виживання виробничої системи в умовах зростаючої невизначеності зовнішнього довкілля, результатом якої є система планів підприємства.

На нашу думку, планування на промисловому підприємстві – це безперервний творчий процес, що має на меті досягнення поставлених цілей при оптимальних витратах ресурсів та приведення можливостей суб'єкта господарювання у відповідність до умов ринку.

Можна виділити, принаймні, три наступні особливості реалізації функції планування в сучасній ринковій економіці:

а) підвищення її ролі в умовах жорсткої конкуренції, оскільки у разі негативних результатів управлінської діяльності мова йде про банкрутство даного підприємства, зміни його власника тощо;

б) охоплення широкого кола виробничих, соціальних, екологічних та інших питань і, в першу чергу, питань збуту продукції (послуг), що виготовляється;

в) адаптивний характер, спрямований на пристосування до мінливого економічного оточення підприємства.

Тому у цей час у науці й практичній роботі йде переосмислення місця й ролі планування в системі управління економікою і, зокрема промисловими підприємствами [1,с.25].

Для урахування невизначеності навколишнього економічного середовища, тобто рівня ризику при розробці планів на основі альтернатив розвитку підприємства у майбутньому, використовують проміжний етап планування – прогнозування, яке покликане відповісти на таке головне запитання: як треба змінити внутрішні та зовнішні умови, щоб досягти поставлених цілей? Прогнозування є важливою зв'язуючою ланкою між мінливим економічним середовищем, в якому знаходиться промислове підприємство, і плануванням його господарської діяльності на перспективу.

Принциповою відмінністю прогнозування від планування є характер вихідної інформації: обов'язковість планової інформації і орієнтовний характер прогнозної інформації. Прогноз, на відміну від плану, носить імовірнісний характер, оскільки він безпосередньо зв'язаний з майбутнім, яке принципово невизначене. Його головне завдання полягає у науковому передбаченні можливих альтернатив розвитку підприємства із

зазначенням відповідних ймовірностей, а також у пошуку варіантів, які забезпечать оптимальний режим при досягненні намічених цілей.

Завдання планування й прогнозування не можуть розглядатися ізольовано [2,с.67]. У процесі прогнозування й розробки плану обов'язково проводиться аналіз взаємодії цілей, засобів і коштів їхнього досягнення, потрібних ресурсів для їхньої реалізації й визначаються за прийнятими критеріями ефективності оптимальні шляхи розвитку підприємства.

Під методами прогнозування, що можуть застосовуватися у плануванні на промисловому підприємстві, будемо розуміти сукупність прийомів якісного і кількісного характеру, що дозволяють на основі аналізу ретроспективної зовнішньої і внутрішньої інформації, властивої даній організації, а також її вимірів у рамках конкретних показників винести судження певної вірогідності щодо майбутнього розвитку підприємства.

Таким чином, якщо методологічною основою прогнозування служить теорія розвитку підприємства, що розкриває суть закономірностей, зміст основних причинно-наслідкових зв'язків процесу виробництва та реалізації продукції (послуг) в ринкових умовах, то методи прогнозування дозволяють знайти ступінь впливу окремих закономірностей і причин розвитку, уявити підприємство як динамічну систему обмірюваних з певним ступенем вірогідності взаємодій реальних економічних, техніко-технологічних та інших явищ, факторів, сил суспільної діяльності й тим самим дати можливість відтворити з певним ступенем імовірності параметри цієї системи в майбутньому.

Треба мати на увазі, що процеси розвитку в економіці часто носять суперечливий характер, що, зокрема, проявляється в сполученні рис стійкості й мінливості у розвитку підприємства. Співвідношення цих рис, їхня питома вага в характеристиці динаміки за певні хронологічні інтервали досить важливі для прогнозування показників промислового підприємства.

Прогнози, виражені у словесній, математичній, графічній або іншій формі судження про можливий стан підприємства і його середовища в майбутній період часу, можна класифікувати за різними критеріями і ознаками залежно від цілей, завдань, об’єктів, предметів, проблем, періоду упередження, організації прогнозування тощо.

Загальні методи прогнозування, що застосовуються в процесі планування на підприємстві, за ознакою ступеня формалізації ретроспективної інформації діляться на три великі групи: інтуїтивні, формалізовані й комбіновані, які, в свою чергу, підрозділяються на декілька окремих класів (рис.1).

Інтуїтивні методи прогнозування (індивідуальні й колективні експертні оцінки, метод Дельфі, метод складання прогнозних сценаріїв, морфологічний аналіз та інші) застосовуються у випадку, коли об’єкт прогнозування являє собою складну ймовірнісну систему і врахувати вплив багатьох факторів на кінцевий результат практично неможливо.

На наш погляд, інтуїтивні методи прогнозування мають певні недоліки, оскільки у чистому вигляді вони зазвичай потребують залучення висококваліфікованих експертів в галузі управління, досить високих фінансових витрат для їх реалізації, що не завжди під силу окремому промисловому підприємству. Крім того, інтуїтивні методи, як будь-які експертні системи прогнозування, в значній мірі страждають від суб’єктивізму, який неминуче наявний у висловлюваннях та думках фахівців.

Формалізовані методи прогнозування засновані на фактичному інформаційному матеріалі про економічні, техніко-технологічні та інші показники підприємства у ретроспективному періоді.

Ці методи базуються на попередньій формалізації інформації, поданій зазвичай у вигляді статистичних рядів (рядів розподілу або динаміки). Вони складаються з чотирьох основних груп методів:

1) прогнозної екстраполяції;

2) факторного прогнозування;

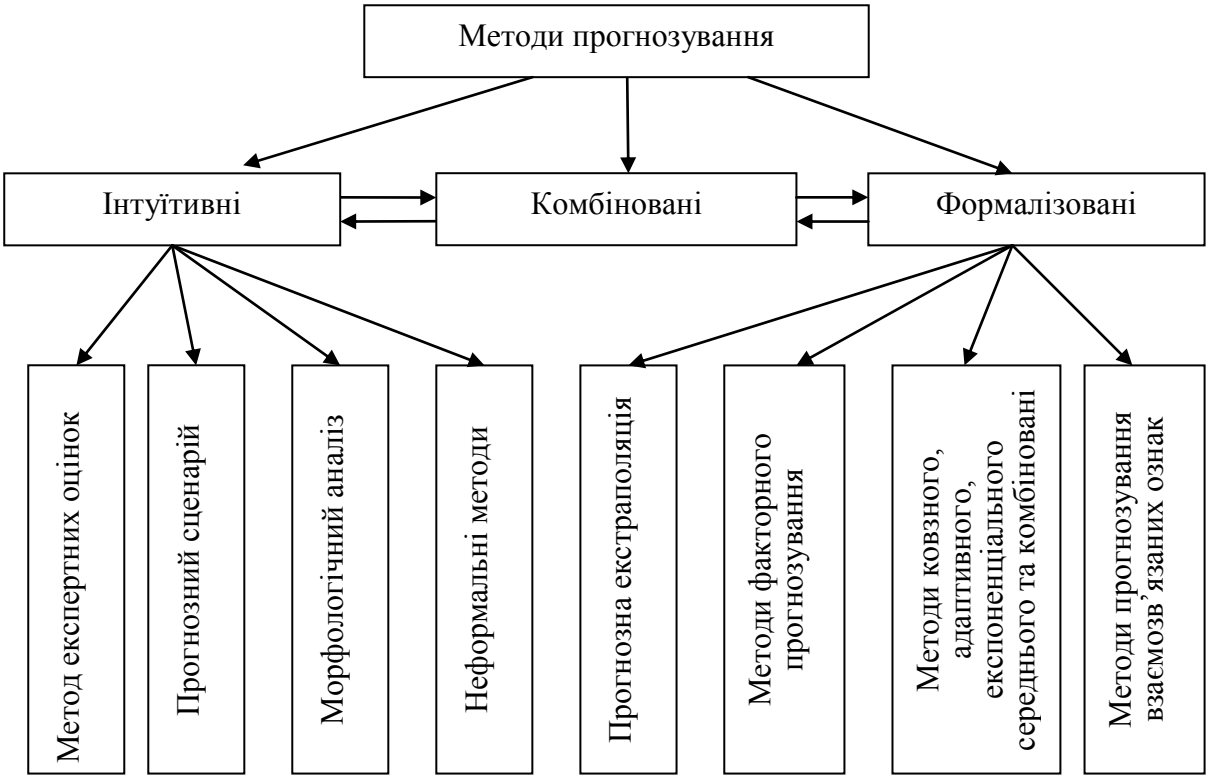


Рис. 1. Методи прогнозування в системі планування на промисловому підприємстві

3) ковзного, адаптивного, експоненціального середнього;

4) прогнозування взаємозв'язаних ознак.

Комбіновані методи прогнозування - це методи зі змішаною інформаційною основою, в яких у ролі первісних даних використовується як експертна, так і статистична інформація. У такий спосіб визначаються можливі сценарії розвитку підприємства з кількісним вирахуванням переваги кожного варіанта, кількісною оцінкою ступеня впливу різноманітних факторів на показник, що планується.

Комбіновані методи прогнозування виділені в окремий клас, щоб можна було відносити до нього методи зі змішаною інформаційною основою, в яких у якості первісних даних використовується як експертна, так і фактографічна інформація. Наприклад, при проведенні експертного опитування учасникам подають статистичну інформацію про підприємство або формалізовані прогнози, чи, навпаки, при екстраполяції трендів поряд з фактичними даними застосовують експертні оцінки.

Так, метод бальних оцінок може розглядатися як комбінований, що застосовується в умовах обмеженості вихідний даних. Наприклад, у такий спосіб визначаються можливі сценарії розвитку підприємства з кількісним вирахуванням переваги кожного варіанта, кількісною оцінкою ступеня впливу різних факторів на показник, що аналізується.

Методи експертних оцінок, а також інші інтуїтивні методи прогнозування детально розглядаються в роботах Б.Є. Грабовецького, Ю.Н. Єгорова, С.А. Варакути, І.В. Бестужева-Лади, С.А. Саркісяна, Л.В. Голованова, Е.А. Уткіна , С.А. Саркісяна.

Ця група методів прогнозування базується на врахуванні суб'єктивної думки експертів про майбутній стан справ на підприємстві. Для експертних оцінок характерне передбачення майбутнього на основі як раціональних доказів, так і інтуїтивного знання[3, с57-59]. Методи експертних оцінок, як правило, мають якісний характер.

Експертні оцінки розділяють на індивідуальні й колективні. До індивідуальних експертних оцінок відносять: опитування, інтерв'ювання, аналітичні доповідні записки.

Методи опитування та інтерв'ювання припускають бесіду організатора прогнозної діяльності із фахівцем-експертом, у якій ставляться питання про майбутній стан показників підприємства і навколишнього середовища. Метод аналітичних доповідних записок означає самостійну роботу експерта над аналізом ділової ситуації й можливих шляхів її розвитку.

Колективні експертні оцінки можна назвати комплексними методами прогнозування, оскільки вони включають:

1) підготовку й збір індивідуальних експертних оцінок;

2) статистичні методи обробки отриманих матеріалів.

Колективні експертні оцінки включають: метод „комісій”, метод „мозкових атак”, метод Дельфі.

Метод „комісій” означає організацію „круглих столів” і інших подібних заходів, у рамках яких відбувається узгодження думок експертів.

Для методу „мозкових атак” характерна колективна генерація ідей і творче вирішення проблем. Мозкова атака являє собою вільний, неструктурований процес генерування будь-яких ідей за вибраною темою, які спонтанно висловлюються групою учасників-фахівців. Оптимальне число експертів - 6-12 осіб, бажано, щоб це були люди, що мають різні професії й спеціалізації.

Метод Дельфі був розроблений відомим експертом з дослідницької корпорації „РЕНД” О. Хельмером, математиком за фахом. Можливо, тому в методі Дельфі сполучаються творчий підхід до вирішення проблеми й достатня точність прогнозу. Свою назву метод одержав від назви давньогрецького міста Дельфі, що прославилося своїми провісниками.

Із перерахованих на схемі рис.1 інтуїтивних методів дуже високу популярність в останні роки одержав метод складання прогнозних сценаріїв, що вперше був застосований на практиці в 1960 р. футурологом Х. Каном при розробці картин майбутнього, необхідних для вирішення стратегічних питань у військовій області.

Сценарій – це опис (картина) майбутнього, складений з урахуванням правдоподібних припущень. Як правило, для прогнозу ситуації характерне існування певної кількості ймовірних варіантів розвитку. Тому прогноз звичайно містить у собі декілька сценаріїв. У більшості випадків це три сценарії: оптимістичний, песимістичний і середній - найбільш імовірний, очікуваний.

Сценарії розробляються для визначення рамок майбутнього розвитку технологій, сегментів ринку, підприємства, регіону тощо. При його використанні треба мати на увазі, що підприємства зі змішаною структурою й розмаїттям напрямків діяльності менше піддаються прогнозуванню в рамках сценарію. У цілому сценарій притаманний стратегічній діяльності підприємства й розробляється в процесі довгострокового планування й прогнозування. Широке часове охоплення припускає посилення впливу невизначеності зовнішнього середовища бізнесу, і тому для сценарію, як правило, характерні деяка невірогідність і підвищена кількість помилок.

Оскільки визначення кількісних параметрів майбутнього ускладнене (наприклад, важко точно визначити величину продажів підприємства через 5 років), то при складанні сценаріїв найчастіше використовуються якісні методи й інтервальні прогнозні оцінки показників [4,с.45]. Разом з тим сценарій припускає комбінований підхід при його розробці: крім якісних тут можуть використовуватися також і кількісні методи – економіко-математичні, моделювання, аналіз перехресного впливу, кореляційний аналіз тощо.

Базовий принцип морфологічного аналізу, як одного з провідних інтуїтивних методів прогнозування, полягає в занесенні у двохфакторну матрицю ключових параметрів окремого продукту або техніко-технологічного процесу, а також альтернативних методів їхнього досягнення. Морфологічний аналіз допомагає виділити різноманітні комбінації основних технологічних параметрів (методів). У майбутньому прогнозі можуть бути використані: 1) нові комбінації вже існуючих методів; 2) зовсім нові техніко-технологічні підходи, відкриті за допомогою морфологічного аналізу.

Багато нових науково-технічних досягнень можуть застосовуватися в різних галузях економіки (наприклад, лазери або мікропроцесори). Отже, ці новітні технології впливають на цілий ряд сфер діяльності підприємства і в той же час самі піддаються впливу інших технологій та інновацій. Такі перехресні впливи можуть бути враховані в спеціальній таблиці, в яку заносяться основні явища у сфері техніки і технології, що прямо стосуються діяльності даного підприємства. Потім дається первісний прогноз їхнього майбутнього стану (без урахування перехресного впливу). Далі виявляється перехресний вплив одних подій на інші. І нарешті, складається остаточний прогноз, що враховує можливість перехресного впливу.

Характер впливу одного явища в техніці та технології на інше може бути визначений як позитивний, нейтральний, негативний. Інтенсивність впливу оцінюється за 10-бальною шкалою. Наприклад, відкриття можливості запису звуків за допомогою лазера істотно вплинуло на індустрію вінілових дисків. Характер впливу був визначений як негативний, інтенсивність впливу – не менше 7 балів.

Метод аналізу перехресного впливу підвищує обґрунтованість і точність прогнозів, може застосовуватися в комбінації з іншими інтуїтивними та формалізованими методами прогнозування, наприклад, з методом Дельфі.

Існують також неформальні методи прогнозування, що базуються на підставі даних, одержаних фахівцями-прогнозистами підприємства із засобів масової інформації, суміжників, постачальників, конкурентів, а також за допомогою промислового шпигунства.

Висновки та перспективи подальших розробок. На нашу думку, формалізовані та комбіновані методи прогнозування є найбільш придатними з точки зору їх використання в системі планування розвитку промислового підприємства, оскільки вони у порівнянні з інтуїтивними методами менше залежать від суб’єктивізму фахівців-плановиків, мають достатню інформаційну базу у вигляді статистичних рядів динаміки та рядів розподілу, потребують значно менших витрат при одночасному забезпеченні досить високої надійності й точності прогнозних оцінок.

У сучасних умовах розвитку науки і техніки підприємства мають достатні можливості щодо використання формалізованих методів планування діяльності підприємства, однак не приділяють йому достатньої уваги.

Вміле прогнозування та планування діяльності підприємств може послужити хорошим помічником у процесі подолання кризи.

Література

1. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства. Підручник. – К.: Скарби, 2002. – 336 с.
2. Янковой А.Г. Основы эконометрического моделирования. Учебное пособие. – Одеса: Ротапринт ОГЭУ, 2006. – 133 с.
3. Клименко С. М., Дуброва О. С. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2005. — 252 с.
4. Янковой О.Г. Моделювання парних зв’язків в економіці / Навч. посібник. – Одеса: Оптимум, 2001. – 198 с.
5. Янковой О.Г., Гура О.Л. Оптимізація параметрів тактичних планів підприємства на основі граничного аналізу // Торгівля і ринок України: Темат. зб. наук. пр. Вип. 23., Т. 2. / ДонНУЕТ. – Донецьк, 2007. – С.148-153.

УДК 621:62-7:004

Єпіфанова І.М.

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СФЕРІ ТЕХНІЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МАШИНОБУДІВНОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті розглянуто напрямки розвитку на машинобудівному підприємстві процесів технічного обслуговування як резерв підвищення ефективності його функціонування. Підкреслено, що система технічного обслуговування обладнання повинна займати достойне місце у єдиному інформаційному просторі підприємства.

The article deals with trends in the development of machine-building enterprise technical service processes, as a reserve to function more effectively. Emphasized that equipment technical service system should take place in a single information space of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Найважливішими тенденціями, що визначають перспективи економіки в епоху інформаційного суспільства, є інтелектуальні складові економічної моделі. Відбувається не просто поступовий перехід до нового технологічного укладу, а глобальна неоекономічна революція, обумовлена перш за все технологічними змінами, переходом на новітні наукоємні, високопродуктивні та гнучкі види виробництва, що затверджують домінування інтелектуальної економіки.

Тому особливе значення набуває визначення пріоритетів розвитку, які забезпечать як зростання конкурентоспроможності української економіки, так і економічну безпеку країни. Серед найбільш пріоритетних напрямків розвитку економіки України необхідно виділити технологічне і технічне відновлення базових галузей економіки і насамперед машинобудування.

Машинобудівна галузь переживає період серйозних випробувань. Особлива роль машинобудування обумовлена тим, що у структурі економіки країни воно виступає як фондостворюючий комплекс, що формує основні фонди практично для всіх галузей національного господарства і тим самим впливає на рівень науково-технічного потенціалу країни.

Першочерговим завданням державної науково-технічної політики для промисловості України є прискорений розвиток виробничого і науково-технічного потенціалу. Це, у свою чергу, потребує дослідження етапів розвитку техніко-технологічних систем машинобудівного підприємства і відповідних до них рівнів технічного обслуговування виробничих систем. Саме в подоланні традиційного відставання розвитку обслуговування техніко-технологічних систем від розвитку самих цих систем полягає один із головних резервів підвищення ефективності функціонування машинобудівних підприємств країни, зростання рівня конкурентоспроможності продукції.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемами ефективного відтворення виробничих фондів на машинобудівних підприємствах займалася значна кількість науковців. Цій тематиці присвячені роботи В.П. Александрової, Р.З. Акбердина, Є.А. Бельтюкова., Ю.С. Борисова, Б.В. Букринського, А.І. Бутенко, А.С. Галперіна, І.І. Грузнова, В.І. Захарченко, Р.М. Колегаєва, А.С. Консона, Б.А. Маліцького, С.Ф. Покропивного, П.А. Орлова, В.М. Осипова, А.І. Яковлєва та інших. Загальною є думка, що ефективність діяльності виробничого підприємства безпосередньо залежить від ефективності використання його виробничих фондів, якості їхнього відтворення.

Конкретно проблемам технічного обслуговування присвячена праця В.І. Польшакова і Є.Ю. Сахно [1, с.137], де розглянуто основні принципи й організація технологічних процесів

технічного обслуговування та ремонту техніки висвітлено питання управління і організації її сервісного обслуговування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить широке висвітлення загальних проблем, пов'язаних із відтворенням технічної бази машинобудівного підприємства, недостатнє вивченні питання організації системи обслуговування технічної бази сучасних машинобудівних підприємств, впровадження інформаційних технологій у цій сфері, їх важливість для забезпечення ефективного розвитку підприємства.

Формулювання цілей статті. Мета статті – відобразити сучасні тенденції розвитку обслуговування технічної бази машинобудівного виробництва. Мета статті обумовила вирішення таких завдань:

- зазначити наявні ресурси для забезпечення підвищення технічного рівня машинобудівних підприємств, у тому числі шляхом підвищення рівня обслуговування їх техніко-технологічних систем;
- проаналізувати розвиток процесів технічного обслуговування обладнання і їх відповідність сучасним технічним системам підприємства;
- визначити місце процесу технічного обслуговування технологічного обладнання у інформаційній системі підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищення науково-технічного рівня машинобудівного виробництва – це реальна мета, здійснення якої базується на наступному.

Ефективність використання матеріальних, енергетичних та інших важливих видів ресурсів на українських машинобудівних підприємствах низька, тому необхідно застосовувати новітні ресурсозберігаючі й інформаційні технології, спрямовані на підвищення технічного рівня виробництва.

Необхідність органічного поєднання розвитку як основного машинобудівного виробництва, так і обслуговування його технічної бази, яке різко відстає від основного. Саме впровадження на машинобудівних підприємствах сучасної системи технічного обслуговування належить до подолання цього дисбалансу.

Необхідність використання інформаційних технологій на всіх етапах життєвого циклу виробу є важливим компонентом сучасного виробництва і ресурс підвищення технічного потенціалу машинобудівного виробництва.

Найголовнішим виробничим резервом також є людський фактор. Якщо матеріальні ресурси обмежені, то можливості людського інтелекту – безмежні. Інтелект людини є головною продуктивною силою в сучасному світі, він забезпечує економіку інноваціями та інформацією, які є рушійною силою науково-технічного прогресу у сучасному суспільстві.

Із підвищенням технічної оснащеності виробництва, рівня механізації і автоматизації виробничих процесів роль і значення технічного обслуговування і ремонту обладнання та їх вплив на економіку основного виробництва значно зросли. Це пов'язано з тим, що продуктивність праці робітників в більшій мірі залежить від технічного стану і працездатності обладнання.

Ремонт обладнання, його технічне обслуговування є об'єктивною необхідністю, яка зумовлена самою природою основних фондів, що зазнають у процесі експлуатації фізичного зносу. Тобто вони становлять форму відтворення і збереження втраченої у результаті фізичного зносу працездатності обладнання. Це властиве будь-якому способу виробництва.

Організація ремонту і технічного обслуговування піддається змінам. Вона змінювалася і змінюється під впливом насамперед якісних змін, що відбуваються в парку обладнання, а також у результаті зміни характеру виробництва, його організації й інших причин. Отже, традиційному виробництву належать: універсальні верстати з ручним управлінням, автоматизовані верстати широкого застосування, верстати-автомати, переналагоджувальні автоматичні лінії, непереналагоджувальні однодетальні.

Традиційний шлях автоматизації технологічного обладнання дозволяє збільшити рівень автоматизації технологічного обладнання тільки шляхом зменшення рівня

універсальності, різко обмежує використання техніки і не може відповідати вимогам сучасного виробництва. Більш того, такому виробництву властива індустрія ремонту: виробництво у виробництві з усіма наслідками, що звідси випливають.

Організація ремонту і технічного обслуговування строго визначалася концепцією Системи планово-попереджувального ремонту [2,с.130], де технічне обслуговування має підпорядкований до ремонту характер. Це значно зумовило вагомий розрив у рівнях техніки виготовлення і обслуговування обладнання. Шлях автоматизації технологічного обладнання на базі створення ГВС став реальним новим етапом переозброєння машинобудування. Універсальні верстати з ручним управлінням, обладнання з ЧПУ, роботизовані технологічні комплекси, гнучкі виробничі модулі та системи становлять основу технологічного обладнання цього рівня. Йому властиве зростання ступеня автоматизації, продуктивності обладнання та збільшення ступеня його універсальності.

Цей напрямок автоматизації технологічного обладнання відкрив шляхи вирішення сформованого протиріччя між високою продуктивністю і відсутністю мобільності обладнання масового виробництва та високою мобільністю і низькою продуктивністю універсальних верстатів одиничного і серійного виробництва. Але розвиток технологічної бази машинобудівного виробництва повинен викликати й відповідний розвиток обслуговуючих процесів. Із зростанням рівня автоматизації істотно збільшується вартість обладнання, збільшуються витрати, пов’язані з підтриманням обладнання у працездатному стані, ремонтообслуговувальна складова. Стає менш чітким поділ причин простоювань на технічні й організаційні, який є цілком правомірним для окремих одиниць обладнання.

При дослідженні загальної проблеми ефективності функціонування машинобудівного підприємства пильної уваги потребує проблема відставання рівня технічного обслуговування виробничих систем від технічного рівня цих систем. На машинобудівних підприємствах це визначається не тільки відволіканням на обслуговування великої кількості матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, але і впливом рівня їхнього використання на ефективність виробництва у цілому.

Організація технічного обслуговування змінюється під впливом насамперед якісних змін, що відбуваються в парку обладнання, а також у результаті зміни характеру виробництва, його організації й інших причин. Але сформована організація проведення технічного обслуговування на підприємствах машинобудування не відповідає сучасним вимогам. Поняття, принципи, організація – підходи до технічного обслуговування концептуально змінюються. Сучасному машинобудівному виробництву необхідний принципово новий підхід до організації процесів технічного обслуговування [3,с.219].

Виробництву, орієнтованому на впровадження гнучких автоматизованих технологій на основі бурхливого розвитку інформатики і мікропроцесорної техніки, що підіймають на принципово новий рівень вирішення багатьох завдань управління технологічними і виробничими процесами, належить ключове значення серед провідних виробництв сучасного технологічного укладу. І чим більш технічно і технологічно складним є сучасне обладнання, тим більшого значення набуває надійність і якість його функціонування, і тим більше зростає значущість ефективного його обслуговування.

Технічне обслуговування сучасного обладнання можна визначити як комплекс предикативних заходів, спрямованих на утримання його тільки у працездатному стані з оптимально можливими характеристиками роботи на усіх стадіях виробництва на базі застосування сучасної обчислювальної техніки, автоматизованого діагностування з метою зменшення виробничих витрат і підвищення ефективності функціонування підприємства.

Комплексне впровадження інформаційних технологій революціонізує промислову сферу, у тому числі і технічне обслуговування. Їх використання – це найбільш раціональний шлях прискорення темпів відновлення продукції, підвищення її якості, здійснення ефективного технічного обслуговування. Вкладання засобів в інформаційні технології найбільш вигідне і прибуткове, забезпечує істотний приріст доходів і швидку окупність вкладених коштів.

Використання інформаційних технологій є одним з технологічно й економічно вигідних способів підвищення ефективності промисловості: підвищення продуктивності праці і забезпечення гнучкості виробництва при випуску широкої номенклатури продукції, у тому числі малими серіями або навіть в одиничних екземплярах. Крім того, зазначено, що інформація, так само, як товари і послуги, перетворилася на "стратегічний ресурс", від якого залежить конкурентоспроможність підприємств.

Світовий ринок наукомістких виробів інтенсивно розвивається в напрямку повного переходу на інформаційні технології маркетингу, проектування, виробництва, обслуговування. Ідея інформаційної підтримки і супроводу життєвого циклу продукції знайшла втілення в міжнародних стандартах ISO, державних стандартах багатьох держав. Підготовлена «Концепція розробки і впровадження в галузях промисловості держав-учасників СНД» [4, с.130]. Повноцінний ефект від розрізненої автоматизації не досягається. Ця проблема може бути вирішеною тільки за умови створення на підприємстві єдиного інформаційного простору, тобто реалізації концепції CALS-технології – стратегії, спрямованої на ефективну підтримку життєвого циклу обладнання на всіх його етапах, у тому числі при здійсненні технічного обслуговування. Реалізація CALS-технології припускає організацію єдиного інформаційного простору, що поєднує автоматизовані системи, призначені як для ефективного вирішення завдань інженерної діяльності (конструювання (CAD), інженерного аналізу (CAE), технологічної підготовки виробництва (CAM), управління структурою виробу (PDM)), управління документами і проектами (EDM), так і для планування і управління виробництвом (MRP), ресурсами підприємства (ERP). EAM (Enterprise Asset Management) – система технічного обслуговування і ремонту підпорядковується системі управління ресурсами підприємства і через неї інтегрується до єдиного інформаційного простору підприємства [5,с.7].

Важливою особливістю інформаційної підтримки життєвого циклу є організація обміну даними між автоматизованими системами, що беруть участь у процесі проектування, виробництва, експлуатації, обслуговуванні й утилізації виробу. У кожній із систем створюється своя специфічна інформація про виріб. Це можуть бути геометричні розрахункові моделі, моделі технологічних процесів, моделі обслуговування обладнання і т.і. Сукупність безлічі моделей створює інтегрований цілісний опис виробу, що супроводжує його протягом усього життєвого циклу.

Таким чином, ідеться не про підвищення рівня автоматизації окремих підрозділів, а про організацію принципово нового інформаційного середовища життя виробу. Виробництва, що володіють CALS-технологіями, одержують можливість брати участь у міжнародній кооперації поділу праці, стають більш конкурентноспроможними.

Для одержання ефекту від застосування інформаційних систем і CALS-технологій необхідна критична маса прикладного програмного забезпечення, що відповідають робочим місцям фахівців. Високі технології, до яких належать прикладні засоби елементів CALS-технологій, є інструментом у конкурентній боротьбі на ринках збуту. Придбання їх за кордоном для багатьох підприємств є нереальним. В Україні є достатній потенціал для розробки сучасних систем: висококваліфіковані фахівці, програмісти, інженери, але не вистачає фінансових ресурсів.

Інформаційні системи сучасного рівня дозволяють вирішити проблеми технічного обслуговування, які раніше вирішувалися дуже складно. Відсутність відповідної управляючої програми для пристроїв ЧПУ – проблему, яку традиційно відносять до процедури технологічної підготовки виробництва слід відносити до проблеми технічного обслуговування, якщо працездатне обладнання не функціонує саме через цю проблему.

При застосуванні сучасних інформаційних систем увесь персонал підприємства, який бере участь у підготовці нового виробу машинобудування до виробництва, не тільки отримує всю інформацію про нього, але й також доповнює її, формує такий інформаційний потік (рис.1), який є актуальним для різних служб виробництва – інформація після виготовлення виробу буде використовуватися сервісними підрозділами підприємства для здійснення його

всебічного обслуговування. Такий підхід відповідає стандартам ISO 9000 – управління якістю продукції. І нехтування цим унеможливить вихід продукції на зовнішні ринки збуту.

Система технічного обслуговування обладнання, яка є складовою частиною автоматизованої системи планування і управління ресурсами підприємства дозволяє вирішити також проблему інтегрування фізичних параметрів технологічних процесів, у яких відсутня економічна складова, до бізнес-систем, які оперують опосередкованими даними економічного характеру.

Висновки і перспективи подальших розробок. У подальшому розвитку процесів технічного обслуговування машинобудівного виробництва, забезпечення підвищення його технічного рівня полягає один з резервів підвищення ефективності машинобудівного виробництва.

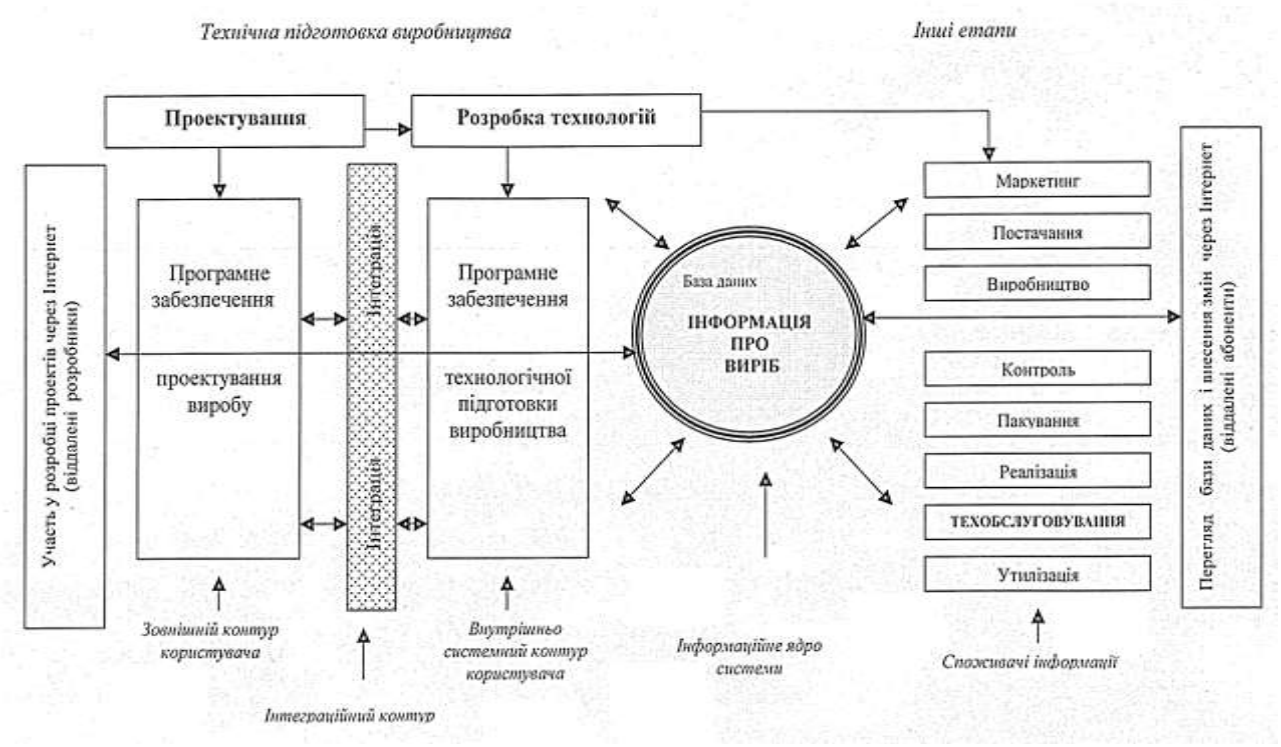


Рис. 1. Формування єдиного інформаційного потоку сучасного машинобудівного підприємства

Розвиток процесів технічного обслуговування повинен полягати в організації та застосуванні на підприємстві системи технічного обслуговування, яка є складовим елементом стратегії, спрямованої на ефективну підтримку життєвого циклу обладнання на всіх його етапах, у тому числі при здійсненні технічного обслуговування.

Література

1. Польшаков В.І., Сахно Є.Ю. Економіка, організація та управління технічним обслуговуванням і ремонтом машин: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 328 с.
2. Балан С.А. Вопросы организации ремонта и технического обслуживания машиностроительного оборудования: Монография. – Одесса: Астропринт, 1997. – 122 с.
3. Бельтюков Є.А., Єпіфанова І.М. Розвиток і обслуговування технічної бази машинобудування: Монографія. – Одеса: Інтерпрінт, 2007. – 297 с.
4. Горнев В.Ф. ТУРБО-технологии и методология интеллектуальных производств // Вестник МГТУ. – 2000. – №1. – С. 3-15.
5. Юдин Е.Г., Кузьмик П.К., Норенков И.П. Этапы жизненного цикла сложных промышленных изделий в CALS-технологий // Вестник МГТУ. – 2002. – № 1. – С. 3-21.

УДК 657

Жиглей І.В.

РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

У статті розглянуто вітчизняний та закордонний досвід регулювання бухгалтерського обліку соціальної діяльності підприємств, міжнародні стандарти соціальної звітності та нормативні документи щодо регулювання соціальної діяльності українських підприємств на макро- та мікрорівні, що впливають на організацію та ведення бухгалтерського обліку.

In the article the national and foreign experience of regulating accounting for companies' social activity, international standards of social reporting as well as normative documents on regulating social activity of Ukrainian companies on micro- and macro levels which influence the accounting organization and record keeping has been considered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах глобалізації та формування єдиного економічного та соціального простору постає питання про вироблення міжнародної стратегії соціального розвитку та механізмів, що забезпечують її реалізацію. В березні 1995 р. в Копенгагені (Данія) відбувся Міжнародний форум, на якому була розглянута стратегія соціального розвитку світу та визнано соціальний захист суспільства і добробут населення найважливішою метою кінця XX-початку XXI ст. На цьому зібранні Голови держав та урядів 117 країн визнали важливість соціального розвитку та зростання життєвого рівня людей та висунути ці цілі, прийнявши Декларацію та Програму дій щодо рішення глобальних екологічних та соціальних проблем.

Оскільки підприємство є основною ланкою економіки, то соціальні питання пронизують всі сфери його діяльності. Бухгалтерський облік є багатофункціональною системою, що забезпечує збір та узагальнення інформації про господарсько-фінансову діяльність для задоволення інтересів різних користувачів. В Україні бухгалтерський облік регламентується на рівні держави. За словами французького вченого Ж. Рішара, "бухгалтерський облік не є нейтральною технікою. Такі характеристики облікової системи, як концепція результату, принципи оцінки, способи відображення операцій підлягають впливу соціальних умов та можуть регламентуватись самим різним чином залежно від конкретних обставин" [1,с.26].

Таким чином, питання регулювання бухгалтерського обліку є актуальним, що потребує його дослідження з метою визначення впливу на підвищення соціальної відповідальності бізнесу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Практика соціальних взаємовідносин широко обговорювалась в західній літературі в 70-х рр. XX ст., в 80-х рр. – втратила провідні позиції, але на початку 90-х рр. питання стали підніматись ще в більш гострій формі: спочатку в частині розкриття екологічних питань, пов'язаних з діяльністю суб'єктів господарювання, а потім – в частині соціальних взаємовідносин. Бухгалтерський облік на кожному з цих етапів прилаштовувався до потреб та запитів своїх користувачів, хоча й сьогодні не прийшов до єдиної концепції.

Здійснюючи огляд розвитку теорії західного бухгалтерського обліку, Шахул Гамід Бен Ходжа Мохаммед Ібрагим зазначив: "В останні роки було визнано, що сам бухгалтерський облік має соціальні наслідки, тобто сам бухгалтерський облік будує соціальну дійсність" [2]. Бухгалтерський облік як такий, що відображає соціальну дійсність, вже розглядали в своїх працях такі західні вчені, як Аррінгтон, Купер, Леман, Пауелл, Тінкер, Хайнс, Хоппер, Чуа та Шерер. Є також твердження, що бухгалтерський облік

повинен еволюціонувати шляхом розширення відкритості бухгалтерського обліку, який би відображав не лише внутрішні, а й зовнішні факти, тобто вплив на підприємство соціального та зовнішнього середовища (зокрема, Грей, Паркер).

Як соціальну науку бухгалтерський облік розглядали Гарі А. Портер, Куртіс Л. Нортон [3,с.23].

Ряд західних вчених виділяють окремий вид бухгалтерського обліку – соціальний облік. До них, зокрема, належать М.Р. Метьюс та М.Х.Б. Перера. Ідею соціально-економічного бухгалтерського обліку в своїх роботах розвиває також польський проф. М. Добія, який досліджує питання розвитку людського капіталу (суспільних активів) та розглядає можливі способи його оцінки.

Дослідження в сфері бухгалтерського обліку людських ресурсів та екологічних засобів розпочали в 60-х роках XX ст. такі вчені, як Р. Лікерт та Р. Хермансон. У працях Х. Андресона, М.Ф. Ван Бреди, Ч. Гаррісона, П. Герстнера, С. Діпіази, Р. Екклза, Д. Колдуелла, Б. Нідлза, Е.С. Хендріксона, І.Ф. Шера, Дж. Чубатої, М. Кендзюра, К.М. Дігана піднімається питання достовірності показників фінансової звітності.

У працях вітчизняних вчених з бухгалтерського обліку (в більшості випадків – у підручниках та навчальних посібниках) висвітлюються лише ті питання, які пов’язані з оплатою праці, розрахунками з різними фондами соціального страхування, Пенсійним фондом, а також з порядком відображення витрат іншої операційної діяльності в цілому. В результаті аналізу українських підручників з бухгалтерського обліку виявлено, що в жодному з них не висвітлюється питання соціального значення обліку.

Соціальне значення бухгалтерського обліку досліджується представниками Житомирської наукової бухгалтерської школи на чолі з проф. Ф.Ф. Бутинцем, особливо яскравими працями якого є стаття “П’ятнадцять років надій та ілюзій” [4,с.7-23] та монографія “Альфа і омега бухгалтерського обліку”, в якій одну з глав присвячено розвитку соціально-орієнтованого обліку [5,с.243-278].

Фактори, що зменшують достовірність бухгалтерської інформації та мотиви, що спонукають до недбалого ставлення при веденні бухгалтерського обліку, розглядались доц. Л.В. Чижевською. В її монографії “Бухгалтерський облік як професійна діяльність: теорія, організація, прогноз розвитку” висвітлено значення розвитку бухгалтерської професії для стабільності світової економіки, ефективності управління та високого рівня задоволення потреб суспільства. Проф. М.С. Пушкар в своїх працях також розглядає облік як елемент культури суспільства. Питання соціального значення регламентації бухгалтерського обліку піднімав в своїх працях проф. О.М. Петрук.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, відсутність комплексних досліджень щодо місця та ролі бухгалтерського обліку в підвищенні соціальної відповідальності бізнесу в цілому та соціального значення регламентації бухгалтерського обліку зокрема призводять до необхідності розгляду регулювання бухгалтерського обліку як інструменту підвищення соціальної відповідальності бізнесу, враховуючи закордонний досвід та національні традиції.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою написання статті є розгляд вітчизняного та закордонного досвіду регулювання соціальної діяльності підприємств та визначення його впливу на організацію та ведення бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою дослідження питання регулювання бухгалтерського обліку соціальної діяльності необхідним є вивчення як вітчизняного, так і зарубіжного досвіду. У зв’язку з цим було розглянуто праці дослідників різних країн, що наведено в табл.1.

Як свідчать дані таблиці, в більшості випадків розглядаються законодавчі акти, які регулюють соціальну діяльність у сфері соціально-трудових відносин, міжнародні стандарти

Таблиця 1

Питання регулювання соціальної діяльності підприємств та її облікового відображення в працях вітчизняних та зарубіжних вчених

Автор та джерело	Питання, що розглядались
Діген К. (Deegan C.)	Стандарти соціального обліку і соціального аудиту
Журавська В.Г.	Закони соціального спрямування, міжнародні стандарти
Лаговська О.А.	Обліковий аспект положень Кодексу законів про працю та Колективного договору щодо соціальної політики підприємства
Метьюс Р. (Mathews R.)	Міжнародні організації, що розробляють стандарти звітності соціальної діяльності
Петрук О.М.	Соціальне значення регламентації бухгалтерського обліку
Реар Дж. (Raar J.)	Стандарти звітності про діяльність у сфері екологічної та соціальної відповідальності
Стоун Б. (Stone B.)	Стандарти соціальної звітності
Хамідова А.	Міжнародні стандарти з питань соціальної відповідальності та їхні об’єкти регулювання
Шиманська К.А.	Нормативно-правове регулювання соціально-трудових відносин на підприємстві; закони, що регулюють порядок укладання колективних договорів та вимоги до їх змісту

з питань соціальної відповідальності. Західна практика показує, що соціальна діяльність підприємства, її облік та результати знаходять своє відображення у соціальних звітах компаній, порядок складання та подання яких регулюється відповідними міжнародними стандартами. Такий досвід поступово впроваджується й в Україні, але дуже несміливо, без широкого оприлюднення цього процесу, що, по суті, є головним. Багато керівників та власників вітчизняних підприємств навіть не знають про існування стандартів соціальної звітності, у зв’язку з чим це питання потребує глибокого дослідження з метою розробки наукового підґрунтя бухгалтерського обліку соціальної діяльності на основі кращого досвіду закордонної практики та нових розробок вітчизняної науки.

Регулювання порядку складання соціальних звітів бере свій початок з кінця XX ст., коли низкою авторитетних міжнародних організації було розроблено ряд стандартів соціальної звітності. Перелік цих стандартів та коротка їх характеристика наведена в табл.2.

Всі ці стандарти встановлюють принципи, правила та показники розкриття інформації про соціальну активність компаній.

Таблиця 2

Стандарти складання соціальних звітів (за хронологією їх прийняття)

Назва стандарту та рік затвердження	Основні положення стандарту	Суб’єкти, на яких поширюється
1	2	3
The Global Reporting Initiative (GRI) (1996 р.)	Формулює універсальний підхід до звітності компаній, яка охоплює економічні, соціальні й екологічні фактори	суб’єкти господарювання
Стандарти “Саншайн” (1996 р.)	Надає рекомендації щодо переліку відомостей, які включаються у корпоративні звіти для зацікавлених сторін	компанії, клієнти, споживачі, зацікавлені сторони
AccountAbility (AA1000) (1999 р.)	Визначає процедуру та набір критеріїв для вимірювання результатів соціально-етичної діяльності компаній	перевіряючи органи, компанії

1	2	3
AccountAbility 1000 Stakeholder Engagement Standard (AA1000SES) (2005 р.)	Визначає критерії, яким повинна відповідати компанія у своїй соціальній діяльності та співпраці із зацікавленими сторонами	компанії, зацікавлені сторони
AccountAbility 1000 Assurance standard (AA1000AS) (2008 р.)	Визначає спосіб оцінки того, наскільки компанія дотримується принципів AA1000 у своїй соціальній діяльності та якість соціальних звітів	компанії, зацікавлені сторони
AA 1000AccountAbility Principles Standard (AA1000APS) (2008 р.)	Визначає принципи діяльності компаній у сфері соціальної відповідальності та розкритті інформації про таку діяльність	суб'єкти господарювання
SocialAccountability 8000 (SA8000) (2008 р.)	Регулює специфічні сфери діяльності компаній та надає вказівки щодо перевірки діяльності організації у таких сферах: праця дітей, примусова праця, здоров'я і безпека, дисципліна, система управління тощо	компанії, зацікавлені сторони, перевіряючи органи

Найпоширеніші з них потребують більш детальної характеристики.

GRI (1996) – Глобальна ініціатива звітності, яка широко використовується корпораціями. Формулює універсальний підхід до звітності щодо сталого розвитку підприємств, наводить індикатори, які відображають соціальну та екологічну політику підприємств.

Стандарти Саншайн з надання корпоративних звітів для зацікавлених сторін (1996р.) прийняті в США асоціацією, яка поєднує природоохоронні, релігійні організації та організації із захисту прав споживачів. У стандартах наводяться керівні принципи відносно того, яку інформацію корпорації повинні регулярно надавати в щорічному "Корпоративному звіті для зацікавлених сторін": інформація, що надається клієнтам (про продукцію та послуги).

Стандарт AA1000 (AccountAbility1000), розроблений у 1999 році міжнародним Інститутом з питань соціально-етичної звітності, призначений для вимірювання результатів діяльності компаній з етичних позицій, підвищення прозорості та якості роботи компанії шляхом залучення пов'язаних із нею агентів. Стандарт описує процедуру та набір критеріїв, за допомогою яких може бути проведений соціальний та етичний аудит їх діяльності.

Один з останніх – стандарт AA1000 Assurance Standard. Він визначає критерії оцінки з метою підвищення достовірності та якості соціальної, економічної та екологічної звітності. Залучення зацікавлених сторін є центральним питанням AA 1000 AS. В середині корпорації він використовується як засіб управління діяльністю через інновації та навчання. Якість за стандартом AA 1000 AS – це ступінь відкритості звітності, відповідальності організації перед зацікавленими сторонами, відповідність їх поглядам і очікуванням. AA 1000 AS будується на двох ідеях.

По-перше, процес звітності повинен бути орієнтований на визначення, розуміння і надання відповідей на питання, які є специфічними для різних організацій, секторів, зацікавлених сторін.

По-друге, те, що трудомісткі та високоякісні процеси залучення зацікавлених суб'єктів можуть значно впливати на прийняття внутрішніх рішень і дають змогу навчання і впровадження інновацій, таким чином, покращуючи діяльність.

AA 1000 AS є стандартом рекомендаційного характеру, вільним, відкритим стандартом, який створений як частина розвитку соціального обліку та аудиту. Проте, зараз він більш широко направлений і використовуваний в усіх аспектах стійкого розвитку, включаючи соціальний, екологічний та економічний. Стандарт призначений для використання зовнішніми особами або організаціями, що надають підтвердження звітам

організації, але також можуть використовуватись організаціями у процесі складання звітів.

Стандарт AA 1000 AS визначає принципи складання соціальної звітності:

– принцип суттєвості: вимагає від суб'єкта господарювання включати у свій звіт інформацію про соціальну, екологічну та економічну діяльність, яку потребують зацікавлені суб'єкти для прийняття обґрунтованих рішень. Суттєвою є інформація, якщо її відсутність чи викривлення може суттєво вплинути на прийняття рішень і дії суб'єктів управління;

– принцип повноти: вимагає від суб'єкта господарювання повного та зрозумілого висвітлення всіх суттєвих аспектів діяльності.

– принцип оперативності: вимагає, щоб суб'єкт господарювання надавав докази послідовного висвітлення проблем зацікавлених сторін, політики і відповідних стандартів, що включає оприлюднення, але також управління визначеними суттєвими питаннями, що підвищує результативність. Принцип не вимагає погоджуватись чи слідувати усім твердженням зацікавлених сторін, але вимагає діяти з ними узгоджено і послідовно, забезпечуючи адекватну відповідь.

Усі принципи повинні застосовуватись будь-якою організацією, яка бажає використовувати стандарт. Спосіб, яким вони застосовуються, залежить від рівня надійності та ресурсів, які використовує організація. Рівень гарантії може залежати від ступеню і якості ряду питань:

– наявна інформація;
– якість представлених доказів;
– зрілість підзвітних систем і процесів;
– внутрішні системи забезпечення;
– існуючі гарантії для окремих аспектів звіту про діяльність;
– ресурси, призначені для підтвердження звітності організації;
– правові чи комерційні обмеження.

Стандарт SA8000 був розроблений в США Радою з економічних пріоритетів агентства акредитації (CEPAA), зараз відомої як Соціальна інтернаціональна відповідальність (Social Accountability International (SAI)). Він є універсальним стандартом, що базується на правилах Міжнародної організації праці, на Положеннях ООН з прав дитини, і Загальній декларації з прав людини. SA8000 є виконавчим стандартом, який охоплює специфічні сфери: праці дітей, примусової праці, здоров'я і безпеки; асоціацію свободи; дискримінацію; дисципліну; робочий час; компенсації; системи управління. Подібно AA1000, SA8000 є керівництвом для управління. На відміну від AA1000, SA8000 є виконавчим стандартом і охоплює специфічні сфери, які перераховані вище, надаючи вказівки по тому як слід перевіряти організацію відповідно до критеріїв її діяльності.

Окрім стандартів щодо складання соціальної звітності ряд країн посилює вимоги й до перевірки достовірності показників фінансових звітів. Зокрема, в США після кризи 2001 р., яка підірвала довіру суспільства як до фінансових звітів, оприлюднених великими корпораціями, так і до аудиторських фірм, які підтвердили їх достовірність, в 2002 р. був прийнятий закон Сарбейнса-Окслі, позитивними нововведеннями якого були:

– посилення вимог щодо якості та достовірності інформації, представленої в фінансовій звітності емітентів цінних паперів;

– необхідність прикладати до кожного звіту підтвердження керівника і фінансового директора;

– обов'язок включати до річної звітності звіт про систему внутрішнього контролю, підтверджений внутрішнім аудитором;

– створення Спостережної ради з бухгалтерського обліку в публічних компаніях, в якій реєструються всі аудиторські фірми за умови надання інформації про всі угоди з емітентами, для яких фірмою було підготовлено висновок.

Політика, що проводиться в Україні, не дивлячись на дещо відмінні підходи та методи з боку Президента, Верховної Ради та опозиції, в питанні соціального розвитку рухається в одному напрямі: в напрямі створення держави з розвинутою соціальною економікою.

Вивчаючи регулювання бухгалтерського обліку соціальної діяльності підприємств, можна виділити групи нормативних документів залежно від сфери їх поширення: основи законодавства щодо захисту прав людини та інтересів держави, основи законодавства в сфері оплати праці, основи законодавства в сфері регулювання трудових відносин, основи законодавства в сфері соціального захисту, основи законодавства в сфері соціального захисту окремих категорій громадян, основи законодавства в сфері забезпечення житлом, основи законодавства в сфері розвитку фізичної культури і спорту, забезпечення санітарно-епідемічного благополуччя, основи законодавства в сфері охорони довкілля, якості харчових продуктів і предметів побуту, основи законодавства в сфері освіти, бухгалтерський облік об'єктів соціальної діяльності.

Окрім того, Україна приєдналася до основних міжнародних договорів у сфері трудових і соціальних прав: Міжнародний пакт про громадянські і політичні права, Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права, Міжнародна конвенція ООН про ліквідацію всіх форм расової дискримінації, Конвенція про захист прав і основних свобод людини, Конвенція ООН про права дитини, Конвенція про ліквідацію всіх форм дискримінації щодо жінок, Європейська соціальна хартія, Конвенції Міжнародної організації праці.

Але, як вже було зазначено раніше, більшість цих документів стосуються загальнолюдських прав і свобод, врегулювання трудових відносин та захисту окремих категорій громадян.

Проблема регламентації бухгалтерського обліку соціальної діяльності підприємства, як і в цілому бухгалтерського обліку, за словами проф. Н.М. Малюги, полягає в тому, що "в Україні розвиток бухгалтерського обліку в контексті прийнятих П(С)БО випереджає розвиток економіки, що спричинило негативні наслідки" [6,с.20]. Окрім того, на порядок відображення об'єктів соціальної діяльності в бухгалтерському обліку впливають не лише норми П(С)БО, але й інші нормативні документи щодо соціального захисту, принаймні, працюючих громадян, що ще раз підтверджує наявність тісного зв'язку між соціальною політикою підприємства та бухгалтерським обліком.

В процесі розбудови держави з соціально орієнтованою ринковою економікою втручання держави в питання соціального захисту населення є невід'ємною складовою. Відповідно, відображення цієї діяльності в бухгалтерському обліку повинно контролюватись з боку держави. А з метою здійснення ефективного контролю базові принципи та процедури бухгалтерського обліку соціальної держави повинні бути регламентовані на державному рівні.

На рівні підприємства також є певні недоліки: регулювання соціальної діяльності та організація бухгалтерського обліку є відірваними процесами. Як наслідок, дуже часто положення Колективних договорів не підкріплені реальними фінансовими можливостями та, відповідно, носять формальний характер. У зв'язку з цим вважаємо за необхідне участь головного бухгалтера (фінансового директора) в процесі формування соціальної політики підприємства в цілому та укладання Колективного договору зокрема.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, розглянувши вітчизняний та закордонний досвід регулювання соціальної діяльності підприємств визначено його вплив на організацію та ведення бухгалтерського обліку, що полягає в наступному.

1. Досліджуючи питання регулювання бухгалтерського обліку соціальної діяльності підприємств в працях вітчизняних та зарубіжних дослідників було з'ясовано, що в більшості випадків розглядаються законодавчі акти, які регулюють соціальну діяльність у сфері соціально-трудових відносин, міжнародні стандарти з питань складання соціальної звітності.

2. Західна практика показує, що соціальна діяльність підприємства, її облік та

результати знаходять своє відображення у соціальних звітах компаній, порядок складання та подання яких регулюється відповідними міжнародними стандартами, які встановлюють принципи, правила та показники розкриття інформації про соціальну активність компаній, в той час як багато керівників та власників вітчизняних підприємств навіть не знають про існування таких стандартів.

3. Окрім стандартів щодо складання соціальної звітності ряд країн посилює вимоги й до перевірки достовірності показників фінансових звітів з метою підвищення довіри суспільства до інформації, що в них висвітлена.

4. Більшість нормативних документів, що діють в Україні, стосуються загальнолюдських прав і свобод, врегулювання трудових відносин та захисту окремих категорій громадян. В діяльності підприємства в цілому та в процесі організації та ведення бухгалтерського обліку зокрема не враховується, що на порядок відображення об'єктів соціальної діяльності в бухгалтерському обліку впливають не лише норми П(С)БО, але й інші нормативні документи щодо соціального захисту, принаймні, працюючих громадян, що підтверджує наявність тісного зв'язку між соціальною політикою підприємства та бухгалтерським обліком.

5. В процесі розбудови держави з соціально орієнтованою ринковою економікою втручання держави в питання соціального захисту населення є невід'ємною складовою. Відповідно, відображення цієї діяльності в бухгалтерському обліку повинно контролюватись з боку держави. А з метою здійснення ефективного контролю базові принципи та процедури бухгалтерського обліку соціальної держави повинні бути регламентовані на державному рівні.

6. На рівні підприємства регулювання соціальної діяльності та організація бухгалтерського обліку є відірваними процесами. У зв'язку з цим вважаємо за необхідне участь головного бухгалтера (фінансового директора) в процесі формування соціальної політики підприємства в цілому та укладання Колективного договору зокрема.

Перспективою подальших досліджень є розробка наукового підґрунтя бухгалтерського обліку соціальної діяльності на основі кращого досвіду закордонної практики та нових розробок вітчизняної науки.

Література

1. Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика: Пер. с фр./Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
2. Шахул Гамид Бен Ходжа Мохаммед Ибрагим. От обычного бухгалтерского учета до исламского бухгалтерского учета: обзор развития теории западного бухгалтерского учета и ее значение для различий в развитии Исламского бухгалтерского учета // Document HTML. – http://islamic-finance.net.
3. Porter Gray A., Norton Curtis L. Financial Accounting on Decision Makers. The Alternative to Debits and Credits / Gray A. Porter, Curtis L. Norton: 4th Edition. –USA: Thomson, South-western. – 812 p.
4. Бутинець Ф.Ф. П'ятнадцять років надій та ілюзій / Ф.Ф. Бутинець // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2007.– №1 (39). – С. 7-23
5. Бутинець Ф.Ф. Альфа і омега бухгалтерського обліку або моя болісна не сповідь: Монографія / Франц Францович Бутинець. – Житомир: Рута, 2007. – 328 с.
6. Малюга Н.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико-методологічні основи: Наукова доповідь за дисертацією на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук, 08.06.04. – Житомир: ЖДТУ, 2006. – 84 с.

УДК 657.312

Заїнчковський А.О.

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА КОМБІНАТІ ХЛІБОПРОДУКТІВ

У статті виявлено недоліки сучасних інформаційних систем комбінатів хлібопродуктів. Розглянуто методи планування прибутку та представлена структура автоматизації управління інформаційними потоками. Запропоновано алгоритм управління прибутком комбінату хлібопродуктів.

In the article the lacks of the modern informative systems of combines of bred products are exposed. The methods of planning of income are considered the that represented structure of automation of management by informative streams. The algorithm of management by the income of combine of bred products is offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринкова економіка істотно змінила місце і роль фінансів в управлінні підприємством. Процеси формування, розподілу та використання грошових ресурсів стали винятково прерогативою самих підприємств. Внаслідок цього підсилилася їхня стимулююча роль у підвищенні ефективності виробничо-господарської діяльності. Це спричинило підвищення відповідальності менеджерів за якість прийнятих фінансових рішень.

Найбільш повно фінансовий результат діяльності підприємства відображає прибуток. У той самий час він є основою формування власних внутрішніх фінансових ресурсів підприємства, спрямованих на виробничий розвиток, підтверджує ефективність обраних видів діяльності і напрямків з досягнення стратегічних цілей. За рахунок прибутку фінансуються витрати на розвиток виробництва і соціальні потреби трудового колективу, виплачуються премії за показниками роботи підприємства в цілому, створюються страхові (резервні) фонди, а також виплачуються дивіденди і т. ін. Внаслідок цього прибуток є одним з основних об’єктів в управлінні фінансами підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні аспекти управління прибутком підприємств досліджені в наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних економістів як І.Т. Балабанов, І.О. Бланк, Р. Брейлі, Є.Ф. Брігхем, В.В. Ковальов, Б. Коллас, М.Я. Коробов, Є.С. Стоянова, Р. Холт та ін.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. В сучасних умовах відбуваються зміни, що впливають на підходи до управління підприємством. Ці зміни відображають нову роль прибутку для діяльності підприємства. Для ефективного управління підприємством у цілому й таким важливим показником, як прибуток, зокрема, необхідне вдосконалення існуючих інструментів управління, а також розробка нових, що відповідають сучасним економічним умовам діяльності українських підприємств. Ступінь адекватності системи управління прибутком визначається врахуванням галузевих особливостей. До того ж сучасні умови вимагають впровадження інформаційних технологій.

Ціль статті. Сформувати алгоритм управління прибутком комбінату хлібопродуктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні комбінати хлібопродуктів активно впроваджують в практику діяльності інформаційні технології. Розгляд подібних систем на підприємствах „Київмлин“, Кіровоградський КХП, Сумський КХП дозволяють стверджувати, що вони представлені двома блоками: «Адміністрація» і «Техпроцес». За допомогою останнього управляють технологічним процесом на виробництві. Фізична основа цього блоку – система контроль-вимірювальних приладів.

Завданням блоку «Адміністрація» є заміна одноманітної ручної праці в сфері обліку виробництва та підготовки різних форм звітності. На жаль, вона побудована за принципом так званої клаптикової автоматизації, коли для кожного процесу створюють індивідуальну

програму, яка не завжди узгоджується з комп'ютерним забезпеченням комбінату хлібопродуктів. При цьому будь-яка програма має власну базу даних. Експорт інформації з однієї програми здійснюється ручним уведенням даних. Така ситуація виникає за відсутності єдиної концепції побудови системи управління. Іншій недолік полягає у тому, що основний акцент зроблено на автоматизацію саме обліку, чого в сучасних умовах уже недостатньо. Необхідно створювати й використовувати програми для моніторингу та знаходити оптимальне для конкретної ситуації рішення.

Основні зусилля при впровадженні комп'ютерних технологій треба спрямовувати на формування баз даних, достатніх для прийняття оптимальних рішень. Паралельно має вирішуватися завдання по заміні трудомісткості ручної праці в сфері обробки інформації на автоматизовану. Тобто, в першу чергу на комбінаті хлібопродуктів необхідно створити єдину для всіх автоматизованих робочих місць базу даних.

Вивчення специфічних особливостей діяльності комбінату хлібопродуктів дозволяє нам запропонувати таку структуру автоматизації управління інформаційними потоками (див. рис.1). Ієрархічно система автоматизації управління повинна відповідати організаційному адмініструванню на підприємстві. Саме це дасть змогу директору одержувати звіти, сформовані в електронному вигляді заступниками та начальниками відділів, і водночас зберегти за собою можливість доступу до даних будь-якого ріння (проміжні звіти та первинні документи).

Особливе значення для нормального функціонування економічних служб має створення належної програмно-математичної підтримки системи управління прибутком. Для її створення перш за все необхідно з'ясувати алгоритм управління прибутком. З цією метою перш за все розглянемо методи планування прибутку.

Планування прибутку можна здійснювати за допомогою наступних методів [1,с.221]:

– економіко-статистичних;
– економіко-математичних;
– техніко-економічних;
– на підставі взаємозв'язку витрати – обсяг реалізації – прибуток (CVP-аналіз).

Найчастіше в науковій літературі описані останні два методи [2,с.168-175; 3,с.114-115; 4,с.351; 5,с.169-170].

Метод планування на підставі взаємозв'язку витрати – обсяг реалізації – прибуток використовується для планування прибутку від основної діяльності. Він дозволяє виявити основні фактори, що визначають кінцевий розмір прибутку, знайти резерви подальшого збільшення його суми та вирішувати ряд задач на підприємстві, а саме [3,с.122-135; 6,с.235-250]:

– визначення обсягу реалізації продукції, що забезпечує беззбиткову основну діяльність у плановому періоді;

– визначення необхідного обсягу реалізації продукції, що забезпечує досягнення запланованої (цільової) суми прибутку;

– визначення розміру можливого зниження обсягу реалізації продукції при несприятливій кон'юнктурі товарного ринку;

– визначення можливих результатів зростання суми прибутку при оптимізації постійних та змінних витрат.

З цих причин О.О. Орлов вважає цей метод за єдино можливий при плануванні прибутку [5,с.169-170]. Треба зазначити, що використання цього методу потребує планування собівартості за методом покриття та ведення спеціального бухгалтерського обліку, який фіксує змінні й постійні витрати на окремих рахунках [7,с.193]. Доцільно використати розподіл витрат на:

- спільні постійні витрати – на підприємстві утворюються незалежно від того, виробляє воно один вид продукції чи кілька. Вони також не змінюються від обсягів випуску окремого виду продукції. Прикладом є заробітна плата директора комбінату хлібопродуктів;

- прямі постійні витрати – не змінюються при збільшення або зменшенні обсягів випуску визначеного виду продукції. Але їх можна уникнути за відмови від його виробництва;

- прямі змінні витрати – збільшують на однакову суму витрат підприємства при випуску кожної додаткової одиниці виробу.

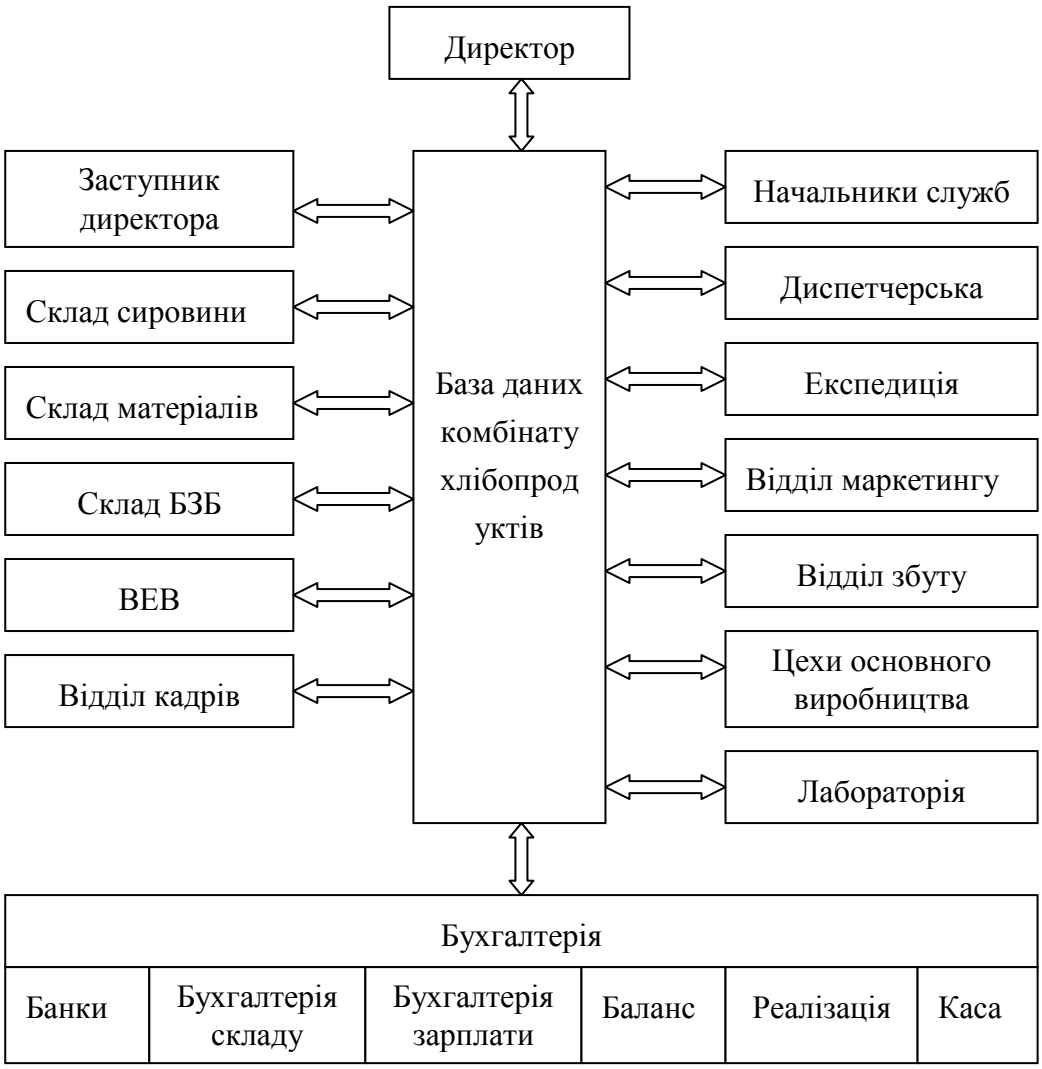


Рис.1 Структура автоматизації управління інформаційними потоками комбінату хлібопродуктів

Загальну величину витрат комбінату хлібопродуктів визначають як суму витрат на виробництво всіх видів продукції та необхідних для функціонування підприємства:

$TC = (a_i \cdot x_i + FVC_i) + (a_2 \cdot x_2 + FVC_2) + (a_3 \cdot x_3 + FVC_3) + \ldots + (a_n \cdot x_n + FVC_n) + FC$,

де TC – загальна сума витрат підприємства, грн.;

a_i – змінні прямі витрат на виробництво 1 т і-го виду продукції, грн.;

x_i – обсяг виробництва і-го виду продукції, т;

FVC_i – постійні прямі витрати на виробництво і-го виду продукції, що дорівнюють нулю при $x_i = 0$, грн.;

FC – постійні спільні витрати підприємства, грн.

Відповідно прибуток підприємства визначають як різницю доходу від продажу продукції і витратами на її виготовлення. Методика розподілу витрат, що на сьогодні застосовують комбінати хлібопродуктів, не дає змоги чітко спланувати фінансові результати при виробництві кожного визначеного обсягу продукції, а також розрахувати обсяг беззбитковості, оскільки витрати групуються за статтями калькуляції та визначаються згідно

них лише прямі й непрямі. Запропонована ж класифікація витрат усуває ці вади й дає можливість створити систему управління прибутку. Вона є механізмом оперативного порівняння основних планових і фактичних показників з метою виявлення відхилень та формування управлінських впливів на ключові фактори підвищення прибутковості.

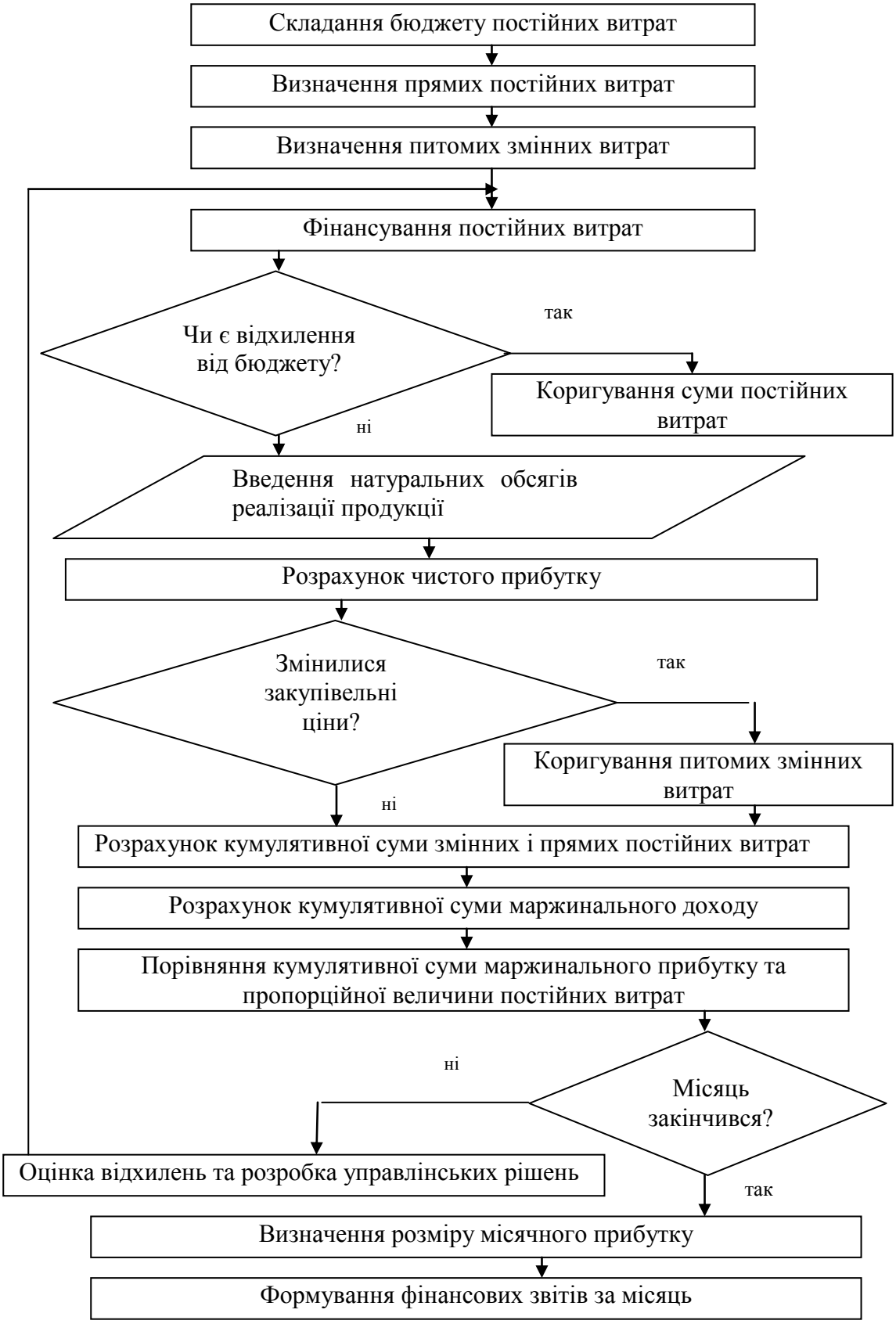


Рис. 2 Алгоритм управління прибутком комбінату хлібопродуктів

Модель управління прибутку доречно базувати на алгоритмі, що представлений на рис.2. В базі даних підприємства формується повний кошторис витрат на місяць, що класифікуються як постійні нерозподілені. Водночас визначаються та оформляються у вигляді файлу величини прямих постійних витрат. Для формування файлу з питомими змінними витратами на виробництво кожного виду продукції використовують норми витрат основної сировини, матеріалів, енергоносіїв, розрахованих у натуральному виразі, та даних про закупівельні ціни на них.

Підпрограма бухгалтерії «Реалізація» дає змогу в режимі реального часу визначити обсяг одержаного прибутку за місяць, квартал, рік. База даних відділу збуту, зокрема інформація про фактично відвантажену продукцію, визначає прогнозовану величину валових змінних витрат. Такі дані є результатом множення обсягу виробництва на ціни реалізації кожного виду продукції. Вони вчасно порівнюються з фактичними даними для усунення неефективного використання ресурсів та коригування файлу питомих змінних витрат.

У базі даних комбінату хлібопродуктів необхідно виділити ланку, де буде накопичуватись сума фактичних змінних і прямих постійних витрат. Це необхідно для того, щоб згодом розрахувати величину маржинального доходу, який порівнюється з плановим кошторисом постійних витрат. Такий аналіз буде коректним, якщо об’єктом порівняння виступатиме не вся величина постійних витрат, а лише її частина, пропорційна часу, що минув з початку місяця. Паралельно можна визначити суму маржинального доходу, яку необхідно заробити для покриття витрат комбінату хлібопродуктів на виробництво, реалізацію продукції та адміністративні функції.

Висновки та перспективи подальших розробок. Для вдосконалення управління на хлібокомбінатах необхідно інтегрувати автоматизовані блоки «Адміністрація» та «Техпроцес», створивши єдину базу даних, перевести облік витрат у прийнятну для управління форму, на підставі запропонованого нами алгоритму розробити програму управління прибутком.

Реалізація в повному обсязі концепції реорганізації управління комбінатом хлібопродуктів дасть змогу одержати такі вигоди:

– підвищити ефективність оцінки прибутковості виробничої діяльності;

– оперативно виявляти резерви збільшення прибутку;

– визначати шляхи нарощування прибутку за рахунок оптимізації постійних і змінних витрат, обґрунтування облікової й цінової політики підприємства.

Література

1. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка – М.: Дашков и К, 2001. – 308 с.
2. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: –М.: ИНФРА-М., 2001. – 260 с.
3. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2001. – 450 с.
4. Нелеп В.М. Планування на аграрному підприємстві: Підручник. – К.:КНЕУ, 2000. – 372 с.
5. Орлов О.О. Планування діяльності підприємства. – К.: Скарби, 2002. – 336 с.
6. Бланк И.И. Управление формированием капитала. – К.: Ника-Центр, 2000. – 512 с.
7. Богатирьов А.М., Бутенко А.І, Кузнецова І.О. Планування діяльності підприємств в умовах ринку: (Монографія). – Одеса: Автограф, 2003. – 274 с.

УДК 331.103 **Іванова Л.В.**

НОВІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ

У статті розглядається концепція соціальної організації праці, яка висвітлює її функції у забезпеченні соціально-економічного росту на різних рівнях господарювання. Увага присвячена ролі робочого місця як основної складової соціальної організації праці. На основі виявлених тенденцій зроблено висновки та намічені перспективи подальших розробок.

The article deals with the concept of the social work's organisation, that shines its her functions in connection with maintenance of the social–economic growth at the different levels of an economy. The effention is given to the workplace role, as the basic compound of social organisation of work. On the basic of the revealed tendencies, it is drawn a conclusions and planned the prospects of the furthes workings.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах ринкової економіки успіхів досягають ті підприємства та організації, які можуть забезпечити низькі витрати виробництва. Чим вищий результат за тих самих витратах, тим швидше він збільшується у розрахунку на одиницю витрат суспільно необхідної праці; чим менше витрати на одиницю корисного ефекту, тим вище ефективність виробництва. Сутність проблеми підвищення економічної ефективності виробництва у тому, щоб кожна одиниця трудових, матеріальних та фінансових ресурсів забезпечувала істотне збільшення обсягу виробництва продукції. Цього можна добитися використанням різних чинників ефективності, серед яких певне місце займає організація праці.

Організація праці в її традиційному розумінні знаходиться в межах підприємства, організації. В умовах переходу до ринкової економіки діяльність підприємств залежить від реального попиту на продукцію, яку вони виробляють з урахуванням виробничих потужностей, матеріальних, фінансових та трудових ресурсів. Від того, наскільки рівень організації праці на робочому місці відповідає вимогам людського фактора у виробництві, великою мірою залежать кінцеві результати господарчої діяльності підприємства. У таких умовах організація праці не може обмежуватися використанням тільки внутрішніх чинників виробництва, а повинна бути зорієнтованою на всебічний аналіз і використання зовнішніх чинників, які знаходяться за межами підприємства. За такою постановкою питання роль організації праці істотно підвищується з огляду її впливу на соціально-економічний розвиток країни. Виходячи з цього, на сучасному етапі виникає необхідність у розробці нової концепції соціальної організації праці, яка передбачає посилення ролі держави у створенні необхідних умов для розвитку і поліпшення використання людського фактора, соціально-трудового потенціалу економічного росту як головного джерела підвищення рівня життя населення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання організації праці, проблеми оптимізації її основних елементів, формування ефективної системи організації праці сформульовані відомими вченими, серед яких найбільший вклад в теорію і практику організації праці внесли Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Емерсон, О. Гастєв, П. Керженцев, О. Єрманський, М. Мельнов, Б. Цетлін, Ю. Дубровський, І. Рофе та інші. Їх роботи сформували базис теорії організації праці. Вимоги сучасного етапу розвитку соціально-трудових відносин передбачають використання нових підходів до управління організацією праці, її окремих елементів та вирішення соціальних проблем, на які звертають увагу О.А. Дороніна [1,с.224-241], В.В. Колесник, Н.Н. Сердюк [2,с.211-218] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Формування ефективної системи організації праці, яка відповідала б вимогам ринкової економіки, передбачає переосмислення уявлень про організацію праці, які склалися. У більшості випадків питання організації праці розглядаються в рамках її традиційних основ. В умовах переходу до ринкової економіки організація праці повинна орієнтуватися на всебічний аналіз і використання зовнішніх чинників: стан ринку товарів, ринку праці та ринку капіталу. Тому виникає необхідність у розробці нової концепції соціальної організації праці в Україні.

Мета статті. Метою даної статті є визначення соціальної організації праці, зорієнтованої на сучасні умови, яка передбачає посилення ролі держави, як держави соціальної.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція соціальної організації праці передбачає системне вивчення політико-економічних, науково-технологічних та соціальних чинників, які обумовлюють нове розуміння ролі організації праці у забезпеченні соціально-економічного росту на різних рівнях господарювання.

Вихідним у формуванні концепції соціальної організації праці є науково-технічний прогрес, який істотно впливає не тільки на зміну змісту праці у напрямку його гуманізації та інтелектуалізації, але й на підвищення ролі соціально-трудового потенціалу у забезпеченні економічного росту та поліпшення рівня життя населення.

Соціальна організація праці має перш за все відтворювати функції організації праці трудової діяльності, такі як визначення суб'єкта праці, забезпечення його необхідними технологіями, засобами та предметами праці, створення сприятливих умов праці, організацію трудових процесів, підвищення ефективності та доходності праці тощо. Пов'язуючи оцінку кожного працівника з результатами його діяльності, створюються стимули, які спонукають працівника до ефективної праці.

Окрім перелічених функцій, соціальна організація праці покликана виконувати й інші функції забезпечення продуктивної зайнятості, гуманізації умов праці, підвищення рівня його оплати, формування соціально-трудових відносин та соціального захисту [3,с.336-341]. Функції соціальної організації праці розглядаються на робочому місці, у структурному підрозділі, на підприємстві, у суспільстві. Як відмічає Ю.М. Куліков [4,с.306-314], до завдань соціальної організації праці на макрорівні можна віднести розробку стандартів і нормативних матеріалів з праці, на мезорівні – муніципальних систем організації праці, на мікрорівні – стандартів і норм організації праці для конкретних структур і соціально-трудових відносин.

Виходячи з цього, можна виділити три основні напрямки спеціалізації соціальної організації праці залежно від сфери її розповсюдження:

1) цільове спрямування, тобто за стратегічними цілями та задачами будь-якого рівня господарювання (регіону, галузі);

2) функціональне спрямування, тобто за функціями постійного характеру, які необхідні для здійснення поставлених цілей і задач;

3) інституціональне регулювання, тобто виробіток та контроль взаємодії цільових та функціональних виконавчих органів.

Відмітною рисою соціальної організації праці є висування на перший план проблем організаційної поведінки, культури, взаємодії працівників, сполучення їх особистісних та групових інтересів з інтересами підприємства. У цьому зв'язку підвищується роль інституціональної діяльності у соціально-трудовій сфері.

Основним механізмом реалізації цілей, функцій та інституціональних застосувань соціальної організації праці є формування соціально-трудових систем, які визначають взаємодію працівників з технологіями, предметами та засобами виробництва, навколишнім середовищем, з ринками сировини, капіталу, матеріалів, товарів, робочої сили, замовниками та споживачами продукції, службами зайнятості та іншими суб'єктами соціально-трудових та правових відносин.

За визначенням Г.Є. Слєзингера [5,с.11-15], під соціально-трудовими системами розуміють сукупності елементів трудової діяльності людей у поєднанні з функціонуючими між ними соціально-трудовими відносинами на основі інтеграції природних та суспільних процесів, які пов'язані з вирішенням визначених завдань або виконанням різних функцій та робіт. На думку автора, враховуючі зростаючу роль соціальних проблем у вирішенні проблем праці, можна розглядати організацію соціально-трудових систем як організацію праці у сучасному розумінні, а моделі і програми таких систем – як інструменти організації. Кожна система може включатися як складова до системи більш високого рангу і при цьому характеризуватися предметом її діяльності, організаційними формами та економічними механізмами функціонування. Крім того, до кола питань соціальної організації праці входить розробка технологій трудових процесів не тільки у сфері виробництва, але ж й в соціальній сфері, як основа їх раціональної організації та нормування.

При створенні організаційних структур підприємств і апаратів управління, концепція соціальної організації праці мусить орієнтуватися на сучасний гнучкий стан ринків праці, на переважну роль гнучких форм організації праці: поділу і кооперування праці, принципів соціального партнерства, самоврядування тощо.

Особливого значення набуває розробка системи інституціонального забезпечення соціальної організації праці необхідними стандартами та нормативними матеріалами по праці на державному рівні. У подальшому, за мірою розвитку глобалізації, відбуватиметься процес уніфікації окремих положень нормативного забезпечення на міжнародному рівні відповідно з Конвенціями та рекомендаціями МОП.

Стосовно корпоративного рівня, то тут, на думку автора, може бути розроблена система внутрішньофірмових стандартів та норм, які визначають соціальну організацію праці та соціально-трудові відносини працівників та роботодавців.

Одним з первинних джерел соціально-економічного розвитку (складовою соціальної організації праці) є робочі місця.

За визначенням А.Й. Рофе [6,с.103], робоче місце – це обмежена частина території (або простору), оснащена необхідними засобами виробництва, на якій здійснюється трудова діяльність працівника або групи працівників, об'єднаних одним завданням.

З економічної точки зору робоче місце слід розглядати як первинний пункт та джерело отримання прибутку, обумовлений підвищенням доходу від його експлуатації понад вартістю його створення.

Багатоаспектне розуміння робочого місця, як первинного пункту трудової діяльності, джерела отримання прибутку, джерела забезпечення зайнятості, елемента системи коопераційних відносин між учасниками спільної праці по виробництву продукції та послуг, дає підставу розглядати робоче місце як систему організаційного, матеріально-технічного, економічного та соціального забезпечення взаємодії працівника з предметами та засобами виробництва з одного боку, і з партнерами – з другого.

У сучасних умовах фінансово-економічної кризи при збільшенні безробіття, особливого значення набуває розгляд соціальної ролі робочого місця як первинного пункту і джерела забезпечення зайнятості, яке відбиває попит на робочу силу на ринку праці. Щодо таких категорій персоналу як керівники та фахівці, то вважається, що для забезпечення їх зайнятості потрібні не робочі місця, а вакантні посади. Між іншим у сучасних умовах розповсюдження комп'ютеризації та телекомунікації різних сфер інтелектуальної діяльності з'являється необхідність розгляду робочого місця фахівця на тих же підставах, що й робітника. Підвищення рівня зайнятості за рахунок збільшення кількості високоорганізованих, технологічно оснащених та раціонально використаних робочих місць прямо впливає на економічний ріст.

Системний підхід до формування робочих місць у межах будь-якої структури передбачає розгляд їх кількісних, якісних та експлуатаційних аспектів у взаємозв'язку. Так, рівень технологічного оснащення робочого місця передбачає якість, трудомісткість та собівартість продукції, яка виробляється, що у свою чергу, залежно від обсягу виробництва,

впливає на рівень доходів, а використання досконалої технології при незмінному обсязі виробництва призводить до зменшення кількості робочих місць та зниження зайнятості.

Виходячи з цього, вибір типа робочого місця має бути заснований на аналізі пріоритетності технологічних, економічних та соціальних критеріїв у кожному конкретному випадку.

В умовах ринкової економіки будь-яка зміна кон'юнктури попиту та пропозиції відбивається на кількості та якості робочих місць, які знаходяться на балансі підприємства та на ступені їх використання. Робочі місця є найбільш чутливими індикаторами поточного стану та динаміки зміни обсягу виробництва, конкурентоспроможності продукції, ефективності праці та використання ресурсів.

За мірою адаптації підприємств до ринкових умов господарювання виникає можливість застосування не тільки прямого впливу ринкових сигналів на поведінку підприємств відносно формування робочих місць, а й їх зворотного впливу на ринкову ситуацію, що характеризує їх активну політику. А для цього мають бути визначені певні співвідношення між різними видами робочих місць та вартістю робочої сили. Ринок праці виконує посередницьку функцію між роботодавцем та працівником не тільки при купівлі-продажу робочої сили, але й при купівлі-продажу робочих місць. Для підприємця співвідношення між вартістю засобів праці і вартістю робочої сили є важливим з точки зору того, що чим воно вище, тим більше має бути виділено засобів на використання робочих місць за рахунок збільшення коефіцієнта змінності обладнання та рівня оплати праці зайнятих на них працівників.

Таким чином, робочі місця можуть стати справжніми джерелами економічного росту, якщо, по-перше, при їх створенні гармонічно поєднуються економічні та соціальні мотиви; по-друге, у процесі проектування та функціонування робочих місць їх технічне оснащення розглядається у взаємозв'язку з соціальними, економічними, організаційними та структурними чинниками; по-третє, використання робочих місць розглядається на усіх стадіях їх життєвого циклу: від створення – через модернізацію – до ліквідації.

Як відмічають Н. Анішина і Д. Верба [6,с.12-18], на сучасному етапі в усьому життєвому циклі робочого місця єдиним об'єктом державного регулювання залишився етап його створення. Процеси подальшого використання, модернізації або ліквідації робочих місць не контролювались, режими експлуатації та обсяги виведення робочих місць не враховувалися у системі кількісних показників діяльності регіональних державних органів. Показники масштабів ліквідації робочих місць з'явились у державній статистичній звітності у 2005 році, але досі не включені в систему методичного забезпечення реалізації державної політики зайнятості. Ми цілком поділяємо точку зору авторів про те, що перспективи забезпечення позитивного впливу процесів створення робочих місць на масштаби сфери застосування праці в Україні пов'язані з підвищенням організаційно-технічного рівня створюваних робочих місць і поліпшенням структури системи робочих місць національної економіки, що в свою чергу вимагає інтенсифікації процесів ліквідації застарілих робочих місць і підвищення частки робочих місць, функціонування яких пов'язане з високим соціально-економічним ефектом.

Висновки і перспективи подальших розробок. Виходячи з наведеного матеріалу можна зробити висновок про те, що соціальна організація праці – це сукупність рішень та дій по створенню соціально-трудових систем, які б забезпечили взаємодію людей з технологіями, предметами та засобами виробництва, з навколишнім середовищем, а також формування соціально-трудових відносин у процесі дослідження й розробки, виробництва й реалізації матеріальних продуктів, інтелектуальних продуктів, послуг для досягнення стійкого соціально орієнтованого економічного росту.

У сучасних умовах проблема інституціонального забезпечення соціальної організації праці має вирішуватися, перш за все, на макроекономічному (державному) рівні.

На мезоекономічному рівні можуть бути створені регіональні системи соціальної організації праці, які б відбивали їх специфічні природно-кліматичні, демографічні та економічні умови.

На мікрорівні доцільним є розробка системи внутрішньофірмових стандартів і норм, які визначають соціальну організацію праці і соціально-трудові відносини працівників і роботодавців. Це можуть бути типові проекти організації робочих місць, карти організації праці на робочому місці тощо.

Робоче місце, як і будь-яка система характеризується певним життєвим циклом, тобто періодом часу від його створення і введення в дію, через удосконалення в процесі експлуатації до його ліквідації. За кожною з перелічених стадій життєвого циклу робочого місця може бути встановлений їх зміст та методи здійснення виходячи з вказаних аспектів підготовки відповідних рішень. З цією метою доцільним є проведення комплексної атестації робочих місць та зайнятих на них працівників.

З огляду на соціальну організацію праці, на думку автора, робоче місце може бути визнано атестованим за таких умов:

1) якщо його використання забезпечено економічно виправданим навантаженням;

2) якщо воно надає працівнику певної кваліфікації обумовлену трудовим договором форму зайнятості;

3) якщо його технологічне оснащення забезпечує рівень якості продукції або робіт, ефективність та духовність праці за дотриманням вимог безпеки, охорони та гуманізації умов праці;

4) якщо забезпечено його функціонування у системі коопераційних зв'язків з іншими робочими місцями у межах підприємства або фірми.

Отже, цільовим показником заходів соціальної організації праці має виступати поліпшення структури системи робочих місць національної економіки.

Література

1. Доронина О.А. Обоснование необходимости управления организацией труда на предприятии // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – Т. 1. – Ч. 1. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 224-241.
2. Колесник В.В., Сердюк Н.Н. Социально-экономические аспекты организации и нормирования управленческого труда // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Управление человеческими ресурсами: государство, регион, предприятие. – Т.3. НАН Украины. – Донецк, 2006. – С. 211-218.
3. Решміділова С.Л. Основи організації праці на принципах її гуманізації // Зб. наук. праць. Вісник соціально-економічних досліджень. Вип.32 / ОДЕУ, Одеса 2008. С. 336 – 341.
4. Куліков Ю.М. Деякі проблеми економіки праці в умовах побудови соціальної держави // Зб. наук. праць: „Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики". – КНЕУ. – Київ 2005.
5. Слезингер Г.Э. Социальная экономика: Учебник. – М.: Дело и Сервис, 2001.
6. Рофе А.И. Научная организация труда: Учебное пособие. – М.: МИК, 1998.
7. Анішина Н., Верба Д. Передумови та напрями державного регулювання створення робочих місць у вітчизняній економіці. // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 5. – С. 12 – 18.

УДК 65.012.32

Ковальов А.І., Шумілова А.С.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

У статті розглянуті досвід і особливості реалізації процесу реструктуризації на кризових підприємствах. Визначено важливі аспекти стабілізаційної програми реструктуризації та процесу підготовки до реструктуризаційних змін на підприємстві. Вказані напрямки і надані рекомендації щодо підготовки до проведення реформування діяльності підприємства.

In the article considered experience and features of restructuring process realization on the crisis enterprises. There is describing the basic aspects of the stabilizing program of restructuring and process of preparation to the restructure changes on an enterprise. There are also indicated directions and given recommendations about preparation to reformation of activity of enterprise

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні підприємства для виживання на ринку і збереження конкурентоспроможності повинні регулярно вносити зміни до своєї господарської діяльності. Більш того, потреба в змінах стала виникати настільки часто, що їхній вплив на життєвий цикл підприємства вже не розглядається як виняткове явище. Тому в практиці та наукових дослідженнях все більше уваги приділяється аналізу методів і організаційним можливостям управління змінами, які охоплюють всі заплановані, організовані та контрольовані зміни в області стратегії, виробничих процесів, структури і культури будь-якої соціально-економічної системи, розглядають специфічні питання управління підприємством, включаючи організаційні, кадрові, комунікаційні і інформаційні аспекти, як на приватних так і державних підприємствах.

Тому питання ефективного управління підприємством, особливо в умовах кризи, являються актуальними і необхідними для подальшого дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням реструктуризації і управління змінами на підприємствах приділяється велика увага в працях вітчизняних і зарубіжних авторів Е. Кемерон, М. Гріна, Д. Коттера, Д. Коллінза, Д. Порраса, Д.Д. Дак, Т. Госса, Р. Паскаля, Е. Атоса, Р. Мартіна, П. Стребела, Н. Августіна, Р. Шаффера, Х. Томсона, В. Тарнавского, В. Каткова, Е. Могілевской, Л. Савіцкой, С. Оборкіна та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на популярність заходів з реструктуризації, на практиці їх реалізація часто є проблематичною, особливо в умовах кризи.

Постановка завдання. У статті розглядаються ряд важливих аспектів, що впливають на ефективність реалізації реструктуризаційних перетворень на кризових підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. У китайській мові ієрогліф, що визначає слово «криза», складається з двох частин: одна з них означає «небезпеку», а інша – «можливість». Криза, це проблема такого розмаху, що ставить під загрозу існування кожного підприємства, а при правильних і рішучих діях керівництва перетворюється на відправну крапку для нових досягнень [1,с.52-55]. Відомо, що виникнення кризи на підприємстві обумовлюється невідповідністю його фінансово-господарських параметрів параметрам зовнішнього середовища, що у свою чергу зумовлене невірною стратегією, неадекватною організацією бізнесу і, як наслідок, слабкою адаптацією до вимог ринку. Способом вирішення подібних проблем або усунення самої можливості їх виникнення є реструктуризація підприємства [2]. Для будь-якого підприємства економічний спад є тестом на імунітет. Криза на підприємстві і криза в економіці – поняття родинні, але за своєю природою різні. Криза на підприємстві – це результат зроблених і невиправлених помилок. Вона розвивається незалежно від того, знаходиться економіка на підйомі або зазнає

депресію, і в період економічного буму ці помилки непомітні. Проте в період економічного спаду криза на підприємствах виявляється чітко і виражено. Таким чином, економічна криза є каталізатором розвитку кризи усередині підприємства, але не його причиною. Що ж відбувається, коли криза усередині підприємства збігається із загальноекономічною кризою? На практиці, у цьому випадку, ми бачимо багато банкротств. Внаслідок того, що загальноекономічна криза є каталізатором кризи корпоративної, стадії її розвитку усередині компанії проходять швидше, й відстані між ними скорочуються – вони практично накладаються одна на одну. І якщо в умовах економічної стабільності підприємство, що зазнало труднощів з прибутковістю, може залишатися у цьому стані роками, то в період економічного спаду рахунок переходить на місяці, а підприємства з неправильно сформульованою стратегією потрапляють до групи ризику. Проведення реструктуризації на підприємствах – це не лише оптимізація кількості персоналу, скорочення витрат, але і робота над помилками, підхід до пошуку тієї самої стратегії, яка забезпечить максимальну віддачу від бізнесу. Заставою збереження бізнесу в період змін буде не стільки швидкість реакції та впровадження антикризових заходів, скільки їх продуманість, збалансованість і чітке опрацювання. Головне – не забувати, що криза – це явище яке проходить, але повторюється. Якщо ключові проблеми усередині підприємства не вирішені, кожен новий спад і зміна зовнішнього середовища чинитимуть ще більший вплив на його розвиток і прибутковість [3].

Як правило, поштовхом до змін є кризисні ситуації. З економічної точки зору, кризи слід розрізняти по тому, в яких областях вони представляють небезпеку для досягнення цілей підприємства. Так, криза ліквідності означає реальну втрату платоспроможності. Тому необхідні термінові заходи, інакше підприємство буде вимушено піти з ринку (наприклад, в результаті його продажу з торгів або інших ліквідаційних процедур). Криза успіху характеризується явним негативним відхиленням фактичного стану підприємства від запланованого (наприклад, за показниками продажів, грошових надходжень, прибутку, рентабельності, витрат та ін.). Причинами виникнення такої кризи можуть бути помилки в дослідженні ринку, виробництві, капіталовкладеннях, кадровій політиці. Менш помітною є стратегічна криза, хоча положення підприємства в даний момент може здаватися задовільним, її виникнення необхідно діагностувати, якщо є збої в розвитку підприємства, знижується потенціал успіху, зменшуються захисні можливості в конкурентній боротьбі. Розрив, що намічається, між вірогідними і бажаними результатами може бути ліквідований лише шляхом зміни колишньої або прийняття нової орієнтації (наприклад, вихід на нові ринки, продуктові або технологічні інновації).

Як правило, ці зміни плануються на багато років. Як же підприємство в стані кризи може протистояти змінам зовнішнього середовища? На підприємство, що стоїть перед необхідністю змін, мають великий вплив виробничі і кадрові параметри. До першої категорії відносяться стратегічні господарські області, організація і хід виробничого процесу, культура підприємства, техніка. Серед кадрових параметрів найбільш важливе значення мають такі, як психологічні здібності сприйняття змін співробітниками підприємства, особисті амбіції, можливості професійного розвитку, готовність до кооперації [4].

Таким чином, яким би не був успішним проект з реструктуризації підприємства, відсутність фінансових ресурсів і підтримки з боку співробітників, вже спочатку можуть привести до краху проекту. Тому надзвичайно важливим моментом в процесі підготовки до реструктуризації кризового підприємства є розробка стабілізаційної програми, яка повинна включати комплекс заходів, направлених на відновлення платоспроможності підприємства і створення атмосфери підтримки всіх нововведень з боку співробітників підприємства. При цьому терміни її здійснення для кризового підприємства дуже обмежені, адже резервних фондів у нього вже, як правило, немає, фінансові вливання ззовні виключені, а хвилювання серед співробітників зростає. Збільшення грошових коштів, необхідних кризисному підприємству для реформування, базується на переведенні активів підприємства в грошову форму:

1. Продаж короткострокових фінансових вкладень. В умовах фактичної стагнації фондового ринку дисконт при продажі цінних паперів безглуздо розраховувати – вони йдуть

за тією ціною, по якій їх готові купити.

2. Продаж дебіторській заборгованості. Специфіка цього заходу в рамках стабілізаційної програми полягає в тому, що дисконт тут може бути значно більше, чим представляється керівництву кризисного підприємства. В деяких випадках розрахунковий дисконт може складати 100%, що, як і у випадку з короткостроковими фінансовими вкладеннями, означає продаж за будь-якою пропонованою ціною.

3. Продаж запасів готовій продукції складніший, оскільки передбачає продаж із збитками. Збитки в даному випадку є витратами частини отриманих у минулому грошових коштів.

4. Продаж надлишкових виробничих запасів. Наявність на складі сировини А на місяць є надлишковим запасом, якщо сировини Б залишилося на один тиждень, а грошей для її закупівлі немає. Тому для забезпечення виробництва необхідно реалізувати частину запасів сировини А, навіть за ціною нижче купівельної, не дивлячись на те, що через деякий час її знову необхідно купувати, ймовірно, за вищою ціною.

5. Продаж інвестицій (деінвестування) може виступати як зупинка інвестиційних проектів, що ведуться, з продажем об'єктів незавершеного будівництва і невстановленого устаткування, або як ліквідація участі в інших підприємствах (продаж часток). Рішення про продаж інвестицій приймається на підставі аналізу термінів і об'ємів повернення коштів на вкладений капітал. При цьому стратегічні міркування не грають визначальної ролі – якщо конкретний інвестиційний проект почне давати віддачу за межами горизонту антикризового управління, він може бути ліквідований. Збереження довгострокових інвестиційних проектів в умовах кризи – вірний шлях до банкрутства.

6. Продаж нерентабельних виробництв і об'єктів невиробничої сфери найбільш складний і передбачає особливий підхід. Частина нерентабельних виробничих об'єктів, як правило, входить в основний технологічний ланцюжок підприємства. При цьому в стабілізаційній програмі неможливо коректно визначити, які з них має сенс зберегти, а які слід ліквідувати – це вимагає детального аналізу, здійсненного лише в рамках реструктуризації.

Для того, щоб мінімізувати ризик від подібного кроку, необхідно ранжирувати виробництва в залежності від технологічного циклу підприємства. Ранжирування, зважаючи на стислі терміни, здійснюється переважно експертним методом, з урахуванням наступних правил: в першу чергу продажу підлягають об'єкти невиробничої сфери і допоміжні виробництва, що використовують універсальне технологічне устаткування (наприклад, ремонтно-механічні і будівельно-ремонтні цехи). Їх функції передаються зовнішнім підрядчикам. У другу чергу ліквідовуються допоміжні виробництва з унікальним устаткуванням (цехи підготовки виробництва, окремі ремонтні підрозділи). Відсутність цих виробництв в майбутньому компенсується як за рахунок покупки відповідних послуг, так і їх відтворення в економічно виправданих масштабах при необхідності. У третю чергу позбавляються від нерентабельних об'єктів основного виробництва, що знаходяться на самому початку технологічного циклу (ливарні і ковальсько-пресові цехи). Їхні функції також передаються зовнішнім постачальникам. В деяких випадках об'єкти другої і третьої черг доцільно поміняти місцями. У четверту (останню) чергу відмовляються від нерентабельних виробництв, що знаходяться на кінцевій стадії технологічного циклу. Причому така міра часто прийнятна для підприємств, що володіють не одним, а декількома технологічними ланцюжками, а також для підприємств, напівфабрикати яких мають самостійну комерційну цінність (хімічні заводи). Ліквідація об'єктів основного виробництва допустима лише як крайній захід.

Наступним кроком є максимально швидке і радикальне зниження витрат: Зупинка нерентабельних виробництв – перший крок, який необхідно зробити. Якщо збиткове виробництво недоцільне або його неможливо продати, то його потрібно зупинити, щоб негайно виключити подальші збитки. Виняток становлять об'єкти, зупинка яких приведе до зупинки всього підприємства. Критерії ранжирування виробництв тут ті ж, що і при їх ліквідації. На даному етапі, як правило, здійснюються дві помилки. Перша полягає в тому, що виробництво продовжують експлуатувати, оскільки його продукція знаходить збут, хоча і

за ціною нижче за фактичну собівартість. Це досить поширена картина на підприємствах, де є можливість спотворення калькуляції собівартості окремих продуктів. Друга помилка в тому, що виробництво продовжують експлуатувати, оскільки немає коштів на його консервацію. Консервація – міра, природна для нормальних умов господарювання, але неприйнятна для кризових, оскільки є ще одним вираженням турботи про майбутнє. Якщо виробництво необхідно зупинити, але немає можливості провести консервацію, то воно має бути зупинене без неї (виняток становлять лише ті ситуації, коли дана акція може викликати аварію). При цьому прихід в непридатність устаткування або витрати на його ремонт надалі є ще одним прикладом маневру відповідно минулими і майбутніми грошовими коштами. Причому відновлювати устаткування доведеться, лише якщо повторний пуск виробництва буде стратегічно і економічно виправданий. Виведення із складу підприємства витратних об'єктів є ще одним способом зняти непродуктивні витрати на об'єкти, які доки не удалося продати. Воно здійснюється у формі установи дочірніх суспільств. Всяке подальше фінансування виведених об'єктів виключається, що стимулює підприємницьку ініціативу персоналу останніх. Відзначимо, що наявність дочірніх суспільств може згодитися підприємству в разі арбітражних позовів. Це дозволить виграти час, протягом якого права участі в даних суспільствах будуть описані, передані кредиторам і потім реалізовані (за умови, що ні грошей на рахунку, ні дебіторської заборгованості, ні короткострокових вкладень в підприємства вже немає)[2]. Контроль над витратами і скорочення непродуктивних витрат. Введення системи економії коштів і централізованого контролю над витратами.

Скорочення штату співробітників. Даний захід є ефективним у тих випадках, коли на підприємстві спостерігається надлишок керівних кадрів. Фахівці стверджують, що в більшості випадках першопричиною кризи є управлінська помилка. В даному випадку керівництво підприємства повинне приймати обдумані рішення відносно груп співробітників, яких планується звільнити, тому що слід пам’ятати, що їх досвід і знання підприємство може втратити безповоротно. Наступним важливим моментом є факт опору персоналу нововведенням. І причинами цьому можуть бути: недовір'я з боку працівників, відчуття безконтрольності ситуації, прагнення зберегти роботу, загроза статусу, вплив колективу, відсутність зацікавленості у нововведеннях. У даному випадку засобами подолання опорів можуть бути: інформування співробітників про плани подальших змін, їх залучення до процесу реформування, різні схеми мотивації, грамотна комунікація [5].

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, реструктуризація підприємства є тривалим і копітким процесом, який вимагає ретельної підготовки і обдуманих рішень відносно не лише процесу проведення реструктуризації але і підготовки до нього. Західний і вітчизняний досвід свідчить про те, що реструктуризація не повинна бути подією у діяльності підприємства, вона повинна стати невід'ємною частиною його господарського процесу. Все більше керівників усвідомлюють, що реформування необхідні не лише в умовах вже існуючої кризи, але і тоді, коли поточне положення можна оцінити як стабільне. Особливістю нових умов ведення бізнесу є постійна готовність до змін. Тому сучасне підприємство повинне володіти необхідним інструментарієм до правильної і своєчасної трансформації, тобто для перманентного проведення адекватних стратегічних і оперативних змін. Подальші дослідження будуть присвячені розгляду інструментарію проведення ефективної реструктуризації на кризисних підприємствах.

Література

1. Тарнавский В. Благословенный кризис// Управление компанией. – 2002. – №12. – С.52-57.
2. Айвазян З., Кириченко В. Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти // Dokument HTML. – http://arbitration.narod.ru/Economic_articles.
3. Ларина Н., Андриенко-Бентц О., Кузьменко Д. Кризис-ускоритель // Dokument HTML. – http://www.strategy.com.ua/article.aspx?column=2&article=1009.
4. Норберт Т. Управление изменениями// Dokument HTML. – http://www.cfin.ru/management.
5. Шипилова О.А. Как преодолеть сопротивление персонала нововведениям // Dokument HTML. – //http://www.dis.ru/library/kp/archive/2004/9/3743.

УДК 658.012.8

Кочевой М.М.

КОНТРОЛІНГ – ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ БЕЗПЕЧНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто можливості застосування контролінга в якості інструменту реалізації цілей безпечного економічного розвитку підприємства. Розроблено теоретичні, методичні та прикладні основи розробки та впровадження стратегічних карт безпечного економічного розвитку на підприємствах.

In the article possibilities of application of controlling as the instrument of realisation of the purposes of safe economic development of the enterprise are considered. Theoretical, methodical and applied bases of working out and introduction of strategic cards of safe economic development at the enterprises are developed.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Особливістю економічного зростання в епоху глобалізації є прискорений розвиток нематеріальної сфери, що істотно традиційну парадигму розширеного відтворення і знімає багато матеріально – ресурсних і екологічних проблем темпів зростання. Перехід до «нової економіки» супроводжується комплексним наукоємним накопиченням капіталу без збільшення норми накопичення, що дозволить забезпечити стійке «неважке» економічне зростання, зайнятість, вирішення соціальних проблем. У цих умовах головними чинниками і умовами стійкого економічного зростання стануть виробництво, розподіл і використання знань і інформації. Нова парадигма зростання сформувалася на основі використання знань і інновацій як найважливіших економічних ресурсів. Стало очевидним, що найважливішим критерієм розвитку національних економік є розвиток людського капіталу, ефективних технологій, економічних, соціальних і інших перетворень.

В таких змін вартість нематеріальних активів на зарубіжних підприємствах збільшилася з 35 до 70%. Крім того, важливим моментом в умовах інформаційної конкуренції є мотивація працівників підприємства, коли чинник розвитку персоналу надає вирішальний вплив на успіх реалізації стратегії. Звідси виникла необхідність дослідження посилення ролі в стратегічному плануванні немонетарних цільових показників і досягненні збалансованості всієї системи показників.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Наприкінці XX століття професором Гарвардського університету Р. Капланом і консультантом Д. Нортоном [1,с.71-79] розроблена Концепція стратегічних карт. Розробка і використання цієї концепції викликані в першу чергу, тим, що широко вживаний монетарний підхід до визначення ефективності діяльності підприємства вже не може повною мірою оцінити і відобразити внесок в розвиток підприємства нематеріальних активів. Стратегічні карти призначалися для узгодження короткострокових цілей діяльності компанії з її місією і стратегією на довгострокову перспективу і можливістю контролювати вплив поточних операцій на її перспективи.

Ідеї стратегічних карт Р. Каплана и Д. Нортона були продовжені і отримали подальший розвиток в роботах Л. Мейселя [2,с.59], К. Мак-Найра, К. Адамса і П. Робертса [3,с.504-507] і ін. Ці дослідники розробили безліч моделей, призначених для оцінки ефективності діяльності компанії у взаємозв'язку з її загальною стратегією. Так, К. Мак-Найр, Р. Лінч і К. Крос [4,с.28-35] розробили модель під назвою «піраміда діяльності компанії», основна ідея якої полягає в орієнтації на споживача і використання загального управління якістю. Модель інтелектуального капіталу фірми розглядає інтелектуальний капітал як «накопичені корисні знання», які впливають на реальну ринкову вартість

підприємства. Р. Хеммел і С. Прахалад розглядають як основні чинники довготривалого лідерства на ринку компетенцію компаній, під якою вони розуміють копітке і постійне накопичення знань, а також шляхи їх отримання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим слід зазначити, що у вказаних дослідженнях при всій різноманітності форматів і змісту стратегічних карт, вони не розглядаються як інструмент забезпечення безпеки підприємства. При цьому очевидно, що зростання ринкової вартості підприємства в першу чергу залежить від ефективності механізму забезпечення БЕРП, створення умов і чинників, нейтралізуючих деструктивну дію погроз. Ці невирішені питання і зумовили вибір теми і мети дослідження.

Мета дослідження. Метою дослідження є розробка теоретичних, методичних і прикладних основ побудови стратегічних карт безпечного економічного розвитку підприємства, впровадження яких дозволить вітчизняним підприємствам встановлювати стратегічні цілі і здійснювати контроль їх досягнення, своєчасно реагуючи на деструктивну дію погроз шляхом ухваленняекономіко – організаційних заходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Етапи розробки стратегічної карти.

Етап 1. Аналіз тенденцій світового розвитку і місця України в ньому. Авторський підхід до побудови і використання стратегічних карт БЕРП полягає в тому, що на першому етапі повинна бути проведена оцінка тенденцій світового розвитку і місця України в ньому. Це пов'язано передусім з тим, що конфігурація і структура сучасного розвитку світової економіки швидко змінюється, проблеми формування «нової економіки» 21 століття пов'язані із стрімким формуванням людського і інтелектуального капіталу, міжнародним розподілом праці та його кооперацією. Виникає настійна необхідність в аналізі основних тенденцій розвитку світової економіки: посилення її глобалізації, прискорений розвиток нематеріальної сфери, посилення інноваційного чинника розвитку економіки, структурні порушення подальшого розвитку міжнародного розподілу праці, соціального розвитку і так далі.

Об'єктивний аналіз місця України в системі міжнародних економічних координат дозволить формувати і реалізувати стратегію економічного і соціального розвитку України, визначати пріоритетні напрями і основні завдання економічної політики, що впливають на розвиток підприємств, і провести аналіз галузі, як того вимагає стратегічна карта на наступному етапі.

Етап 2. Аналіз напрямів розвитку країни. Проведений аналіз тенденцій світового розвитку дозволяє провести об'єктивний аналіз рівня інтеграції України у світову економіку, місця країни в міжнародних порівняннях за такими індикаторами: індекс зростання конкурентоспроможності України; ВВП на душу населення; динаміка ВВП порівняно зі світовими тенденціями; ВНП на душу населення; структурні зміни в економіці України (зміни частки промисловості, послуг, сільського господарства), експорт і імпорт у відсотках до ВВП; сценарій розвитку економіки України в перспективі; оцінка конкурентоспроможності України на основі порівняльних переваг національної економіки; перспективи інтеграції країни в світову економіку: частка в сукупному товарному експорті світової спільноти; структурні зміни [5,с.56]: якісна зміна пропорцій: матеріальне виробництво – сфера послуг, розвиток сільського господарства, паливо – енергетичний комплекс; приріст продуктивності праці: вплив інтенсивних чинників економічного зростання на приріст промислової продукції.

Потім проводиться ранжирування основних чинників зростання продуктивності праці: динаміка основних індикаторів економічного розвитку України: ВВП реальний; промислове виробництво; інфляція (грудень до грудня, у відсотках); інвестиції в основний капітал; реальні доходи населення; баланс бюджету, відсоток до ВВП; поточний рахунок платіжного балансу, відсоток у ВВП; державний борг (прямий і умовний), відсоток до ВВП.

Етап 3. Аналіз напрямів розвитку галузі і місця підприємства в неї. Виявлені тенденції розвитку економіки України дозволяють перейти до аналізу розвитку галузі. На БЕРП впливає макросередовище, яке залежить від соціально – економічного розвитку країни,

законодавчо – нормативних актів, суспільних цілей, стилю життя, демографічних чинників, рівня економічної безпеки країни, регіону, галузі, можливості і загрози БЕРП, конкурентних ситуацій і умов галузі. Хоча не всі підприємства можуть впливати на зовнішні чинники макросередовища, вони повинні відстежувати їх і відповідно коректувати напрями свого розвитку.

Тому при виборі напрямів БЕР і стратегії підприємству необхідно зробити аналіз особливостей галузі, в умовах конкуренції, погроз і можливостей. На наш погляд, при аналізі галузевого конкурентного середовища до основних чинників зовнішнього середовища слід віднести рівень економічної безпеки галузі. При аналізі слід зазначити, що галузі значною мірою неоднорідні по своїх економічних характеристиках, умовах конкуренції і перспективах ефективного розвитку.

Для аналізу загальної ситуації і конкретних умов галузі в світовій практиці розроблені методики, прийоми, схеми, які дозволяють розробити оптимальну місію. Коректний аналіз загальної ситуації в галузі і конкуренції є важливою передумовою для розробки ефективної стратегії БЕРП, заснованої на об'єктивній оцінці зовнішнього середовища, в якому діє фірма.

Етап 4. Формування місії БЕР підприємства. Місія пояснює суть діяльності, специфіку бізнесу і шлях розвитку підприємства – все те, що відрізняє це підприємство від інших в цій галузі.

На основі вибраної місії підприємство формує напрям майбутнього розвитку шляхом реалістичної оцінки змін ринку, конкурентних, економічних, законодавчих, соціальних умов, ресурсів і можливостей підприємства. Напрями розвитку необхідно доводити на всьому протязі функціонального ланцюжка, аж до лінійних менеджерів і персоналу, які повинні знати, куди рухається підприємство і які внутрішні і зовнішні зміни чекають його на цьому шляху.

Етап 5. Розробка перспектив розвитку підприємства. У дослідженні встановлено причинно-наслідковий зв'язок між п'ятьма сферами розвитку: головний напрям розвитку підприємства – збільшення ринкової вартості для акціонерів (фінансовий розвиток) – досягається за умови ринкової успішності (розвиток клієнтів), яка, у свою чергу, залежить від успішності у виробничій сфері(виробничий розвиток), за якими коштує персонал (розвиток персоналу) і соціальний розвиток.

Етап 6. Визначення стратегічних цілей БЕРП. На основі місії БЕРП визначається головна стратегічна мета безпечного економічного розвитку: забезпечення умов і чинників стійкого зростання ринкової вартості підприємства в поточному і перспективному періоді при необхідному рівні ліквідності.

Потім формулюються стратегічні цілі БЕРП по окремих сферах розвитку:

- у сфері фінансів: тривале стійке зростання власного капіталу підприємства при необхідному рівні ліквідності.
- у сфері клієнтів: активне формування і підтримка системи обслуговування клієнтів, збільшення частки ринку.
- у виробничій сфері: приведення виробничих процесів у відповідність з сучасним рівнем техніки, технології і організацією, підвищення внутрішньої орієнтації на клієнта.
- у сфері розвитку і навчання персоналу: підвищення ефективності і інтенсивності використання персоналу.
- у сфері соціального розвитку: створення безпечних і комфортних умов праці і поліпшення якості життя персоналу і їх сімей.

Етап 7. Виявлення реальних і потенційних погроз цілям БЕРП. Досягненню розробленим на етапі 6 стратегічним цілям БЕРП протидіють наступні погрози:

- у сфері фінансів: зниження рівня фінансової рентабельності; зниження темпів економічного зростання; зниження фінансової стійкості; недостатня фінансова гнучкість підприємства; зниження рівня платоспроможності; неоптимальна структура капіталу; незбалансованість грошових потоків;

- у сфері клієнтів: зниження частки ринку; неефективний пошук нових ринків і нових можливостей; зниження лояльності покупця; неефективний маркетинг;
- у виробничій сфері: зниження ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства; зниження інноваційного розвитку; спад інвестиційної активності і ефективності інвестицій; зниження ефективності організаційної структури; недостатня захищеність прав та інтересів інвесторів;
- у сфері розвитку і навчання персоналу: зниження мотивації менеджерів і персоналу; зниження інтелектуального капіталу підприємства; спад ефективності використання персоналу;
- у сфері соціального розвитку: погіршення якості життя персоналу і їх сімей; погіршення умов праці, чого підвищується текучість.

Етап 8. Визначення стратегічних чинників, умов і дій забезпечення БЕРП. Для досягнення поставлених стратегічних цілей БЕРП на підприємстві повинна бути розроблена сукупність чинників, умов і дій, які представлені:

- у сфері фінансів: підвищення вартості підприємства через високу рентабельність і рентабельне зростання при заданому рівні ліквідності; адекватне відображення стійкості і тривалого зростання вартості; своєчасний аналіз конкурентних позицій і слабких сторін підприємства; оптимізація структури витрат і результатів; своєчасне відображення майбутніх можливостей, погроз і потреб в діях; оптимізація ставки витрат на залучення власного і позикового капіталу;
- у сфері клієнтів: постійний пошук нових ринків; орієнтація на клієнтів у вигляді зростання їх задоволеності і прихильності до продукції та послуг підприємства; швидка реакція на зміну ринковій ситуації тощо;
- у виробничій сфері: впровадження інновацій у виробничі процеси і фінансову діяльність; розробка інноваційних товарів;
- у сфері розвитку і навчання персоналу: підвищення продуктивності праці шляхом навчання персоналу; підвищення професіоналізму персоналу; створення ефективної системи оплати праці і стимулювання; розвиток інноваційного мислення персоналу; управління навичками, базами знань і інтелектуальним капіталом підприємства; мотивація персоналу в підвищенні ринкової вартості підприємства;
- у сфері соціального розвитку: підвищення середньої заробітної плати персоналу; недопущення забруднення повітря і води; збільшення випуску екологічно безпечної продукції; соціальне страхування; створення сприятливих умов праці.

Етап 9. Розробка системи цільових стратегічних показників БЕРП у форматі ССП. Важливим інструментом управління розвитком представляється модифікована система збалансованої системи показників, що є сполучною ланкою між цілями, стратегією, БЕРП і оперативним управлінням підприємством, яка враховує індивідуальні особливості підприємства:

- розвиток фінансів. Ця складова повинна відображати фінансові цілі і показники очікувань акціонерів підприємства. Сюди включаються такі показники: рівень зростання рентабельності власного капіталу; рівень рентабельного зростання; коефіцієнт поточної ліквідності; структура капіталу; коефіцієнт оборотності активів; коефіцієнт рентабельності активів.
- розвиток клієнтів. Для досягнення фінансових цілей необхідні відповідні показники клієнтської бази. Прибуткове зростання може бути досягнуте в першу чергу, збільшенням виручки від продажів, яку може забезпечити певна кількість клієнтів. У зв'язку з цим сфера розвитку клієнтів містить так показники: частка ринку; коефіцієнт збереження і розширення клієнтської бази; рівень рекламацій; рентабельність клієнта.
- розвиток виробничих процесів. Для досягнення головної мети підприємства – максимізації ринкової вартості власного капіталу, в дослідженні пропонується розробити показники, які відстежуватимуть також і внутрішні процеси на підприємстві: ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства; частка

інноваційної продукції у загальному обсязі продукції; частка реінвестованого прибутку в загальній сумі чистого прибутку; співвідношення обсягу інвестицій в основні засоби.

- розвиток і навчання персоналу. Ця складова є найважливішою інших складових в умовах ринкової економіки і тому представлена у вигляді таких показників: рентабельність персоналу; співвідношення темпів зростання продуктивності праці і темпів зростання заробітної плати; рівень текучості кадрів; частка персоналу, що навчається; частка персоналу, що підвищує кваліфікацію; частка працівників з вищою освітою; співвідношення рівня прийому і вибуття персоналу.
- розвиток соціальної сфери. Ця складова характеризує захист персоналу, покращення умов праці і попередження виробничого травматизму, підвищення соціальних виплат і визначається такими показниками: співвідношення середньомісячної заробітної плати персоналу і середньогалузевої заробітної плати; рівень соціальних виплат на одного працівника; кількість випадків травматизму на виробництві до середньостатистичної чисельності персоналу; рівень інвестицій в соціальний розвиток підприємства; частка персоналу, що працює в умовах, які відповідають санітарно-гігієнічним нормам.

Етап 10. Побудова «коридору БЕРП». У межах системи безпечного економічного розвитку пропонується ввести нові поняття: «коридор безпечного економічного розвитку підприємства», «коридор безпеки показника». Автор позиціонує коридор безпечного економічного розвитку підприємства як науково обґрунтовану межу максимально допустимих коливань рівня безпечного економічного розвитку підприємства на певний період розвитку економіки, за межами яких не забезпечується безпечний економічний розвиток підприємства.

Етап 11. Побудова «коридору безпечного розвитку» по напрямах розвитку. Автор позиціонує коридор безпечного розвитку окремого напряму розвитку як науково обґрунтовану межу гранично допустимих коливань рівня безпечного розвитку окремого напряму на певний період розвитку економіки, за межами яких не забезпечується безпечний розвиток окремого напряму. Стратегічні карти за допомогою індикаторів БЕРП дозволяють оцінити фактичний рівень безпечного розвитку окремого напряму і визначити ступінь його відповідності цільовому рівню.

Етап 12. Розробка плану заходів. Для реалізації поставлених цілей по БЕРП і місії компанії в цілому, необхідно визначити конкретні дії, тобто розробити план заходів. План заходів повинен передбачати відповідальних за виконання конкретних заходів і терміни проміжних і підсумкових звітів.

Заходи по забезпеченню БЕРП пропонується класифікувати за такими ознаками: заходи соціально-організаційного характеру; заходи превентивного характеру; заходи силового характеру.

Заходи соціально-організаційного характеру є філософією БЕРП, тобто сукупність поглядів, підходів на організацію бізнесу і характер розвитку підприємства, тобто процес стратегічного ціленаправлення, професійний відбір персоналу, його атестація і навчання, ефективність управлінської команди, рівень конфліктності, оптимальність ділового спілкування і інші чинники соціально – психологічної і організаційної групи.

Заходи превентивного характеру безпосередньо пов'язані з виявленням на підприємстві необхідних і достатніх умов і чинників для реалізації функції забезпечення БЕРП, з попередженням, утрудненням і обмеженням можливості проведення деструктивних дій з боку суб'єктів погроз.

Заходи силового характеру безпосередньо на запобігання протиправним діям конкретних суб'єктів загрози БЕРП, призначених для виявлення, локалізації і недопущення акцій кримінальних елементів і конкурентів відносно економічного розвитку підприємства і його персоналу – проведення необхідних екстрених дій, розслідування причин, що привели до ЧП, тощо.

Очевидно, що кожне підприємство повинне використовувати свій відповідний комплекс заходів, що адекватно відповідає його внутрішній і зовнішній обстановці. Мова йде в даному випадку про те, що проблеми БЕРП мають свої особливості в стабільному економічному середовищі і в умовах кризи. Якщо в режимі стійкого розвитку підприємства головна увага акцентується на протидії нездоровій конкуренції, на підтримку нормального ритму розвитку, кримінальним проявам, то в кризові періоди комплекс вирішальних цільових має істотні відмінності.

Це зв'язано, , тим, що фінансово-економічні кризи негативно діють на потенціал підприємства. Особливо значний негативний вплив відчувають підприємства реальної економіки, оскільки в умовах кризи скорочуються інвестиції, виробництво і інновації, виснажуються науково-технічні заділи, що виявляють найважливішим стратегічним ресурсом розвитку, звільняються найбільш кваліфіковані і молоді працівники. В умовах кризи найбільшу небезпеку для підприємства представляє саме руйнування його економічного потенціалу (виробничого, технологічного, науково – технологічного і кадрового) як головного чинника розвитку підприємства, його можливостей. У цих умовах на підприємстві не забезпечується здібність економічного потенціалу до відтворення, оскільки основні джерела інвестицій (амортизаційні відрахування, прибуток і позикові засоби) як правило, виявляються недоступними. тоді перед підприємством виникають актуальні завдання вживання заходів по забезпеченню БЕРП шляхом протидії внутрішнім і зовнішнім погрозам.

Тому завжди актуальне дослідження чинників, які б сприяли позитивним тенденціям розвитку потенційних можливостей підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведене дослідження мети, сутності і методики розробки стратегічних карт як інструменту реалізації стратегічних цілей БЕРП, орієнтує на перспективу, на інтеграцію системи збалансованих показників у процес управління безпечним економічним розвитком підприємства. Стратегічні карти дозволяють оцінити ефективність реалізації стратегії БЕРП по величині розриву між стратегічними цілями і реальними можливостями підприємства, розробити у разі потреби заходи щодо усунення деструктивної дії погроз. Такий підхід дозволив авторові інтегрувати стратегічні карти в модель забезпечення БЕРП, досягти збалансованості стратегічних цілей, значущих в довгостроковому аспекті і поточних фінансових цілей.

Література

1. Kaplan R.S. & Norton D.P., “The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance”, Harvard Business Review, January – February 1992, p. 71-79.
2. Maisel S., “Performance Measurement. The Balanced Scorecard Approach”, Journal of Cost Management, Summer, 1992, p. 50.
3. Adams C., Robert P. “You Are What You Measure (Manufacturing Europe 1993, Sterling Publication Ltd, 1993), p. 504-507.
4. McNair C.J., Lynch R.L., Cross K.F., “Do Financial and Nofinancial Performance Measures Have to Agree?” Management Accounting, November 1990, p. 28-35.
5. Мартынов В.А., Дынкин А.А., кол. авторов., Мир на рубеже тысячелетий (прогноз развития мировой экономики), Институт мировой экономики и международных отношений РАН, ИМЭМО РАН, «Новый век», М., 2001. – 81 с.

УДК 658.005.332.4 **Кошелупов І.Ф.**

СИСТЕМА КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто систему конкурентних стратегій підприємства; систематизовано інструментарій, що застосовуються в процесі формування конкурентної стратегії підприємства; запропоновано адаптувати стратегії конкуренції до особливостей динаміки ринку та особливостей структури конкурентного середовища.

In the article the company competitiveness strategy system is considered; instruments for company competitiveness strategy development is systematized; it is suggested to adapt competetiveness strategies to the market features and to the competition environment structure.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Парадигма сучасного стратегічного управління підприємством ґрунтується на пріоритетності й важливості розвитку його внутрішніх можливостей та компетентностей. Їх особливості і механізм удосконалення представляють собою один із ключових факторів конкурентоспроможності. Необхідність реалізації процесів пошуку, формування і розвитку конкурентних переваг обумовлює створення системи управління ними. Це зумовлює актуальність проблеми опанування та творчого використання майбутніми фахівцями економічного та управлінського профілю сучасної світової теорії управління конкурентоспроможністю підприємства, його організаційно-методичного забезпечення та практичного інструментарію.

Зростаюча актуальність проблем управління конкурентоспроможністю підприємств в Україні зумовлюється передусім складністю та неоднозначністю процесів формування ринкових економічних відносин і тими зрушеннями, що відбуваються внаслідок інтеграції у світогосподарські процеси.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У літературі можна зустріти безліч визначень поняття “конкуренто-спроможність”. Так, Р.А. Фатхутдинов під конкурентоспроможністю розуміє властивість об'єкта, яка характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на даному ринку. Ю.М. Пахомов так визначає конкурентоспроможність. У широкому розумінні це зумовлені економічними, соціальними і політичними факторами позиції країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках. В умовах відкритої економіки вона може визначатися і як здатність країни (фірми) протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і ринках третіх країн.

Конкурентоспроможність підприємства характеризують: частка на внутрішньому і світових ринках, обсяги продажу, ресурсний потенціал, чистий дохід на одного зайнятого, кількість конкурентів тощо. Як правило, конкурентоспроможним є підприємство, що тривалий час може залишатися прибутковим в умовах ринкової економіки. Ю.Б. Іванов під конкурентоспроможністю розуміє певну систему, що складається з безперервно взаємодіючих чинників і характеризує ступінь реалізації потенційних можливостей підприємства з надбання та утримання протягом тривалого періоду часу конкурентної переваги. Тому під конкурентоспроможністю, на його погляд, слід розуміти не тільки ефективність, але і динаміку пристосування підприємства до змінних умов зовнішнього середовища.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З позицій системного підходу конкурентоспроможність може бути представлена у вигляді властивості виробничо-

економічних систем (якими є підприємства) змінювати траєкторію руху або визначений режим функціонування в процесі адаптації до впливів зовнішнього середовища з метою збереження, розвитку вже наявних, або створення нових конкурентних переваг.

Аналіз наведених визначень показує, що основними ознаками конкурентоспроможності як одного з критеріїв ефективності економічного суб'єкта є:

- відносний (порівняльний) характер – конкурентоспроможність проявляється тільки через порівняння характеристик економічного суб'єкта з характеристиками інших суб'єктів даного ринку;
- релевантний характер критерію конкурентоспроможності, який означає, що траєкторія руху даного економічного суб'єкта (його конкурентна позиція) відносно інших суб'єктів може бути визначена тільки в межах релевантного зовнішнього середовища;
- часовий характер (динамічність) критерію конкурентоспроможності характеризує місце суб'єкта в конкурентному полі в координатах часу як результат його конкурентної діяльності.

Конкурентна стратегія – спосіб довгострокових дій фірми в боротьбі з конкурентами, який ґрунтується на підвищенні якості товарів, зниженні витрат, диференціюванні продукту, проникненні на нові ринки з метою отримання конкурентних переваг [1,с.38]. Конкурентна стратегія описується як наступальні чи оборонні дії, спрямовані на досягнення стійкого становища в галузі, з метою успішного подолання п’яти чинників (сил) конкуренції і, отже, гарантування максимальної віддачі від капіталовкладень фірми.

Формулювання цілей статті. Управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою певний аспект менеджменту підприємства, спрямованого на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг, забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції.

Сучасна концепція управління конкурентоспроможністю підприємства ґрунтується на використанні базових положень науки управління, відповідно до яких основними елементами системи управління є мета, об'єкт і суб'єкт, методологія та принципи, процес і функції управління.

Складовими процесу управління конкурентоспроможністю підприємства є:

- моніторинг конкурентного середовища та оцінювання конкурентної ситуації в галузі та на ринку;
- діагностування конкурентоспроможності підприємства та його основних суперників;
- конкурентне позиціонування підприємства – вибір стратегічних господарських підрозділів із перевагами в конкурентній боротьбі;
- розроблення концепції та стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства;
- реалізація конкурентної стратегії підприємства.

З позиції процесного підходу управління конкурентоспроможністю підприємства – це процес реалізації певної сукупності управлінських функцій, якими є цілевстановлення, планування, організація, мотивація та контроль діяльності з формування конкурентних переваг і забезпечення життєдіяльності підприємства як суб'єкта економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальний порядок дослідження, оцінювання та загалом управління конкурентоспроможністю підприємства охоплює такі принципові етапи [2,с.67]:

- виявлення чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства, та оцінювання їхньої значущості;
- групування чинників, аналіз їхніх внутрішньогрупових і міжгрупових взаємозв'язків;
- оцінювання впливу вибраних для дослідження чинників (або груп чинників) на рівень конкурентоспроможності підприємства та кількісне визначення цього рівня;
- прогнозування змін включених у модель чинників у зв'язку із можливими змінами,

умов зовнішнього та внутрішнього середовища;

- прогнозування рівня конкурентоспроможності підприємства;
- з'ясування шляхів і методів підвищення конкурентоспроможності;
- розроблення комплексу заходів з підвищення конкурентоспроможності;
- оцінювання прямих та опосередкованих витрат на реалізацію розроблених заходів;
- вибір критерію ефективності заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- визначення ефективності розроблених заходів і вибір оптимального комплексу регулюючих впливів;
- прийняття відповідних управлінських рішень.

Система конкурентних стратегій підприємства – це сукупність стратегій, націлених на адаптацію підприємства до змін в умовах конкуренції та на зміцнення його довгострокової конкурентної позиції на ринку [3,с.82]. Система конкурентних стратегій включає: стратегію надбання конкурентних переваг, стратегію забезпечення конкурентоспроможності підприємства та стратегію його конкурентної поведінки (рис.1).

Рис.1. Система конкурентних стратегій підприємства

Запропонований М. Портером підхід до класифікації стратегій формування конкурентних переваг пізніше неодноразово доповнювався та модифікувався. За одною з таких модифікацій передбачається виділення не трьох, а п'яти базових стратегій конкуренції:

- стратегію зниження собівартості;
- стратегію фокусування;
- стратегію розширення ринку;
- стратегію диференціації;
- стратегію розроблення нової продукції.

Стратегія зниження собівартості – орієнтована на масовий випуск стандартної продукції, що є ефективнішим і потребує менших питомих витрат, ніж виготовлення невеликих партій різнорідної продукції. Стимулом до її використання є значна економія на масштабі виробництва та залучення великої кількості споживачів, для яких ціна є

визначальним чинником під час купівлі.

Стратегія фокусування – спрямована на забезпечення переваг порівняно з конкурентами у відокремленому, часто єдиному, сегменті ринку, який виділяється за географічним, психографічним, поведінковим, демографічним або іншим принципом сегментації.

Стратегія розширення ринку – має на меті максимально швидке задоволення потреб, що виникають у різних сферах бізнесу. Основний принцип поведінки – вибір і реалізація проектів, найбільш рентабельних за існуючих ринкових умов.

Стратегія диференціювання продукту – базується на спеціалізації у виготовленні особливої (іноді незвичайної) продукції, яка є модифікацією стандартного виробу.

Стратегія розроблення нової продукції виробники не зв'язують себе необхідністю знижувати собівартість продукції, що виробляється, диференціювати її тощо. Головна мета – випередити конкурентів та одноособово зайняти ринкову нішу, де конкуренція відсутня або дуже мала.

Розглянемо детальніше стратегії конкурентної поведінки [4,с.152]. Конкурентна перевага майже завжди досягається за рахунок наступальних стратегічних дій підприємства. Як багато часу знадобиться успішній наступальній стратегії для створення переваги, залежить від конкуренції у галузі. Вирізняють шість основних типів наступальної стратегії:

- дії, спрямовані на протистояння сильним сторонам конкурента або перевершення їх;
- дії, спрямовані на використання слабких сторін конкурента;
- одночасний наступ на кількох фронтах;
- захоплення незайнятих просторів;
- партизанська війна;
- упереджувальні удари.

На конкурентних ринках усі підприємства можуть бути об'єктами атаки суперників. Такі атаки можливі як з боку новачків, які бажають вийти на ринок, так і з боку підприємств, які вже працюють і прагнуть посилити свої позиції. Мета оборонної стратегії полягає у зниженні ризику бути атакованим, можливості витримати атаку з найменшими втратами, а також у здійсненні тиску на тих, хто кидає виклик, щоб переорієнтувати їх на боротьбу з іншими конкурентами. Відомо кілька способів захисту конкурентної переваги. Серед них:

- намагання завадити конкурентам розпочати наступальні дії;
- доведення до відома конкурентів, що їхні дії не залишаться без відповіді і підприємство готове до атаки;
- спроба знизити прибуток, який приваблює та підштовхує конкурентів до наступальних дій.

Достатньо поширеним, хоча на перший погляд і дивним, є такий варіант конкурентної поведінки підприємств, як кооперація [5,с.125]. Серед форм кооперації конкурентів передусім варто назвати стратегічні альянси – довгострокові угоди між фірмами, які виходять за межі звичайних ділових відносин, але не ведуть до злиття компаній.

Основними цілями вступу підприємств до альянсів є:

- досягнення економії на масштабах виробництва та/або маркетингу;
- скорочення часу і витрат на впровадження продукції;
- доступ до місцевих ринків і необхідних технологій;
- розподіл ризику тощо.

Участь у альянсах дає можливість бороти стратегічні вади, а іноді – й досягати стратегічних переваг.

Партнери звичайно здійснюють свою взаємодію, вдаючись до:

- створення спільних підприємств;
- укладення ліцензійних угод;
- підписання договорів щодо закупівель на тривалі терміни та угод стосовно постачання;

- формування спільних програм здійснення НДДКР.

Стратегії забезпечення конкурентоспроможності.

Стратегія забезпечення конкурентоспроможності є комплексною стратегією підприємства, яка охоплює довгострокові програми дій за всіма функціональними напрямами його діяльності, спрямовані на формування належного рівня конкурентного потенціалу та конкурентоспроможності.

Складовими стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства є [6,с.118]:

- товарно-ринкова стратегія – включає в себе рішення по таких аспектах, як номенклатура та асортимент продукції та ступінь їх оновлення, масштаби виробництва, якість продукції, реклама, обслуговування споживача, ціноутворення;
- ресурсно-ринкова стратегія – включає в себе рішення по таких аспектах, як обсяг ресурсних запасів, якість ресурсів, поведінка на ринку ресурсів;
- технологічна стратегія – включає в себе рішення по таких аспектах, як характер технології, ступінь стабільності технології, НДДКР та оновлення технології, технологічні розриви;
- інтеграційна стратегія – включає в себе рішення по таких аспектах, як вертикальна інтеграція, горизонтальна інтеграція, діагональна інтеграція;
- інвестиційно-фінансова стратегія – включає в себе рішення по таких аспектах, як залучення зовнішніх фінансових ресурсів, повернення залучених коштів, інвестування власних коштів;
- соціальна стратегія – включає в себе рішення за такими аспектами, як чисельність робітників, взаємозамінність робітників, диференціація робітників, ступінь патерналізму, соціальний тип колективу;
- управлінська стратегія – включає в себе рішення по таких аспектах, як тип управління, організаційна структура, управлінська структура.

Наведені різновиди конкурентних стратегій не виключають, а взаємодоповнюють один одного. Найбільш логічною видається така послідовність розроблення та реалізації системи конкурентних стратегій:

1. Визначення прийнятної стратегії формування конкурентних переваг.
2. Розроблення стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства, в якій конкретизуються довгострокові програми дій за всіма функціональними напрямами його діяльності. Реалізація зазначених програм дій має забезпечувати формування відповідних конкурентних переваг.
3. Використання певних різновидів стратегій конкурентної поведінки залежно від ситуації, що складається на ринку, та з урахуванням визначених на попередніх етапах стратегії формування конкурентних переваг і стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства.
4. Реалізація системи конкурентних стратегій, що має супроводжуватися систематичним оцінюванням й аналізом результатів, визначенням відхилень від цільових орієнтирів і швидкою реакцією на непрогнозовані зовнішні та внутрішні зміни.

Базовими принципами формування конкурентної стратегії є:

- принцип ринкової орієнтації;
- принцип цільової спрямованості;
- принцип комплексності;
- принцип багатоваріантності;
- принцип інтерактивності;
- принцип гнучкості;
- принцип реалістичності.

Схематично процес формування конкурентної стратегії підприємства може бути представлений таким чином (рис.2).

Рис. 2. Процес формування конкурентної стратегії підприємства

У процесі розроблення системи конкурентних стратегій використовується різноманітний інструментарій [2,с.71], стислий перелік якого наведено на рис.3.

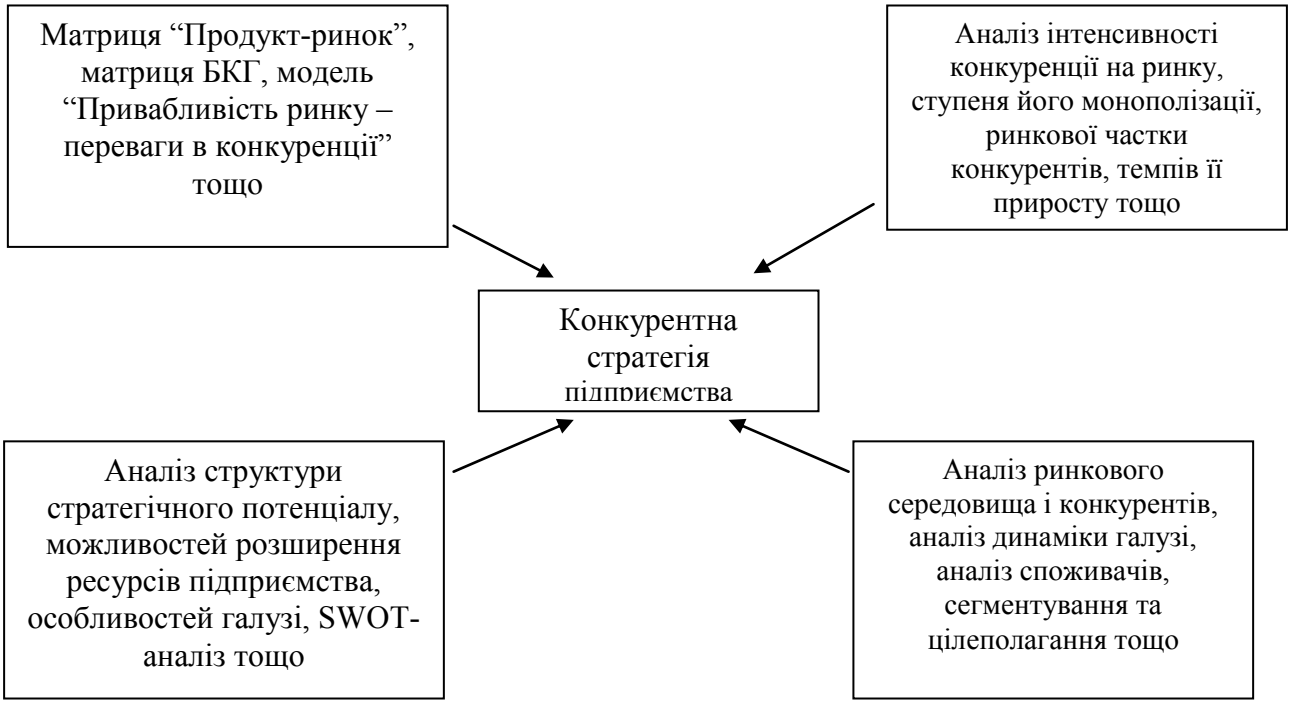


Рис. 3. Інструментарій, що застосовується в процесі формування конкурентної стратегії підприємства

Отже, система конкурентних стратегій підприємства виступає базою для розробки програм підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Передумовами, що визначають необхідність розроблення програм підвищення

конкурентоспроможності, є:

- необхідність змін у конкурентному становищі підприємства та їх усвідомлення керівництвом;
- наявність відповідної організаційної стратегії;
- чітко визначені цілі;
- відповідний тип мислення менеджера.

Загальний централізований контроль за розробленням і реалізацією програми, та оперативне керування роботою виконавців зі своєчасним коригуванням їхньої діяльності на всіх етапах забезпечується ефективним управлінням програмою. Робота над структурою та змістом програми починається після видання розпорядження керівника підприємства про створення робочих груп і координаційної ради, які є основними елементами в організаційній структурі управління програмою підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Узагальнюючи вищевикладене, автор акцентує на таких моментах:

- Проблема підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції в умовах подальшого розвитку економіки пов'язана, насамперед, з розробкою системи управління конкурентоспроможністю. Основним елементом цієї системи виступають конкурентні стратегії підприємства.
- Управління конкурентоспроможністю підприємства має бути спрямованим на: нейтралізацію (подолання) або обмеження кількості негативних (деструктивних) чинників впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства формуванням захисту проти них; використання позитивних зовнішніх чинників впливу для нарощування та реалізації конкурентних переваг підприємства; забезпечення гнучкості управлінських дій і рішень – їх синхронізації з динамікою дії негативних і позитивних чинників конкуренції на певному ринку.
- Система конкурентних стратегій підприємства тісно пов’язана з іншими стратегіями організації. Проектування стратегій конкуренції має свої особливості для підприємств різних розмірів, сфер діяльності, організаційно-правових форм. Конкурентні стратегії підприємства повинні бути адаптованими до особливостей структури конкурентного середовища, а також до особливостей динаміки ринку.

Література

1. Дударь А.П., Федишин А.Я. Особенности формирования конкурентной стратегии торгово-производственной фирмы. – Симферополь: Таврида, 2005. – 182 с.
2. Кошелупов І.Ф. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посіб. – Одеса: ОДЕУ, 2009. – 152 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Учеб. пособ. – М.: Эксмо, 2004. – 544 с.
4. Кныш М.И. Конкурентные стратегии: Учеб. пособ. – СПб.: Б.и., 2006. – 284с.
5. Портер М.Е. Стратегія конкуренції: Пер.з англ. – К.: Основи, 2006. – 390 с.
6. Кобиляцький Л.С. Управління конкурентоспроможністю: Навч. посіб. – К.: Зовн. торгівля, 2003. – 304 с.

УДК 330.322:338.439(477) **Кошельок Г.В.**

СИСТЕМА ФАКТОРІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ОЦІНКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розглянуто дискусійні аспекти сутності інвестиційної привабливості країни, регіону, галузі підприємства, інвестиційного клімату. Досліджено основні групи факторів, які впливають на оцінку інвестиційної привабливості на різних ієрархічних рівнях: мегарівні, макрорівні, мезорівні, мікрорівні.

In the article the debatable aspects of essence of investment attractiveness of country, region, industry of enterprise, investment climate are considered. Investigational basic groups of factors, which influence on the estimation of investment attractiveness on different hierarchical levels: megalevel, macrolevel, mezolevel, microlevel.

Постановка проблеми в загальному вигляді. При переході до ринкової економіки інвестиції стали невід'ємною умовою економічного зростання України. По суті, вони визначають майбутнє держави в цілому, окремого суб'єкта господарювання і є рушійним чинником розвитку економіки. Інвестиції виконують важливу роль на мегарівні, макрорівні, мезорівні і на мікрорівні будь-якої країни. Вони служать основою для розширеного відтворювального процесу; активізації інноваційної діяльності; підвищення якості продукції і забезпечення її конкурентоспроможності, оновлення номенклатури і асортименту товарів та послуг; зниження витрат на виробництво і збут продукції; збільшення об'єму реалізації та прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій останніх років. Розвитку теоретичних та практичних засад оцінки інвестиційної привабливості підприємства присвячені праці таких провідних зарубіжних та вітчизняних дослідників, як І.Т. Балабанова, І.О. Бланка, Ф.Ф. Бутинця, П.І. Гайдуцького, В.М. Гейця, В.А. Горемикіна, В.М. Гриньової, К.В. Ізмайлової, В.В. Ковальова, М.Н. Крейніної, М. Портера, Ю.І. Прилипка, В.С. Сайфуліна, В.П. Семиноженка, С.В. Серебрякова, Ю.П. Соловйова, Н.Г. Типенко, М.Г. Чумаченка, У. Шарпа, А.Д. Шеремета, Д.В. Шияна.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні як у вітчизняних, так і в зарубіжних учених-економістів і практиків досі не відпрацьовано єдиний підхід до вибору критеріїв і системи показників оцінки інвестиційної привабливості підприємств, на основі яких потенційний інвестор може приймати рішення про доцільність вкладення коштів у той чи інший об’єкт, а також відсутня єдність питань створення моделі інтегрального показника, для прийняття такого рішення. Відсутність системності у виборі фінансових показників, обмеженість і різноплановість їх складу та змісту зменшують ступінь достовірності й об’єктивності оцінки, що здійснюється, а також неповною мірою враховують специфіку фінансово-господарської діяльності підприємств України.

Мета статті полягає у визначенні важливіших груп факторів та окремих чинників, що впливають на оцінку інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості на різних ієрархічних рівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожне підприємство знаходиться не в абстрактному просторі, а в певній країні, регіоні, належить до конкретної галузі народного господарства. Тому всі вказані моменти треба враховувати при вивченні його інвестиційної привабливості.

На рис.1 показано, що для визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства, необхідно спочатку виявити фактори, які обумовлюють інвестиційну

привабливість країни, галузі, регіону. Підприємство при цьому є кінцевою точкою вкладення коштів.

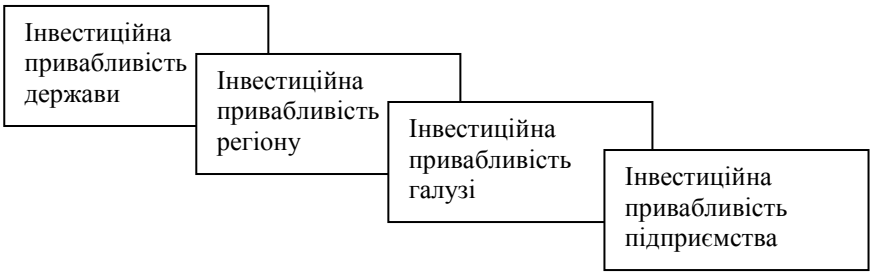


Рис. 1. Середовище формування інвестиційної привабливості промислового підприємства

Отже привабливість підприємства як об'єкта інвестування буде визначатися привабливістю усіх названих вище елементів. Тому, розгляд інвестиційної привабливості промислового об’єкта починається з дослідження чинників інвестиційної привабливості країни, регіону та галузі.

Г.О. Харламова вказує, що критерії відбору статистичних показників для розрахунку факторів інвестиційної привабливості країн, регіонів, галузей промисловості такі:

- показники мають бути актуальними й адекватними реаліям;
- показники повинні мати чітке кількісне вираження, бути прогнозованими і порівнянними;
- показники повинні бути доступними для особи, яка проводить дослідження, тобто простими у залученні їх з відкритого доступу (з офіційних статистичних джерел). Ця вимога, по-перше, постає з необхідності економії часу та матеріальних витрат на проведення моніторингу, по-друге, вносить певну компоненту надійності та адекватності отриманих результатів [1,с.76].

Множину всіх визначальних факторів інвестиційної привабливості країни можна угрупувати на три класи:

1) політико-правове середовище, яке характеризується політичною стабільністю суспільства, наявністю й стабільністю нормативної бази підприємницької й інвестиційної діяльності, гарантією рівності форм власності й інвестицій та ін.;

2) економічне середовище або стабільність національної валюти, темпи росту інфляції, режим оподатковування й валютного регулювання, стан фондового ринку й фінансово-кредитної системи, ємність і платоспроможність внутрішнього ринку;

3) ресурси й інфраструктура, соціально-культурне середовище, екологія.

Міжнародна практика вибору держави-реципієнта крім оцінки загального інвестиційного клімату базується також на урахуванні специфічних особливостей самого проекту, ступені розвитку даної держави. Так, при реалізації міжнародних проектів, пов'язаних з масштабними інвестиціями, що здійснюються при сприянні Всесвітнього банку, чинники, які впливають на прийняття рішень, систематизуються по категоріях країн: що розвиваються, середнього рівня розвитку, розвинуті [2, с. 20].

Перелік факторів, що визначають інвестиційну привабливість країни з позицій Всесвітнього банку, представлені у табл.1.

Наведена класифікація чинників інвестиційної привабливості країни враховує ступінь її розвитку і є досить деталізованою, оскільки включає десять груп факторів державного рівня.

На нашу думку, до групи економічних умов доцільно віднести ще один важливий чинник: відносна стабільність національної валюти. Справа в тім, що як стрімка ревальвація, так і прискорена девальвація грошової одиниці призводять до порушення балансу інтересів

імпортерів та експортерів, невизначеності ситуації в країні, непередбачуваності соціально-економічного розвитку суспільства.

Приплив інвестицій в країну визначає інвестиційний клімат. Під ним розуміють сукупність об’єктивних та суб’єктивних умов, які сприяють або гальмують процес інвестування народного господарства, та окремих підприємств, компаній, галузей. Суттєвий вплив на інвестиційний клімат та загальну привабливість країни як потенційного реципієнта мають фактори законодавчого забезпечення інвестиційної діяльності суб’єктів інвестування.

А.Д. Бутко, О.Л. Шерстюк указують, що з точки зору інформаційного забезпечення всі нормативно-правові документи можна поділити на чотири блоки, виходячи з тих аспектів, які впливають на прийняття інвестиційних рішень: 1) гарантувальний; 2) дозвільний; 3) обмежувальний; 4) регулятивний [3,с.76-86].

Даний аспект правової інформації забезпечує інвесторів гарантіями, що є безпосередніми передумовами здійснення ефективної інвестиційної діяльності. Гарантувальний блок законів характеризує готовність держави визнати право суб'єктів на здійснення інвестиційної діяльності шляхом забезпечення їхніх інтересів під час інвестиційного процесу.

Цей аспект правової інформації характеризує юридичну обґрунтованість інвестиційної діяльності. Держава таким чином впроваджує механізми впливу на розвиток як окремих галузей, так і національної економіки в цілому.

Ці аспекти мають бути досліджені під час прийняття інвестиційних рішень з огляду на те, що можливість дотримання інвесторами зазначених у нормативних документах вимог істотно впливає не лише на характер інвестиційного рішення (позитивне чи негативне, вартість інвестованих активів, напрям інвестування тощо), а й на процедури його реалізації.

Обмежувальний блок законодавчих актів визначає сукупність економічних, соціальних і екологічних критеріїв, яких інвестори мають дотримуватися при безпосередньому здійсненні інвестицій.

Питання сучасного економічного розвитку держави нерозривно пов'язане із підвищенням інвестиційної привабливості регіонів як для залучення іноземних інвестицій, так і для внутрішнього перерозподілу інвестиційних ресурсів. Тому регіональний аспект представляє собою другий за ієрархією значущості рівень дослідження факторів інвестиційної привабливості промислового підприємства.

Таблиця 1

Чинники, що визначають привабливість країни з точки зору стратегічного інвестора

Ознака групування	Країни		
	Ті, що розвиваються	Середнього рівня розвитку	Розвинуті
1	2	3	4
Політико-економічні умови	Підтримка уряду. Структура національного господарства. Права людини, тероризм.	Наявність торгових партнерів. Рівень інфляції. Проявлення націоналізму.	Стабільність валюти. Участь у військових об'єднаннях. Торговий баланс з країною-виконавцем.
Економічні умови	Право спадкування майна. Наявність національних урядових кадрів і можливість їх залучення. Відповідність страхових гарантій.	Вимоги до національних партнерів. Обмеження виїзду за кордон. Невтручання уряду в контрактну діяльність компаній.	Ступень свободи прийняття управлінських рішень. Можливість реалізації переваг спільних компаній.

1	2	3	4
Умови інвестування	Необхідна доля акцій (участі) у капіталі підприємства. Можливість проведення міжнародних розрахунків.	Наявність пріоритетних секторів економіки для розміщення іноземного капіталу. Конвертованість валюти. Розвиток банківської системи.	Дотації із державних фондів і субсидії. Національний ринок інвестиційних ресурсів. Рівень накопичень.
Тарифи і податки	Податкові пільги. Пільгові тарифи.	Експортні субсидії. Імпортні субсидії. Репатріація дивідендів.	Митні союзи Домовленість про усунення подвійного сплачення податків з країною-виконавцем. Пільги по податку на додану вартість.
Транспорт і комунікації	Наявність телекса і телефону, стан телефонної мережі країни. Наявність міжнародних аеропортів.	Супутниковий зв'язок. Міжнародні авіалінії. Залізничні перевезення.	Можливість приєднання до міжнародних і регіональних мереж ЕОМ.
Сировинна база і послуги	Промислова інфраструктура. Наявність запчастин. Наявність природного газу.	Рівень промислової інтеграції. Розвиток мережі забезпечення.	Національні ресурси. Переваги національної мережі збуту.
Робоча сила	Рівень грамотності. Міжнаціональна напруженість. Заборона на страйки.	Концентрація робочої сили по регіонах. Кваліфікація робочої сили. Професійний склад робочої сили. Урядові програми підготовки кадрів.	Рівень майстерності кваліфікованих робітників. Демократизація відносин у промисловості. Субсидії на підготовку кадрів.
Будівництво споруд або їх придбання	Наявність будівельних матеріалів. Будівельна інфраструктура. Необхідний на отримання державних дозволів і ліцензій час.	Якість будівництва. Рівень механізації будівельних робіт. Національні будівельні кадри.	Вибір між будівництвом і придбанням. Вимоги по захисту навколишнього середовища.
Придбання земельних дільниць	Дозвіл на придбання землі іноземцями. Право довгострокової оренди.	Урядові програми по використанню міських територій.	Операції з нерухомістю. Щільність забудови промислових дільниць
Джерела енергозабезпечення	Наявність та надійність джерел. Можливість розширення потужностей.	Вартість енергозабезпечення. Наявність атомної енергії. Тенденції енергоспоживання.	Національна енергетична політика. Обсяг імпорту нафти.

Категорію „інвестиційна привабливість регіону" у літературі визначають як „відповідність регіону основним цілям інвесторів, які складаються в прибутковості, безризиковості й ліквідності інвестицій, рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних і інших вимог або інтересів інвестора щодо конкретного регіону; або як положення регіону в той або інший момент часу, тенденції його розвитку, які відбиваються в інвестиційній активності. Під факторами інвестиційної привабливості регіону розуміються „процеси, явища, дії, переважного об'єктивного характеру, які впливають на інвестиційну привабливість регіону й визначають його територіальні особливості" [3,с.30].

Для визначення регіональної інвестиційної привабливості треба зібрати й обробити інформацію за багатьма різними напрямками. Одним із перших угрупувань чинників з метою оцінки інвестиційної привабливості регіонів Україні було розроблене І.А. Бланком [4,с.178]. Воно передбачає ранжирування регіонів за п’ятьма узагальненими показниками з урахуванням їхньої питомої ваги (%):

1) рівень загальноекономічного розвитку регіонів (35 %);
2) рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону (15 %);
3) демографічна характеристика регіону (15 %);
4) рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіонів (25 %);
5) рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків (10 %).

Рівень загальноекономічного розвитку регіону характеризується такими показниками, як питома вага регіону у ВВП і національному доході, обсяг виробництва на душу населення, рівень самозабезпечення регіону основними продуктами харчування, середній рівень заробітної плати робітників, обсяг і динаміка капітальних вкладень у регіоні на душу населення, кількість підприємств.

Розвиток інвестиційної інфраструктури оцінюється кількістю підрядних будівельних компаній, обсягом місцевого виробництва будівельних матеріалів, виробництвом електроенергії на душу населення, щільністю залізничних доріг, щільністю автомобільних доріг.

Демографічну характеристику визначають питома вага населення регіону у загальній чисельності населення країни, співвідношення міського та сільського населення, питома вага працездатного населення, а також зайнятого в суспільному виробництві, рівень кваліфікації працівників тощо.

Розвиток ринкових відносин характеризується часткою приватизованих підприємств, а також підприємств державної форми власності у їх загальній кількості, числом підприємств з іноземними інвестиціями, банківських установ, страхових компаній, товарних бірж.

Поряд з факторами привабливості регіону суб’єкти інвестиційної діяльності завжди враховують галузеві чинники: прибутковість та рентабельність відповідної галузі промисловості, рівень попиту на її продукцію (послуги), темпи розвитку основних техніко-економічних параметрів, експортні можливості та імпортні потреби, наявність висококваліфікованого персоналу та виробничого потенціалу тощо.

Основною умовою успішного проведення аналізу інвестиційної привабливості галузі є формування повної і достовірної інформації про перспективи її розвитку, слабкі і сильні сторони, можливості підвищення майбутнього розвитку попиту та виробництва, прогнозований рівень прибутку в цілому по галузі. При отриманні перерахованої формації по різних галузях інвестор робить вибір на основі своїх фінансових можливостей і особистому бажанні брати участь в подальшому розвитку даної галузі.

В.Н. Шевцова при проведенні оцінки інвестиційної привабливості галузі пропонує розглядати дві групи факторів: зовнішні і внутрішні. Система зовнішніх чинників складається з підгруп, кожна з яких включає ряд чинників: соціальні, правові, політичні, технологічні, економічні. Автором представлена схема виділення з них тих показників, які можуть надати пряму дію на інвестиційну привабливість галузі. Так, блок соціальних чинників включає такі чинники, як чисельність населення країни; реальний грошовий дохід населення, що розташовується; середнє душове споживання хліба і хлібопродуктів;

асортимент продукції і т. ін.

До чинників економічного середовища В.Н. Шевцова відносить обсяг виробництва продукції; число конкурентів на ринку; індекс споживчих цін; середньорічна ставка рефінансування; податок на прибуток; курс національної валюти; середні імпортні ціни на пшеницю; витрати консолідованого бюджету на промисловість; використання середньорічної потужності.

У блок технічних чинників, на думку автора, входять показники, що характеризують технічний стан основних фондів, – рівень багатства галузі: коефіцієнт зносу основних фондів; якість продукції [5,с.74].

У нашому дослідженні ми розглядали інвестиційну привабливість борошно-круп'яної підгалузі харчової промисловості України. На основі аналізу стану підгалузі і з урахуванням дослідження структури витрат продукції, можна виділити специфічні (внутрішні) чинники галузі. В даному випадку галузь матеріаломістка, частка сировини в собівартості готової продукції складає 80-90 %. Таким чином, на зниження частки собівартості і збільшення частки прибутку в ціні продукції найбільший вплив роблять два чинники: валовий збір зерна і індекс тарифу на залізничні перевезення.

Розглядаючи вкладення реальних інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності, можна відзначити, що зростання інвестицій спостерігається в галузях, що швидко окупаються (паливно-енергетичний комплекс, транспорт, зв'язок, харчова промисловість, торгівля і громадське харчування, оптова торгівля продукцією виробничо-технічного призначення), а по іншим галузям рівень інвестицій або знижується, або залишається на колишньому рівні. Це явище пояснюється відсутністю у інвесторів вичерпної інформації про сильні і слабкі сторони більшості галузей, а отже, і неможливістю об'єктивно оцінити інвестиційну привабливість окремих галузей і підприємств.

Оскільки промислове підприємство є кінцевою точкою вкладення коштів, то визначення факторів інвестиційної привабливості самого підприємства завершує процес аналізу чинників для оцінки даного економічного показника.

З цього приводу А.П. Дороговцев, А.Ю. Медведєв указують, що інвестиційна привабливість підприємства залежить від величини собівартості виробництва, яка визначається зовнішніми (сировина, матеріали, паливо, енергія) і внутрішніми (система оплати праці, кількість робітників, що працюють, амортизаційна політика) чинниками.

Крім того, вони відмічають, що інвестиційна привабливість підприємств визначається також їх виробничим потенціалом, який вимірюється наявністю і станом основних фондів [6,с.7-8].

Під інвестиційною привабливістю підприємства розуміють доцільність вкладення в нього вільних коштів [7,с.328].

Для визначення інвестиційної привабливості підприємства більшість науковців та практиків пропонують використовувати широку множину показників його фінансово-господарської діяльності [8,с.99-104; 9,с.107-130]. Їхній аналіз дозволяє оцінити можливу доходність і строки повернення вкладених коштів, а також виявити найбільш значущі за фінансовими наслідками інвестиційні ризики.

У процесі дослідження розглядаються різноманітні аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства. Однак, для визначення інвестиційної привабливості об'єкта інвестування пріоритетне значення мають наступні групи показників:

1) рентабельності виробництва;
2) майнового стану;
3) ліквідності активів;
4) платоспроможності (фінансової стійкості);
5) ділової активності.

Як видно з наведеного переліку показників, усі вони ґрунтуються на даних форм фінансової звітності (Форми №1–5), які є формами публічної звітності. Але зарубіжна практика свідчить про те, що на сьогодні системи оцінки ефективності, які виходять тільки з

фінансових показників звітності, втратили свою дієвість і не орієнтуються на досягнення стратегічних цілей інвестора. Нефінансовими показниками, які часто мають вирішальне значення для оцінки інвестиційної привабливості, можуть бути:

– становище на ринку, динаміка частки ринку, яка належить аналізованому підприємству;

– географічний стан підприємства, близькість до ринків ресурсів і збуту;

– якість продукції, робіт, послуг, запропонованих клієнтам;

– мотивація та діловий імідж персоналу і менеджменту підприємства.

Використання нефінансових показників потребує від інвесторів додаткових зусиль щодо проведення досліджень за даними показниками під час прийняття рішень з інвестування.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства, повинна ґрунтуватися на численних чинниках системи всіх рівнів й ієрархій за період 3-5 років з урахуванням тенденцій розвитку вказаних показників.

Висновки і перспективи подальших розробок. На сьогоднішній день існує чотири рівні оцінки інвестиційної привабливості: державний – мегарівень; регіональний – макрорівень; галузевий – мезорівень; рівень підприємств – мікрорівень. Всі вони взаємозв'язані і взаємно доповнюють один одного.

Підприємство при цьому є кінцевою точкою вкладення коштів. Інвесторам важливо правильно вибрати привабливий регіон або галузь, а також підприємство в рамках визначення інвестиційного клімату в конкретній країні. Тому, розглядаючи інвестиційну привабливість об'єкту, необхідно проаналізувати чинники, які впливають на інвестиційну привабливість країни, регіону, галузі.

Література

1. Харламова Г.О. Оцінювання привабливості об’єктів інвестування // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9. – С. 73-79.
2. Савчук В.П., Прилико С.И., Величко Е.Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов. – М.: Абсолют-В, Эльга,1999. – 304 с.
3. Бутко Н., Зеленский С., Акименко Е. Современная проблематика оценки инвестиционной привлекательности региона // Экономика Украины. – 2005. – № 11. – С. 30-37.
4. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента.– К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – Т.2. – С. 444.
5. Шевцова В.Н. Оценка и прогнозирование инвестиционной привлекательности отрясли // Экономика и управление. – 2005. – №5. – С.74-75.
6. Дороговцев А.П., Медведев А.Ю., Бурова Е.А.. Инвестиционная привлекательность отраслей переработки АПК Европейского Севера России// Хранение и переработка сельхозсырья. – 2001. – №5. – С. 7.
7. Лахтіонова Л.А. Фінансовий наліз суб’єкта господарювання : Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
8. Котляр М.Л. Аналіз фінансового стану підприємства // Фінанси України. – 2004. – №5. – С. 99-104.
9. Хрущ Н.А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії і технології. – Хмельницький: ХНУ, 2004. – 309 с.

УДК 330.341.1:67/68

Миколайчук Н.С., Стовба Т.А.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Легка промисловість може стати локомотивом у процесі виведення економіки України з кризового стану на основі активізації інноваційної діяльності, що потребує фінансових ресурсів. Основними напрямами вирішення фінансових проблем інноваційного розвитку галузі мають стати збільшення прибутку підприємств та амортизаційних відрахувань, а також залучення коштів населення, іноземних інвесторів.

Light industry can become a locomotive in the process of destroying of Ukraine economy from the crisis on the basis of activation of innovative activity, which needs financial resources. The increases of income of enterprises and depreciation deductions, and also bringing in of facilities of population, foreign investors are to become basic directions of decision of financial problems of innovative development of light industry.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Криза створює унікальні умови для виправлення дисбалансів, які виникли в економіці України. Україні слід провести широкомасштабний перегляд структури економіки, орієнтуючись на власні конкурентні переваги і приділяючи увагу тим секторам, де створюється більше доданої вартості. Фундаментом нової української економіки повинні стати високі технології (включаючи біотехнології), нове сільське господарство, альтернативна енергетика, машинобудування XXI сторіччя, які потребують значних інвестицій.

Світовий досвід виведення економіки країни з кризи доводить доцільність надання статусу ключової галузі саме легкій промисловості. Зокрема, цю тезу підтверджує досвід Японії, Бразилії, Китаю тощо.

В умовах жорстко обмежених бюджетних можливостей масивну фінансову підтримку держава проводити неспроможна. Тому одним з можливих шляхів виведення економіки з кризи є пріоритетний розвиток вітчизняної легкої промисловості.

Пріоритетність легкої промисловості для економіки України визначається значним стратегічним потенціалом: великою ємністю внутрішнього ринку (40–50 млрд. грн. щороку), високим рівнем доданої вартості (до 50%), споживанням вітчизняних ресурсів – шкірсировини, вовни, льону, хімічних матеріалів, низькою енергоємністю виробництва (1–3% валових витрат) та здебільшого незначним впливом на екологію, забезпеченням значної кількості висококваліфікованих робочих місць в усіх регіонах України [1,с.5], швидким обігом капіталу. Тобто легка промисловість спроможна швидко задіяти існуючий потенціал та почати заробляти необхідні фінансові ресурси для розвитку інших високотехнологічних галузей, а також забезпечити зайнятість місцевого населення.

Легка промисловість належить до провідних галузей у багатьох країнах світу. В середньому в країнах ЄС питома вага легкої промисловості становить 6,5%, у світі – 7,8%. В Україні частка легкої промисловості у структурі промислового комплексу за роки незалежності катастрофічно знизилась з 10,8% у 1990 році до 0,9% у 2008 р., що не враховує стратегічного значення галузі.

Оскільки вітчизняні підприємства легкої промисловості мають виробничі потужності, кваліфікований персонал та ємний внутрішній споживчий ринок, то для виведення економіки з кризи необхідно створити умови для їх відродження. Для розв’язання цієї проблеми необхідно виявити комплекс чинників, які привели до занепаду галузі. Серед них слід відзначити відсутність або занепад власної сировинної бази; висока ресурсомісткість

продукції, зношене обладнання, застарілі технології, які приводять до високого рівня витрат, що робить вітчизняну продукцію не конкурентоспроможною на ринку; насиченість ринку дешевими товарами іноземного походження; низька платоспроможність населення у зв'язку із збільшенням витрат населення на продукти харчування, комунальні та ін. види послуг; відсутність державної програми розвитку галузі.

В умовах глобалізації відродження та подальший розвиток вітчизняних підприємств легкої промисловості можливі лише на інноваційних засадах, тобто на основі використанні нових прогресивних технологій, організаційно-управлінських систем.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Сьогодні достатньо уваги приділяють дослідженню шляхів забезпечення інноваційного розвитку промисловості України. Л.І. Федулова сконцентрувала увагу на технологічному розвиткові економіки України [2,с.125]. А.П. Гречан дослідила теоретичні аспекти побудови інноваційної моделі розвитку на прикладі легкої промисловості [3,с.188]. І.О.Бланк висвітлив стратегічні та тактичні аспекти фінансового менеджменту [4,с.336]. Але досі залишаються відкритими фінансові аспекти забезпечення інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості України.

Невирішені частини загальної проблеми. Метою статті є визначення ролі та шляхів розв’язання проблем фінансування інноваційної діяльності, яка сприятиме відродженню та подальшому розвитку підприємств легкої промисловості.

Виклад основного матеріалу. Для визначення ролі інвестицій доцільно розглянути вартісний цикл формування конкурентних позицій підприємства (рис.1).

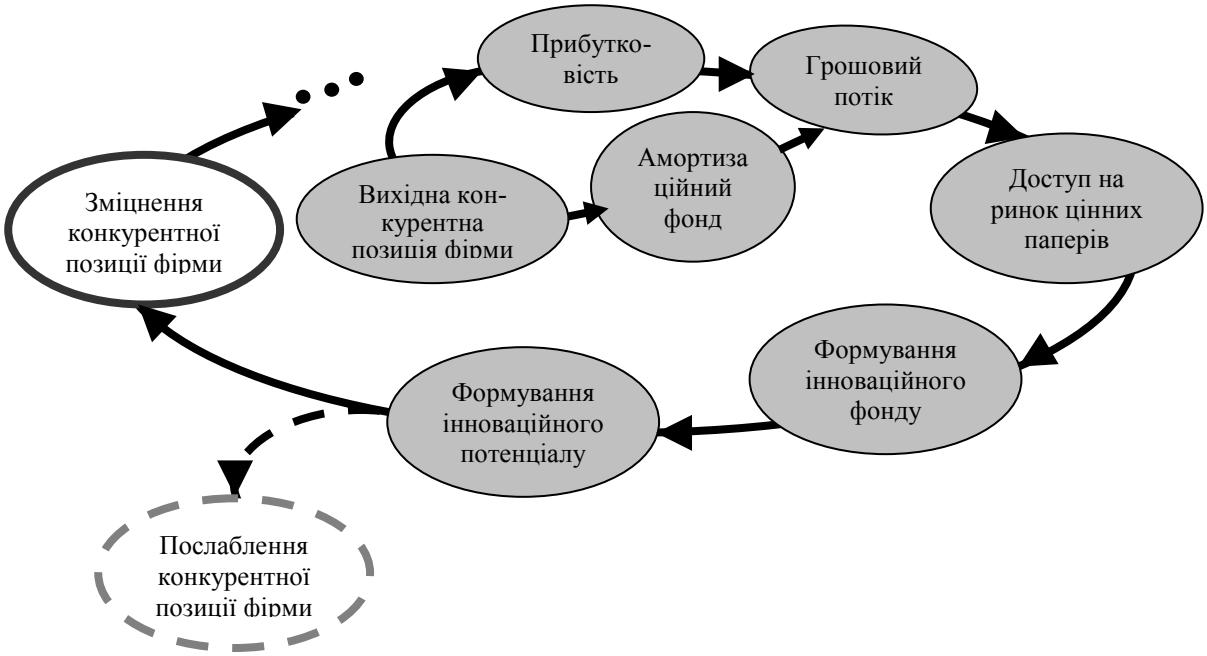


Рис.1. Вартісний цикл формування конкурентних позицій підприємства

Вихідна конкурентна позиція фірми впливає на прибутковість та амортизаційний фонд підприємства, які визначають його грошовий потік. Збільшення грошових потоків позитивно впливає на ринкову вартість цінних паперів, які випускає підприємство. Привабливість облігацій підприємства зумовлює доступ до ринку капіталу, можливість розміщення нових цінних паперів. Використання зовнішніх джерел фінансування сприяє формуванню інноваційного фонду, який створює умови для нагромадження необхідних ресурсів, спрямованих на формування інноваційного потенціалу підприємства. Водночас, формування інноваційного потенціалу підприємства призводить до посилення його конкурентних позицій.

Новий вартісний цикл відбувається за спіраллю по висхідній (за умови формування інноваційного потенціалу підприємства) або низхідній (у разі відсутності внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування інноваційної діяльності) лінії. Стає очевидним, що відродження легкої промисловості неможливе без фінансової стабілізації підприємств, яку бажано здійснювати переважно за рахунок внутрішніх механізмів. На думку І.О.Бланка в умовах кризи фінансова стабілізація має здійснюватись поетапно [4,с.336-337].

Метою першого (оперативного) етапу є відновлення платоспроможності за рахунок «позбавлення зайвого», що стосується ліквідних активів, скорочення постійних та змінних витрат, активізації роботи по зменшенню дебіторської заборгованості та продовженню терміну кредиторської заборгованості та ін.

Головним завданням другого (тактичного) етапу має бути відновлення фінансової стійкості підприємства, яке потребує встановлення фінансової рівноваги між грошовими потоками доходів та витрат. Збільшити надходження коштів можливо за рахунок ефективної товарної стратегії, цінової політики, прискореної амортизації, збільшення власного капіталу за рахунок емісії та продажу акції тощо. Для зменшення відтоку коштів необхідно прискорити обіг оборотних активів, залучати необхідні основні фонди на умовах лізингу, ретельно обгрунтовувати вибір інвестиційних проектів, надаючи перевагу швидкому поверненню коштів та довготривалому отриманню додаткових доходів.

Тільки після відновлення фінансової стійкості можливе здійснення третього етапу – фінансової підтримки довгострокового економічного зростання на інноваційних засадах. Основні джерела фінансових надходжень: власні кошти підприємств, позикові кошти, централізовані та регіональні ресурси, іноземні інвестиції, кошти населення.

В сучасних умовах фінансові можливості підприємств занадто обмежені. Значна кількість підприємств легкої промисловості збиткова. Амортизаційна політика останніх років не ефективна. Дослідження, проведені В.О. Парнюком, свідчать про те, що після впровадження з другого півріччя 1997 року нового порядку нарахування амортизації ступінь зносу основних фондів почав зростати і в 2005 році становив у промисловості 57,9%. Частка інвестицій у нематеріальні активи знизилась з 9,1% у 2002 році до 2,8% у 2005 [5,с.168].

Про неефективність амортизаційної політики в Україні свідчить низьке співвідношення економічної амортизації та ВВП. За даними В.О. Парнюка у 2003 році частка амортизації у структурі ВВП в нашій країні складала 9,3%, у Німеччині вона перевищує 14%. До того ж в багатьох країнах «для стимулювання впровадження найновіших засобів виробництва та технологій основні засоби прирівнюються до оборотних і витрати на їх придбання відносяться на витрати виробництва протягом одного року» [5,с.169]. Також В.О.Парнюк відзначає, що підприємства надають перевагу вкладанню коштів у поліпшення основних фондів, а не інвестиціям у їх оновлення. Заслуговує на увагу і його пропозиція щодо збільшення вартості основних фондів на суму витрат на поліпшення основних фондів та нарахування на неї амортизації.

Недоліком нової амортизаційної політики є і те, що при перевищенні економічною амортизацією податкової з різниці підприємствам необхідно сплачувати податки на прибуток, заниження амортизації призводить до “проїдання“ капіталу. Для відновлення амортизації як джерела капіталовкладень С.А.Єрохін пропонує акумулювати ці відрахування на спеціальних рахунках в інвестиційних банках [6,с.56]. Слід враховувати, що падіння загальних обсягів капіталовкладень спостерігається за всіма джерелами фінансування. Так, Н.Чухрай та Р.Патора відзначають, що навіть для прибуткових підприємств інноваційні проекти стають неокупними внаслідок перевищення відсотковою ставкою за кредит рівня рентабельності. Нажаль, не функціонує і Державний інноваційний фонд, який “передав своєму правозаступнику – Державній інноваційній компанії – дебіторську заборгованість на суму 626 млн. грн., 70% з якої вважаються “сумнівною і безнадійною” [7,с.143]. Фінансові інвестиції у легку промисловість у 2005 році становили лише 0,63% загального обсягу витрат на інноваційну діяльність, у 2007 році – 0,69%. Враховуючи значення галузі, такий стан фінансування інновацій слід вважати катастрофічно низьким (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка частки витрат на інноваційну діяльність у легкій промисловості в загальному обсязі фінансових інвестицій промисловості України, %[8, с. 211-215]

Показник	2005	2006	2007
Питома вага фінансування інноваційної діяльності в легкій промисловості	0,63	0,47	0,69
в т.ч. текстильна промисловість та пошиття одягу	0,40	0,35	0,64
Виробництво шкіри та шкіряного взуття	0,23	0,12	0,05

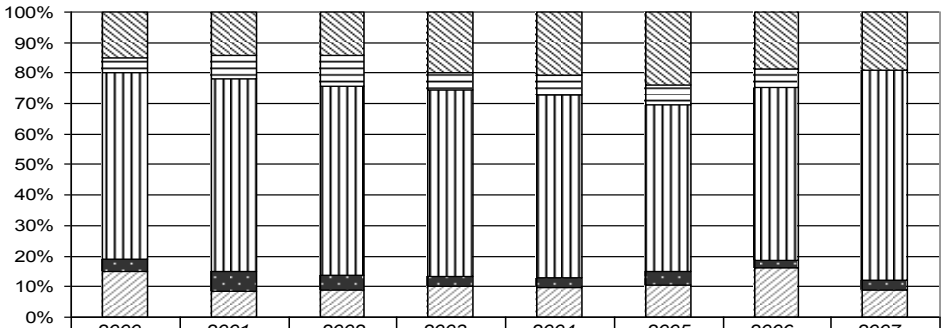
Головним джерелом фінансування інновацій у легкій промисловості були власні кошти: у 2006 році їх питома вага становила 93.2% (табл.2).

Таблиця 2

Динаміка структури джерел фінансування інноваційної діяльності у легкій промисловості [8,с.224-228]

Джерело	2005		2006	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Всього у томі числі за рахунок коштів	36062,6	100,0	28663,6	100,0
власних	28081,6	77,9	26713,8	93,2
держбюджету	95,4	0,3	114,0	0,4
місцевих бюджетів	-		-	
позабюджетних фондів	-		-	
вітчизняних інвесторів	97,8	0,3	-	
іноземних інвесторів	-		-	
кредитів	7787,8	21,6	1835,8	6,4
інших	-		-	

Не дивлячись на малі суми фінансування, слід також відзначити нераціональну їх структуру. Спостерігалась негативна тенденція щодо зменшення питомої ваги витрат промислових підприємств з 15,1% у 2000 р. до 9,1% у 2007 р. на дослідження і розробки (рис.2). У легкій промисловості її частка становила лише 5,3% у 2007 році (табл.3).



	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
інші	15	14	14,1	19,9	20,5	23,8	18,8	19,1
маркетинг, реклама	4,7	7,9	10,1	5,5	6,6	6,5	5,8	0
придбання машин, обладнання та капітальні витрати, пов'язані з впровадженням інновацій	61	63,1	61,8	61,2	59,9	54,8	56,6	68,8
придбання нових технологій	4,1	6,3	5	3,1	3,2	4,2	2,6	3
дослідження і розробки	15,1	8,7	8,9	10,2	9,8	10,6	16,1	9,1

Рис. 2. Структура обсягів фінансування інноваційної діяльності у промисловості України, млн. грн.

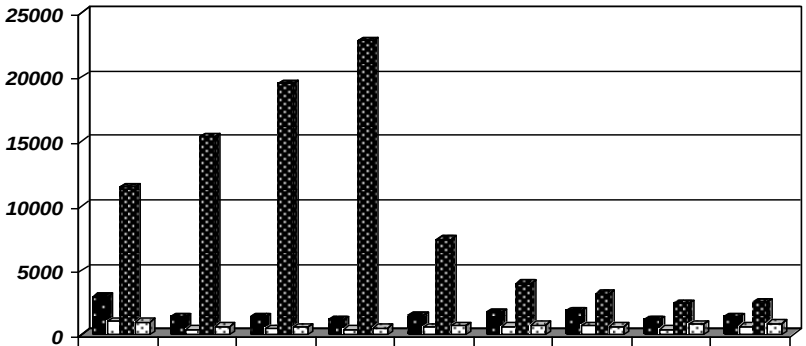
Таблиця 3

Динаміка структури загального обсягу витрат за напрямами інноваційної діяльності у легкій промисловості [8,с.211-215]

Показник	2005		2006		2007*	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Всього у тому числі на:	36062,6	100,0	28663,6	100,0	74304,1	100,0
дослідження і розробки	1894,1	5,3	531,7	1,9	3968,4	5,3
придбання нових технологій	42,7	0,1	423,2	1,5	-	0,0
виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їх виробництва	8641,5	24,0	6825,8	23,8	-	0,0
придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів	23288,2	64,6	18409,0	64,2	59373,0	79,9
маркетинг та рекламу	690,8	1,9	328,9	1,1	-	0,0
інші	1505,3	4,2	2145,0	7,5	10962,7	14,8

На придбання нових технологій промислові підприємства України витрачали лише 2,6–6,3%, у легкій промисловості – 0,1–1,5%. Витрати на придбання машин, обладнання, установок, пов'язаних із впровадженням інновацій та введенням їх у виробництво у легкій промисловості у 2007 році склали 79,9% (табл.3).

За 1995–2007 рр. кількість впроваджених нових техпроцесів промисловими підприємствами України знизилась у 2,06 рази, маловідходних ресурсозберігаючих та безвідходних – у 1,65 рази, виробництво нових видів продукції – у 4,54 рази, нових видів техніки – у 1,14 рази (рис. 3).



	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Впроваджено нових прогресивних технологічних процесів, шт.	2936	1403	1421	1142	1482	1727	1808	1145	1419
- з них маловідходних ресурсозберігаючих і безвідходних	1044	430	469	430	606	645	690	424	634
Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань	11472	15323	19484	22847	7416	3978	3152	2408	2526
- з них нових видів техніки, шт.	1000	631	610	520	710	769	657	786	881

Рис. 3. Динаміка впровадження прогресивних технологічних процесів та освоєння виробництва нових видів продукції в промисловості України

Аналіз статистичних даних показує, що у легкій промисловості чітко вираженої тенденції щодо впровадження інновацій немає. Зокрема, у 2006 році порівняно з попереднім відбулось скорочення кількості впроваджених нових техпроцесів у 3,79 рази, маловідходних ресурсозберігаючих та безвідходних – у 6,5 рази, виробництво нових видів продукції – у 3,92 рази, матеріалів, виробів, продуктів – у 4,57 рази (табл. 4). Проте у 2007 році порівняно з 2006 роком кількість впроваджених нових техпроцесів збільшилась на 121,1%,

маловідходних ресурсозберігаючих та безвідходних – у 6,9 рази, але освоєння нових матеріалів, виробів, продуктів скоротилось на 6%.

Таблиця 4

Динаміка впровадження інновацій у легкій промисловості [8,с. 249-253]

Показник	2005	2006	2007	Відхилення, 2006 р. до 2005, разів скорочення	Темп приросту 2007 р. до 2006, %
Впровадження нових технологічних процесів	-	-	-	3,79	121,1
з них маловідходних, ресурсо-зберігаючих, безвідходних	-	-	-	6,5	6,9р.б.
Освоєння інноваційних видів продукції	384,0	98,0	98,0	3,92	0,0
з них машин, устаткування, апаратів, приладів	-	-	3,0	-	-
матеріалів, виробів, продуктів	384,0	84,0	79,0	4,57	-6,0

Таким чином, для активізації інноваційної діяльності в легкій промисловості потрібні інвестиції.

Для залучення іноземних інвестицій необхідно підвищити інвестиційну привабливість підприємств та стабілізувати політичну ситуацію в Україні.

В нагоді може стати досвід світової практики фінансового забезпечення інноваційної діяльності неформального ринку венчурного капіталу, де працюють індивідуальні інвестори, які безпосередньо інвестують власні фінансові ресурси в нові малі фірми. Таких індивідуальних інвесторів називають неформальними або бізнес-ангелами (business angels) [9,с.3].

Населення України надавало перевагу заощадженню коштів в банках. Але в сучасних умовах зменшилась довіра до банків. Це може сприяти залученню коштів населення для інвестування інноваційного розвитку підприємств за умови зростання їх позитивного іміджу та демонстрування свого стійкого фінансового стану та високих конкурентних позицій на відповідному ринку. Сприятиме участі населення у фінансуванні розвитку підприємств і державна політика щодо збільшення доходів населення.

Стратегія фінансування підприємства повинна передбачати зростання притоку коштів ззовні за рахунок збалансованого портфелю, а також раціонального ціноутворення.

Прогнозування потреби в коштах вважаємо за доцільне проводити на основі матриці балансу життєвих циклів, де саме сконцентровані дані про прогнозовані обсяги реалізації, прибуток, потребу у капіталовкладеннях, а також гармонізацію портфелю підприємства у короткостроковій та довгостроковій перспективі (табл.5). Кожна стратегічна зона господарювання (СЗГ) підприємства вписується у клітинку відповідно до її життєвого циклу та привабливості. Кожна СЗГ зображується колом, діаметр якого відповідає розміру ринку, а заштрихований сектор показує частку підприємства на ринку. У портфелі підприємства завжди мають бути СЗГ, які розраховані на одержання конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Розробка стратегічної карти сприяє забезпеченню фінансовими ресурсами, необхідними для інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості.

В класичному варіанті вся необхідна інформація у стратегічній карті поділяється на чотири блоки: «фінанси», «клієнти», «бізнес-процеси» і «навчання та розвиток персоналу» (рис. 4). Чотири згаданих блоки зв'язуються між собою стратегічним причинно-наслідковим ланцюжком – кваліфіковані співробітники, використовуючи розвинуту інфраструктуру

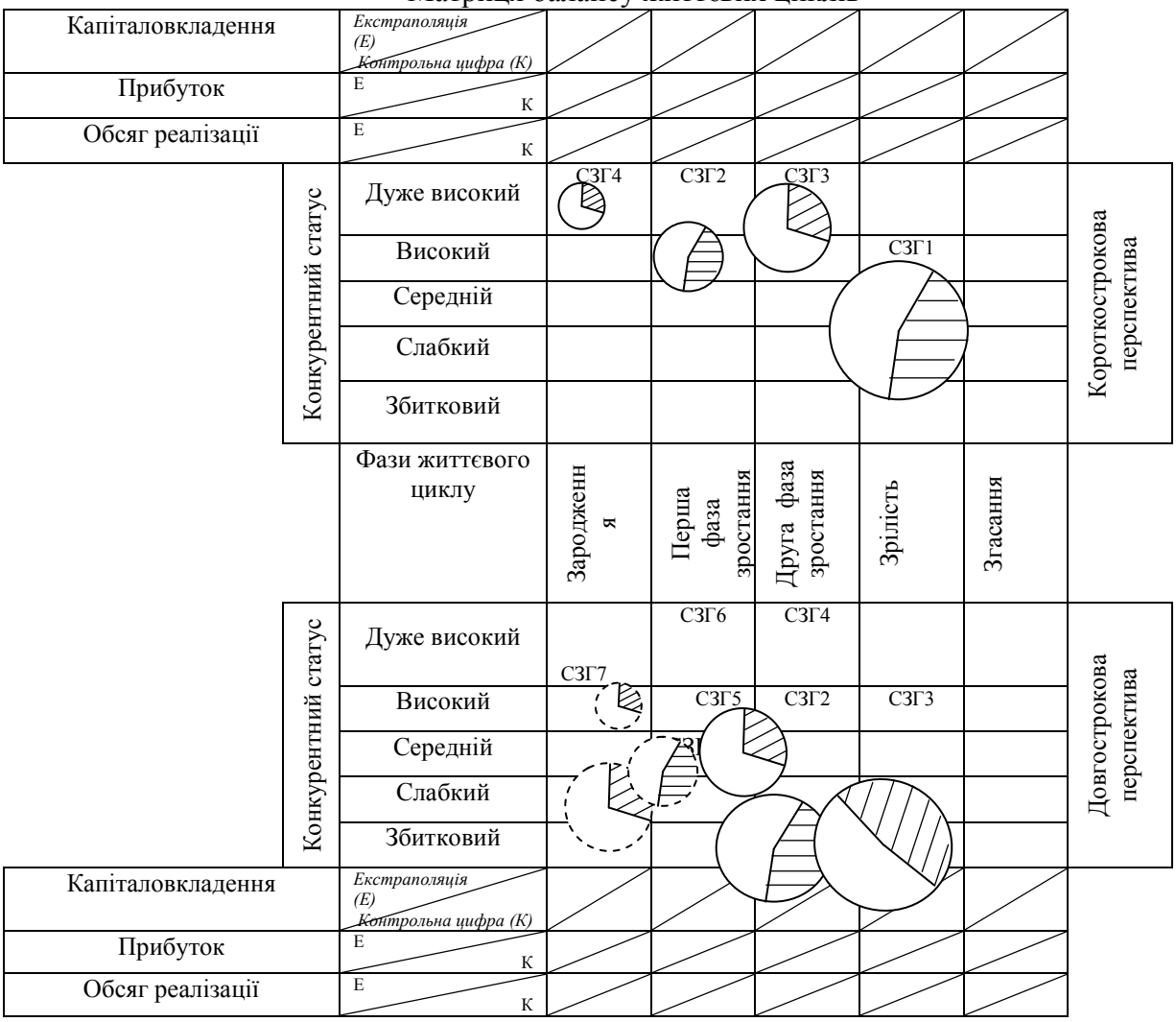
Рис. 4. Стратегічна карта фінансування інноваційного розвитку підприємства легкої промисловості

(інформаційні системи, устаткування, технології), забезпечують необхідну системі якість бізнес-процесів. Налагоджені бізнес-процеси (низький відсоток браку, швидка обробка і виконання замовлення клієнта) забезпечують задоволеність та лояльність клієнтів, досягнення міцних конкурентних переваг і успіх підприємства на ринку. Маркетингові успіхи підприємства, у свою чергу, є основою його фінансових успіхів.

В нашому випадку взаємодія між блоками розглядається у такій послідовності. Кошти, вкладені в навчання та розвиток працівників дозволить сформувати інноваційну культуру, підвищити компетенції персоналу, який буде здатний розробляти та впроваджувати технічні, технологічні, маркетингові, управлінські інновації. Впровадження інновацій сприятиме оновленню обладнання, оптимізації ресурсоспоживання, що призведе до зниження витрат. Технічні та технологічні інновації нададуть можливість випускати нову продукцію, яка перевершуватиме очікування клієнтів та сприятиме підвищенню задоволеності їх потреб, що позитивно вплине на формування бренду підприємства. Комплексне задоволення потреб клієнтів сприятиме зростанню прибутку підприємства, збільшенню амортизаційного фонду.

Таблиця 5

Матриця балансу життєвих циклів



Формування бренду підвищить інвестиційну привабливість підприємства, що сприятиме залученню коштів населення, централізованих та регіональних ресурсів, іноземних інвестицій.

Для виміру перспективи «фінанси» поряд з такими традиційними джерелами фінансування інноваційної діяльності підприємства як збільшення прибутку, амортизаційного фонду, пропонується залучати також централізовані та регіональні ресурси,

іноземні інвестиції, кошти населення (є найбільш потужним джерелом на сьогодні в Україні; за експертними оцінками складають 60–70 млрд. дол.).

Перспектива «клієнти» містить інформацію про підвищення задоволеності клієнтів асортиментом та якістю продукції, комплексне задоволення потреб клієнтів, формування позитивного іміджу підприємства.

Перспектива «Бізнес-процеси» вимірює ефективність виконуваних у компанії бізнес-процесів і характеризується впровадженням інформаційних технологій, розробкою та випуском нової продукції на основі застосування інноваційних технологій, збереженням існуючих клієнтів та залученням нових, відповідністю продукції вимогам клієнтів та вмінням перевершити їх очікування, збалансуванням портфелю замовлень, оптимізацією ресурсоспоживання та зменшенням виробничих витрат, мінімізацією екологічного впливу.

Перспектива «навчання та розвиток персоналу» дозволяє оцінити підвищення компетенції персоналу, стимулювання інноваційної діяльності, формування інноваційної культури та кадрового потенціалу підприємства.

Стадник В.В. доводить, що для стимулювання інноваційного розвитку організації доцільно використовувати збалансовану систему показників, яка має стати основою для мотивації праці різних категорій працівників [5,с.410–418].

Висновки і перспективи подальших розробок. Легка промисловість може стати локомотивом для виведення економіки України з кризового стану лише за умови збільшення фінансування інноваційної діяльності.

Основними джерелами вирішення фінансових проблем інноваційного розвитку галузі є збільшення прибутку підприємств та амортизаційних відрахувань. Зменшення довіри населення до банків також сприятиме залученню коштів населення для інвестування інноваційного розвитку підприємств за умови зростання їх позитивного іміджу та демонстрування свого стійкого фінансового стану та високих конкурентних позицій на відповідному ринку. Сприятиме участі населення у фінансуванні розвитку підприємств і державна політика щодо збільшення доходів населення.

Однак ефективне управління інноваційними процесами підприємств легкої промисловості вимагає відповідної організаційної архітектури, яка передбачатиме створення спеціального підрозділу з інноваційного розвитку, а також побудови збалансованої системи показників, яка дозволить реалізувати стратегічні плани підприємства.

Література

1. Концепція Державної цільової програми розвитку легкої промисловості на період до 2011 року// Легка промисловість. – 2006. – №3. – С.5-6.
2. Федулова Л.І. Технологічний розвиток економіки України. / Л.І. Федулова – К.: Ін-т економіки і прогнозування, 2006. – 627с.
3. Гречан А.П. Інноваційний розвиток легкої промисловості України / А.П.Гречан: Монографія. – К.:КНУТД, 2004. – 268 с.
4. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами/ И.А.Бланк. – К.: МП ”ИТЕМ лтд”, СП “АДЕФ – Украина”, 1996. – 534с.
5. Парнюк В.О. Про підвищення ролі амортизації як джерела інвестицій і регулятора попиту та пропозиції основних засобів / В.О.Парнюк // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №5. – С.166-172.
6. Єрохін С.А. Фінансово-економічний механізм промислової політики/ С.А.Єрохін // Актуальні проблеми економіки. – 2007.- №3.- С.52-56.
7. Чухрай Н. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві: Підручник / Н.Чухрай, Р.Патора. – К.:КОНДОР, 2006.-398с.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник /За ред. Н.С.Власенко. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2008. – 361 с.
9. Федулова Л.І. Бізнес-ангели в національній інноваційній системі / Л.І. Федулова // Проблеми науки. – 2008. – №5. – С. 2-7.

УДК: 334.012.42:658.1 **Місько Г.А.**

ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто аспекти впливу корпоративної соціальної відповідальності на ефективність операційної діяльності підприємства. Розкрито переваги, які надає для бізнесу реалізація корпоративної соціальної відповідальності. Запропоновано практичні кроки для забезпечення безпеки товарів, оскільки відповідальність перед споживачами є важливою складовою соціальної відповідальності бізнесу.

In the article the aspects of influence of corporate social responsibility are considered on efficiency of operating activity of enterprise. Advantages which are given for business by realization of corporate social responsibility are exposed. Practical steps are offered for providing of safety of commodities, as responsibility before users is the important constituent of social responsibility of business.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні однією з найважливіших умов стабільності держави є гармонізація відносин бізнесу, влади і суспільства. Це можливо досягти тільки завдяки створенню системи взаємних зобов'язань між ними. Для України стає важливим створення умов для розвитку корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), яка має істотний вплив на всю ділову активність. Міжнародні нормативи корпоративної соціальної відповідальності це той механізм, за допомогою якого може бути досягнута ефективна їх взаємодія. Ініціативи корпоративної соціальної відповідальності стають все більш потрібними, оскільки значення бізнесу у суспільстві давно вийшло за межі лише прагнення до прибутку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Даною проблемою займалися такі відомі вчені як А.Г. Гранберг, М.М. Циканова, Є.С. Шопхоєва, Є. Лазоренко, А.С. Курочкін та інші. Сьогодні концепцію корпоративної соціальної відповідальності поширюють і прагнуть інтегрувати у всю ділову активність перш за все всі великі вітчизняні підприємства, банки, корпорації. Одночасно вона має значний вплив також на малий і середній бізнес.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення літератури, присвяченої проблематиці корпоративної соціальної відповідальності, показує, що соціальну відповідальність дослідники розглядають виключно з погляду підтримки соціально незахищених верств населення, спонсорської допомоги, молодіжних програм тощо. Проте недостатньо висвітлений вплив корпоративної соціальної відповідальності на ефективність операційної діяльності.

Формулювання цілей статті. Розглянути теоретичні аспекти корпоративної соціальної відповідальності. Визначити значення КСВ – стратегії на ефективність операційної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття корпоративної соціальної відповідальності виникло у кінці двадцятого століття, воно ще не цілком утверджено і формулюється по-різному, але незмінною залишається його суть – бізнес повинен бути соціально-орієнтованим по відношенню до власних працівників, держави, суспільства, навколишнього середовища і споживачів своєї продукції. Вищим рівнем корпоративної соціальної відповідальності визнається добродійність і меценатство, базовим рівнем – дотримання законів і сплата податків.

Відмінності у трактуванні поняття корпоративна соціальна відповідальність породжені багато в чому суперечками про цілі діяльності комерційних організацій. Згідно з одним із підходів бізнес повинен переслідувати тільки економічні цілі, прагнути до

максимальної ефективності використання своїх ресурсів не порушуючи законів і норм державного регулювання.

Інший підхід полягає в тому, що організації несуть відповідальність перед співтовариством у якому діють, крім забезпечення зайнятості, ефективності своєї діяльності, отримання прибутку етичним шляхом [1,с.39].

Якщо узагальнити визначення КСВ більше п'ятдесяти міжнародних організацій, серед яких Всесвітній Банк, ООН, Business for Social Responsibility, Caux Round Table, Corporate Citizenship International, European Academy for Business in Society, European Association of Communication Agencies (EACA), International Business Leaders Forum (IBLF), Market Opinion Research Institute (MORI), Social Accountability International і World Business Council Sustainable Development, то соціальна відповідальність як підхід до бізнесу володіє наступним набором характеристик:

- КСВ – це добровільний вибір компанії в умовах конкуренції, що посилюється, і зниження довіри до бізнесу;
- КСВ виходить за межі зобов'язань, указаних бізнесу законодавством, щодо сплати податків, створення робочих місць і генерації прибутку;
- КСВ включає всіх членів місцевого співтовариства: бізнес, ЗМІ, владу, населення, інвесторів тощо;
- КСВ – це не засіб вирішити проблеми суспільства за рахунок бізнесу, а можливість для бізнесу брати участь у розвитку середовища, в якому він працює;
- КСВ – це підхід до стійкого розвитку з прямим (як правило, довгостроковим) впливом на фінансові показники компанії.

С. Мельник зазначає, що соціальна відповідальність бізнесу – сфера діяльності корпорації, компанії, підприємства, фірми, установи, організації, що діє на тристоронній основі (роботодавці, органи виконавчої влади, профспілки) шляхом вирішення соціально значущих проблем як у самому бізнесі, так і за його межами, тобто на муніципальному, регіональному, національному, а іноді й глобальному рівнях; добросовісна ділова практика, розвиток персоналу підприємства, охорона здоров'я працівників і безпечні умови праці, охорона довкілля, використання ресурсозберігаючих технологій, а також розвиток суспільства на мікрорівні, що має на меті як досягнення найвищих результатів та високого рівня конкурентоспроможності, так і забезпечення соціальної злагоди й суспільного розвитку в цілому [2,с.32].

У документах Європейської Комісії подано таке визначення: корпоративна соціальна відповідальність є концепцією, яка відображає добровільне рішення компаній брати участь у покращенні життя суспільства та захисті довкілля. Багато фахівців ототожнюють поняття «корпоративна соціальна відповідальність» і «соціальна відповідальність». Стосовно терміна «соціальна відповідальність», то Х. Гордон Фітч ще в 70-х роках минулого століття зазначав, що соціальна відповідальність – це спроба вирішити соціальні проблеми, які повністю або частково спричинені діяльністю компаній. Тому поняття «корпоративна соціальна відповідальність» ширше, оскільки охоплює не лише соціальну, й економічну та екологічну сфери. Основні функції корпоративної соціальної відповідальності представлені на рис.1.

Всесвітнє визнання, концепція корпоративної соціальної відповідальності отримала у 2000 році у межах Глобального договору встановленого Генеральним Секретарем ООН Кофі Аннаном як добровільна корпоративна цивільна ініціатива. Згідно з опитуванням ООН реалізацією програм у сфері корпоративної соціальної відповідальності займаються в Україні 75,8% бізнес – структур. Серед близько 3800 комерційних компаній, які підписали «Глобальний Договір ООН», на початок 2008р., за даними офіційного веб-сайту Української мережі Глобального Договору ООН, налічується понад 90 учасників із нашої країни [3,с.9].

Мета Глобального договору, за словами Генерального секретаря Кофі Аннана, полягає в тому, щоб сприяти формуванню «Загальних цінностей і принципів, які нададуть глобальному ринку людське обличчя». На сьогоднішній день до Глобального договору

приєдналися близько 5000 компаній зі 120 країн світу, що представляють найрізноманітніші галузі економіки і регіони світу.

Рис.1. Основні функції корпоративної соціальної відповідальності [4,с.22]

Проблематика корпоративної соціальної відповідальності під впливом низки чинників стала частиною бізнес – стратегії і операційній діяльності деяких впливових компаній у світі. До таких чинників можна віднести:

- управління ризиками (економічні, політичні, ринкові, технологічні, конкурентні, соціальні);
- маркетингове позиціонування (репутація, корпоративний бренд);
- інвестиційні можливості (практика запиту КСВ – стратегії підприємства перед розглядом інвестиційної або кредитної заявки);
- цивільне позиціонування (довіра, прозорість, вплив політиків, локальних громадських і міжнародних організацій);
- організаційна культура (впроваджені ключові показники оцінки ефективності, стандарти корпоративного управління і ділової етики на рівні підприємства).

Для успішного здійснення корпоративної соціальної відповідальності підприємства розробляють стратегію. Стратегія щодо корпоративної соціальної відповідальності є корпоративним документом, у якому визначаються цінності і стандарти, згідно яким здійснюється операційна діяльність підприємства. Успіх компанії у цій сфері залежить від її професійності, якості відносин із групами зацікавлених сторін.

А.С. Курочкін вважає, що стратегія підприємства полягає у тому, щоб за допомогою операційної системи виробляти продукти або надавати послуги з метою задоволення основних потреб споживачів [5,с.14].

Операційна стратегія виробляється у межах корпоративної стратегії розвитку підприємства з урахуванням місії і загальних цілей підприємства.

Операційна стратегія полягає у розробці загальної політики і планів використання ресурсів підприємства, які націлені на максимально ефективну підтримку його довгострокової конкурентної стратегії.

Операційна діяльність підприємства спрямована на вирішення таких цілей: оптимізація завантаження потужності, зниження витрат на виробництво, якість виробництва, якість виробничих поставок, відповідність виробництва попиту. Проте необхідний попит можливо забезпечити лише виробництвом якісної продукції та відповідальним ставленням до споживачів.

Відповідальність перед споживачами є важливою складовою соціальної відповідальності бізнесу. Вона полягає не просто у наданні товарів і послуг та максимальному збільшенні прибутку для їхніх акціонерів у межах обмежень, накладених національними законами. До порядку денного КСВ можна було б залучити позитивний і конструктивний підхід до прав споживачів.

Для забезпечення безпеки товарів і послуг можна здійснювати такі практичні кроки: використовувати новітню інформацію і сучасні технології; фахівці підприємства можуть стати членами промислових і професійних наукових організацій, щоб мати можливість оцінити новітню методику та інформацію, що стосується безпеки і якості товару і послуги; проводити внутрішні перевірки безпеки; організовувати консультації, які стосуються якості і безпеки товару або послуги з незалежними, визначеними експертами у відповідних сферах для гарантування того, що оцінки є об'єктивними і актуальними.

КСВ здебільшого реалізується через саморегулювання. Проте вона спрямована на те, щоб окремі фірми підписувалися під зобов’язаннями та кодексами практики. Права споживачів – це місцева та практична проблема, й професійні асоціації займають більш міцне становище, для того щоб очолити діяльність у цьому напрямку.

В Україні діють такі організації, як «Форум соціальної відповідальності бізнесу України», «Всеукраїнська Ліга по зв'язках з громадськістю», соціальна організація «Жіноча Професійна Ліга» та ін.

Для впровадження КСВ – цінностей у бізнес-стратегію і операційний менеджмент компаній, підприємств, соціально відповідальний менеджмент може задіяти такі бізнес – інструменти: принципи корпоративного управління; кодекси корпоративної поведінки; соціальні /етичні кодекси; стандарти менеджменту; відкриту корпоративну звітність.

На сьогоднішній день основним документом у сфері міжнародних стандартів корпоративного управління є Принципи корпоративного управління ОЕСР (OECD Principles of Corporate Governance) [3,с.89].

Реалізація КСВ припускає впровадження довготривалої програми дій, націлених на одне з найважливіших для будь-якої організації завдань, а саме – підвищення її привабливості для інвесторів, органів влади і співробітників.

Переваги на зовнішній арені й у середині країни, які надає для бізнесу реалізація КСВ:

1. Поліпшення управління за допомогою подолання різних ризиків.
2. Поліпшення репутаційного менеджменту.
3. Збільшення обсягу продажів і частки ринку.
4. Розширення можливостей для залучення, мотивування співробітників підприємства.
5. Оптимізації операційних процесів і зменшення виробничих витрат.
6. Поліпшення доступу до капіталів і лояльність інвесторів.
7. Налагодження і побудова дієвих відносин з іншими компаніями, урядовими структурами і неурядовими організаціями.
8. Поліпшення фінансових і економічних показників діяльності.

Стратегія з КСВ повинна базуватися на врахуванні специфіки зовнішнього ділового оточення і соціального середовища, напрями діяльності в масштабах компанії.

Розробку КСВ – стратегії можна представити завдяки аналізу таких сфер діяльності: стратегії розвитку бізнесу, у якій усвідомлюється поточна ситуація і необхідність визначення груп зацікавлених сторін, впровадження концепції стабільного розвитку в діяльність компанії і прагнення до лідерської ролі у своєму сегменті бізнесу. Саме так рекомендує діяти Online CSR Strategic Planning Tool. The GLN penAccess tool/Boston College Center for Corporate Citizenship, 2008 [6,с.63-65].

Згідно з матрицею бізнес – можливостей КСВ Sustain Ability International для ринків, що розвиваються, характерні такі сфери практичного застосування корпоративної соціальної відповідальності:

- вдосконалення екологічних процесів – зростання продуктивності і доходів, економія витрат при використанні екологічно безпечного і очисного устаткування;
- формування репутації компанії – підвищення лояльності клієнтів і цінності бренду, економія ресурсів на вирішення питань із органами влади і контролю, а також налагодження партнерських зв'язків;
- людські ресурси – економія ресурсів на залученні і утриманні кваліфікованих фахівців;
- доступ до нових ринків – стандартизація відповідно до міжнародних критеріїв (ISO та інші);
- ефективне управління ризиками – своєчасний та оперативний доступ до інформації з безлічі компетентних джерел і можливість швидкого реагування на критичні проблеми в регіоні.

Кожний із перерахованих напрямів КСВ може якісно і кількісно оцінюватися як інвестиція, оскільки торкається конкретного аспекту бізнесу компанії [7,с.77].

У межах цих напрямів компанії проводять комплекси заходів, які тепер відбиваються у «Звітах про соціальний розвиток» або в щорічних «Звітах про корпоративну соціальну відповідальність» і «Звіти про стійкий розвиток».

Перші два види звітів, це спеціальні документи інформаційного характеру, які широко використовуються у цілях PR для спеціальних заходів і аудиторій. Звіти про корпоративну соціальну відповідальність і стійкий розвиток є комплексними і включають показники по економічному, екологічному і соціальному розвитку компанії. Останнім часом набувають поширення стандартизовані форми звітності.

У європейській практиці найбільш поширеними стандартами соціальної звітності, заснованими на комплексному підході до оцінки діяльності підприємства, є стандарт AA1000 (розробник – Institute of Social and Ethnical Accountability – Інститут соціальної і етичної звітності, Лондон) і Керівництво Глобальної ініціативи по звітності у сфері стійкого розвитку (розробник – Global Reporting Initiative – Глобальна ініціатива по звітності, Амстердам). Обидва стандарти є результатом корпоративної роботи міжнародного колективу експертів з Європи, США, Австралії, Індії і Південної Африки.

«М'який» міжнародний стандарт Глобальної ініціативи по звітності у сфері стійкого розвитку (GRI) заснований за принципом «трьох корзин» або «триєдиного підсумку» (Triple Bottom Line): економіка компанії, екологія виробництва і соціальна політика. Ці звіти ґрунтуються на 50 основних і 46 додаткових показниках результативності, розроблених у 2002 р. в межах Керівництва по звітності у сфері стійкого розвитку.

Загальносвітова компанія зі «стійкого розвитку» і всесвітнього впровадження корпоративної соціальної відповідальності 8 вересня 1999 р. з ініціативи бізнес – суспільства вплинула на введеня світового фондового індексу Доу Джонса зі стійкого розвитку (Dow Jones Sustainability Index - DJSI). Цей індекс розраховується по великій кількості показників шляхом заповнення компаніями спеціальних щорічних анкет. Потім ці дані перевіряються спеціально уповноваженим аудитором (Pricewaterhouse Coopers). Розраховані і перевірені показники групуються за трьома напрямами: економіка компанії, екологія і соціальна діяльність. Після розрахунку цих показників за спеціальною «зваженою шкалою» визначаються місця компаній у світовому табелі про ранги по «стійкому розвитку» з

розбиттям на сектори. Назва індексу говорить сама про себе – до учасників такого рейтингу інвестори «стають у чергу» [8,с.25-27].

КСВ як функція управління бізнесом допомагає зробити його ефективнішим з погляду процесів і зрозумілішим з погляду зовнішнього сприйняття. А ефективніший і привабливіший бізнес і коштує значно більше.

Діяльність із корпоративної соціальної відповідальності – складна робота, що вимагає від компаній істотної концептуально-стратегічної і організаційної перебудови, а також вкладень у першу чергу у фахівців цих сфер, розробку корпоративних планів «стійкого розвитку» і корпоративних звітів із соціальної відповідальності, а також у спеціальні PR-заходи: проведення переговорів і обмін досвідом на загальносвітовому, європейському і національному рівнях, презентації компаній за кордоном [5,с.15].

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, можна зробити висновок про те, що корпоративна соціальна відповідальність стає стратегічним напрямом діяльності компанії. Звітність по КСВ в його комплексному варіанті слід розглядати як прогресивну форму стратегічного менеджменту і корпоративної культури, як найважливіший інструмент капіталізації і розвитку ділової репутації компаній, підвищення ефективності операційної діяльності. Дотримання стандартів та оприлюднення на їх підставі соціального звіту дає підприємству такі зиски:

1. Зміцнення репутації підприємства.
2. Поліпшення якості управління бізнесом (підвищення продуктивності праці персоналу, скорочення операційних витрат, збільшення продажу і зростання лояльності клієнтів).
3. Підвищення інвестиційної привабливості підприємства (зростання фінансових показників діяльності та відкриття вільного доступу до капіталу).

Підприємства, які не беруть участі у корпоративній соціальній відповідальності, упускають можливість у бізнесі, втрачають конкурентні переваги і відстають в управлінні. Не впроваджуючи стратегії корпоративної соціальної відповідальності вони по-перше, не відстежують і не контролюють вплив свого виробництва на суспільство і навколишнє середовище, а по-друге, не повністю реалізують свій економічний потенціал.

Література

1. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке / Под ред. Гранберга А.Г., Данилова-Данильяна В.И., Циканова М.М. Шопхоева Е.С. – М.: Экономика, 2002 – 203 с.
2. Мельник С. Становлення соціально орієнтованого бізнесу в Україні як складова державної соціальної політики // Україна: аспекти праці. Науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – №5. – 2008. – С. 32.
3. Колганова В.С. Концепция корпоративной социальной ответственности, становление и развитие, мировой опыт. Общероссийское отраслевое объединение работодателей электроэнергетики. Информационный бюллетень №6 (7) ноябрь-декабрь, 2005. – 120 с.
4. Баюра Д. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління // Україна: аспекти праці. Науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – №1. – 2009. – С. 22.
5. Курочкин А.С. Операционный менеджмент: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2000. – 144 с.
6. Лазоренко О., Колишко Р. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності: Навч. посіб. – К.: Енергія, 2008. – 96 с.
7. Стародубская М. КСВ – один из инструментов управления бизнесом. Корпоративная социальная ответственность бизнеса. Экспертная оценка и практика в Украине. – К.: ТЭФ ОЛБИ, 2008. – 160 с.
8. Костин А.Е. Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие: мировой опыт и концепция для РФ // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 3. – С. 25-27.

УДК 657.47(093) **Мошковська О.А.**

ЕВОЛЮЦІЯ ВИНИКНЕННЯ І ЗАСТОСУВАННЯ НА ПРАКТИЦІ МЕТОДУ „ДИРЕКТ-КОСТИНГ”

У статті розглянуто основні етапи еволюції виникнення, становлення і розвитку методу „директ-костинг” в різних країнах світу з урахуванням вітчизняного досвіду, а також особливості його застосування в обліковій практиці сучасних підприємств.

Evolution process of appearance, growing and progress of method „direct-costing” in different countries and in the Ukraine was maden in the article. Peculiarites using method „direct-costs” on modern plants were considered also.

Постановка проблеми у загальному вигляді полягає у наступному: своєчасне і постійне визначення собівартості продукції, робіт та послуг, а також регулярний контроль за затратами, які включаються до її складу, є однією із складових, які зумовлюють прибуткову діяльність підприємств в невизначених умовах господарювання.

В практиці калькулювання використовуються різноманітні методи: позамовний, попередільний, напівфабрикатний, попроцесний, нормативний тощо, які мають глибокі історичні корені і широко використовуються в різних країнах світу. Проте на етапі виокремлення управлінського обліку, основною складовою якого є калькулювання собівартості продукції, з’явились інші методи, сутність і механізм яких відповідає ринковим умовам господарювання. До таких методів слід віднести і директ-костинг, суть якого полягає у включенні до складу собівартості прямих (змінних) затрат. Використання на практиці вищезазначеного методу надає можливість більш точно і об’єктивно визначати собівартість продукції, відносячи непрямі витрати на рахунок Фінансові результати.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Значна кількість досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців була присвячена визначенню предмету і методу управлінського обліку, сутності його складових, зокрема, методів формування собівартості продукції, у складі яких провідне місце посідає метод „директ-костинг”. Зміст вищезазначеного методу детально розглянутий у працях І.А. Аврової, С.Ф. Голова, К. Друрі, Б.В. Івашкевича, Р. Ентоні, Д. Міддлтона, І.Ю. Мізіковського, Л.В. Нападовської, С. Ніколаєвої, Дж. Ріса, В.П. Суйца, Ч.Т. Хорнгрена, Дж. Фостера.

Професор Хадерсфілдського університету (Велика Британія) К. Друрі наголошував, що калькулювання собівартості за змінними затратами надає можливість нівелювати вплив на прибуток зміну вартості запасів, упередити капіталізацію постійних накладних витрат в неліквідних запасах, а також забезпечує отримання більш якісної та результативної інформації для прийняття управлінських рішень [1,с.264-265].

Російська вчена С Ніколаєва підкреслювала, що собівартість, яка визначена з використанням методу „директ-костинг”, слугує базою для розрахунку рентабельності виробів. Це пов’язано з тим, що різниця між цінами реалізації та обмеженою собівартістю не викривлюється внаслідок списання постійних затрат на собівартість, що надає можливість спрямувати зусилля суб’єктів господарювання на виготовлення більш рентабельних виробів [2,с.92]. Її співвітчизник д.е.н., професор В.Б. Івашкевич зазначав, що застосування методу „директ-костинг” на практиці формує підґрунтя для суб’єктів господарювання щодо можливості „спростити нормування, планування, облік і контроль ... затрат” [2,с.93].

Російська науковець-практик к.е.н. І.А. Аврова наголошує, що оперативна система „контролю...„директ-костинг” є однією з найбільш широко використовуємих систем внутрішньовиробничого управлінського обліку. Вона складається з елементів обліку, котролю, аналізу, прогнозування та прийняття управлінських рішень” [3,с.82].

Д.е.н., заслужений професор МДУ ім. Ломоносова В.П. Суйц вважає, що „метод „директ-костинг" можна розглядати як інструмент внутрішньофірмового планування і прийняття рішень. Він є необхідним для проведення аналізу залежності „затрати – обсяг виробництва-прибуток". Цей підхід надає можливість менеджерам підготувати інформацію, необхідну для визначення майбутньої ціни на одиницю продукції, вибору постачальника сировини і матеріалів, аналізу процесу виробництва, а також для вирішення завдання „виробляти чи продавати" [4,с.107].

Провідний вітчизняний вчений, к.е.н., голова Федерації професійних бухгалтерів і аудиторів України С.Ф. Голов підкреслював, що калькулювання змінних затрат надає можливість визначити маржинальний дохід, який являє собою різницю між доходом від реалізації продукції та змінними затратами, та є інформаційною базою для проведення аналізу рентабельності та прийняття управлінських рішень [5,125-126].

Д.е.н., професор Л.В. Нападовська виокремила шість основних показників калькулювання собівартості продукції, на яких базується метод „директ-костинг" [6,с.254]:

- коефіцієнт змінних затрат;
- коефіцієнт маржинальних надходжень;
- маржинальний дохід;
- напівмаржа;
- запас фінансової міцності, визначений в грн.;
- запас фінансової міцності, визначений у відсотках.

Система „директ-костинг" має декілька особливостей: по-перше, виникає необхідність здійснення розподілу виробничих витрат на постійні і змінні; по-друге, калькулювання собівартості продукції базується на обмежених затратах; по-третє – формування Звіту про доходи передбачає використання багатостадійного методу, суть якого полягає в управлінні змінними затратами по кожному об'єкту затрат, а також постійними затратами по їх однорідним групам. Вищезазначений метод є розповсюдженим в багаторівневій системі управління.

Залишки незавершеного виробництва та готової продукції в разі використання методу „директ-костинг" оцінюються за неповною (змінною) собівартістю.

Використання системи „директ-костинг" на підприємстві надає йому наступні переваги:

- вибираються вироби з найвищою рентабельністю з метою розширення їх випуску;
- проводиться ефективна політика ціноутворення, яка має прояв у використанні в конкурентній боротьбі демпінгу, тобто продажу товарів за зниженими цінами, нижня межа яких не повинна бути меншою загальної суми змінних затрат;
- з'являється можливість здійснювати контроль над зміною прибутку внаслідок зміни змінних затрат, цін реалізації та структури продукції, що виготовлюється;
- формуються умови для оперативного контролю за величиною постійних витрат, що пов'язано з перенесенням нерозподіленої частини непрямих витрат з одного періоду в інший в процесі формування повної собівартості, у зв'язку з чим контроль над ним послаблюється;
- розширюються аналітичні можливості обліку;
- посилюється процес інтеграції обліку і аналізу.

Історія зародження і розвитку бухгалтерського фінансового і управлінського обліку, а також еволюції калькулювання собівартості продукції в різних країнах світу з урахуванням особливостей провідних національних бухгалтерських шкіл детально викладена і проаналізована в фундаментальній одноосібній монографії д.е.н., проф. Я.В. Соколова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що зарубіжними і вітчизняними вченими визначені сутність управлінського обліку та окремих його складових, проте історичний аспект виникнення і еволюції окремих методів калькулювання, зокрема, директ-костингу, детально не розглядались, що і викликало необхідність подальших досліджень.

Постановка завдання. Стаття автора присвячена дослідженню виникнення і використання методу „директ-костинг” в світовій і вітчизняній практиці калькулювання собівартості продукції, робіт та послуг.

В обліковій практиці термін „директ-костинг” вперше з’явився в США в 1936 р. Доцільність і необхідність використання методу „директ-костинг” в практиці калькулювання, що було пов’язано з труднощами розподілу накладних витрат, а також визначенням зв’язку між певною „затратою та тим чи іншим виробом” [7,с.414], були викладені в статті американського вченого Ч. Гаррісона, яка була надрукована в бюлетені Національної асоціації виробничого обліку в січні 1936 р.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вчення „директ-костинг” було сформовано американським вченим Джонатаном Харрісом в 1936 р. з урахуванням напрацювань в цій сфері Джона Моріса Кларка (1884-1963 рр.) і К. Сімпсона (1923 р.).

В 20-х роках XX ст. Дж. М. Кларк зазначав, що для менеджерів кожна стаття затрат має свою цільову спрямованість, а розподіл затрат для прийняття управлінських рішень особливого значення не мають. В цей же період часу К.Сімпсон, здійснивши критичний аналіз структури бухгалтерських калькуляцій, дійшов висновку, що на величину ціни здійснює вплив не середня собівартість, а граничні витрати виробництва, що підтверджувало тезу Дж.М. Кларка [7,с.416].

В різних країнах світу ця система має свою назву. Так, в Німеччині і Австрії використовується термін „облік часткових витрат” або сума покриття; у Великій Британії – „облік маржинальних затрат”; у Франції – „маржинальний облік”.

З 1953 р. відповідно рішення Американської асоціації бухгалтерів метод „директ-костинг” почав використовуватись в США.

Німецький вчений XX ст. П. Рібель визначив за мету директ-костингу виявлення ступеню залежності між прямими витратами та зайнятістю.

Протягом декількох десятиліть директ-костинг був об’єктом критики з боку прибічників повної собівартості, і тільки в 60-х роках XX ст. отримав визнання і почав широко використовуватись на практиці.

Метод калькулювання собівартості „директ-костинг” може використовуватись як при фактичних, так і нормованих затратах.

Як підкреслював С. Беккетт, використання системи „директ-костинг” надає можливість найбільш точно обліковувати затрати і калькулювати собівартість продукції за незначний проміжок часу.

За думкою багатьох науковців, основною перевагою директ-костингу є те, що його сутність повністю відповідає вимогам маржиналізму і створює умови для широкого використання в обліковій практиці комп’ютерної техніки і відповідного програмного забезпечення.

В даний період часу в практичній діяльності підприємств використовуються два різновиди директ-костингу [6,с.254]:

- простий директ-костинг, відповідно якого до складу собівартості продукції включаються тільки прямі затрати;
- розвинутий директ-костинг, згідно з яким у собівартість включають не тільки змінні прямі затрати, але й прямі постійні затрати.

Проте російські науковці [7,с.128-129] вважають, що в сучасних умовах облікової практики „директ-костинг” має три варіанти:

- класичний „директ-кост”, сутність якого полягає в здійсненні процесу калькулювання тільки на основі використання прямих (змінних) затрат;
- система змінних затрат, в процесі використання якої калькулювання здійснюється по змінним затратам, до складу яких входять безпосередньо прямі затрати та змінні непрямі;

- система обліку затрат залежно від завантаження виробничих потужностей, що передбачає включення до складу собівартості всіх змінних затрат та частини постійних, які розраховуються пропорційно коефіцієнту використання виробничої потужності.

Використання на практиці методу „директ-костинг" надає можливість значно спростити процес калькулювання собівартості продукції, ретельно контролювати всіх виконавців виробничого процесу, а також достовірно визначати фінансовий результат.

„Вузьким" місцем застосування на практиці методу „директ-костинг", особливо з появою розвинутого директ-костингу, є неможливість стовідсотково підтвердити прямий зв'язок між змінними затратами і обсягом виробництва. Як свідчить досвід, на практиці не завжди цей зв'язок має безпосередній прояв. Свого часу на цьому наголошував Ч.Т. Хорнгрен [9,с.417]: „Витрати, як правило, не бувають суто змінними або суворо постійними". Ця проблема в практиці застосування директ-костингу отримала назву „апроксимація витрат". З метою вирішення вищезазначеної проблеми в практичній площині необхідно передбачати два припущення:

- функція витрат в межах певного інтервалу вважається лінійною;
- динаміка витрат пояснюється однією визначеною змінною, а не їх комплексом, як це має місце в реальному житті.

Як свідчать проведені дослідження, окремі елементи методу „директ-костинг" мають глибокі історичні корені.

До нашого часу дійшла інформація щодо своєрідної калькуляції собівартості будівництва піраміди Хеопса в древньому Єгипті і храму в Парфеноні (древня Греція) На стінах вищезазначених історичних споруд було викарбовано, скільки продуктів було використано для харчування робітників в процесі будівництва. Вищезазначені витрати можна класифікувати як прообраз прямих витрат на оплату праці.

Вперше, як свідчать історичні дані, думка щодо необхідності калькулювання собівартості продукції була висунута винахідником першої алгоритмічної машини, астрономом і математиком Чарльзом Беббіджом в Англії.

Пряма зацікавленість у визначенні собівартості почала з'являтись в країнах континентальної Західної Європи в XIX ст. на етапі виокремлення виробничого обліку, а в англомовних країнах – управлінського обліку.

С.Ф. Іванов, представник російської наукової школи другої половини XIX ст., пропонував включати до складу собівартості тільки прямі витрати. Загальні (непрямі) витрати, за його думкою, слід було обліковувати на окремому спеціальному рахунку без розподілу їх по окремим різновидам продукції.

П.І. Рейнбот (1839-1916 рр.), його співвітчизник, вчений цього ж періоду, до складу прямих затрат відносив:

- матеріали;
- платню;
- погашення (амортизацію).

За його думкою, калькуляцію слід розраховувати за результатами фінансового року шляхом розподілу прямих і частини накладних витрат, які відносяться до конкретної майстерні (ділянки), на весь обсяг виготовленої продукції. Розрахована таким чином собівартість одиниці готової продукції заносилась в книги складського обліку. Визначену вищезазначеним способом калькуляцію можна в значній мірі ототожнювати з розвинутим директ-костингом.

Представник французької наукової школи XIX – початку XX ст. Ж.Г. Курсель-Сенель (1813–1892 рр.) вважав, що до складу відпускної ціни окремих товарів необхідно включати собівартість, яка містить тільки прямі затрати. Такий метод калькулювання собівартості надає можливість компенсувати загальні витрати за рахунок деякого збільшення цін на інші товари за цінами, нижчими вищезазначеного рівня [8,с.153].

До складу прямих затрат Ж.Г. Курсель-Сенель включав вартість матеріалів і заробітну плату. Облік вищезазначених затрат французький вчений вважав доцільним вести на рахунку Товари, який, за сучасною термінологією, був одночасно і рахунком Виробництво, і рахунком Готова продукція.

Леон Батардон (1919 р.), представник юридичного напрямку французької наукової школи початку XX ст., ввів поняття бухгалтерської і технічної собівартості. Перший варіант собівартості мав розраховуватись на основі використання інформації з первинних документів, а другий – за допомогою технічних коефіцієнтів. Проте в обох варіантах до складу собівартості мали включатись тільки прямі витрати, а непрямі – списуватись безпосередньо на рахунок Збитків і прибутків.

Пропагандистом директ-костингу у Франції був В. Нейкірк, який сформулював суть вищезазначеного методу, що була зафіксована в однойменному правилі: „...тільки змінні затрати формують реальну собівартість реалізованої продукції”.

Видатний німецький вчений XX ст. Е. Шмаленбах (1873-1955 рр.) вважав автором основної ідеї директ-костингу свого співвітчизника, науковця XIX ст. Штраусберга (1876 р.).

Одним з напрямків калькулювання собівартості, який був притаманний німецькій науковій бухгалтерській школі XX ст., є планкостен. Суть вищезазначеного методу полягає в тому, що до складу собівартості включаються тільки прямі витрати. На промислових підприємствах заздалегідь встановлюється рівень використання виробничих факторів залежно від обсягів, різновидів і причин, які визначаються особливостями організаційно – технологічного процесу конкретного підприємства.

О.П. Рудановський (1863-1934 рр.) – російський, а з часом, радянський вчений-практик, вважав доцільним включати до складу собівартості тільки прямі затрати, а непрямі – списувати в дебет рахунку Збитків і прибутків. В той же час він усвідомлював, що такий підхід до визначення собівартості не дає можливості здійснювати її точний розрахунок.

Власної точки зору щодо формування собівартості продукції притримувався інший російсько-радянський вчений О.М. Галаган (1879-1938 рр.). Вищезазначений вчений-теоретик кінця XIX – першої третини XX ст. теж передбачав розрахунок собівартості тільки з використанням прямих затрат. Проте в полі зору його наукових інтересів був пошук шляхів трансформації непрямих витрат в прямі.

В країнах-членах РЕВ мали місце різні погляди щодо калькулювання собівартості продукції. Особливе місце займали науковці-практики УНР. З урахуванням їх пропозицій в соціалістичній Угорщині в практичній роботі підприємств до складу собівартості включались тільки прямі затрати, а непрямі (постійні загальнозаводські витрати) витрати списувались безпосередньо на рахунок Збитків і прибутків. Такий підхід значно спрощував процес визначення собівартості, з урахуванням того, що калькулювання здійснювалось один раз на рік не повної номенклатури виробів, а тільки нереалізованої продукції.

В багатьох соціалістичних державах (НРБ, ЧССР, УНР), а особливо в НДР, був розповсюджений облік затрат за центрами відповідальності, що передбачає трактування всіх затрат в якості прямих.

Основні положення методу директ-костингу стали класикою обліку і широко використовуються в процесі моделювання затрат, що підтверджується восьма умовами Ч.Т. Хорнгрена [9,с.418]:

- зміна витрат і прибутку знаходиться в прямолінійній залежності від обсягів реалізації готової продукції;
- всі витрати повинні бути розподілені на постійні і змінні, перші з яких розраховуються як витрати періоду, а величина других залежить від конструкції, складу та технологічного процесу виготовлення продукції;
- вартість факторів виробництва на одиницю продукції вважається незмінною;
- до уваги не беруться коливання економічної ефективності;
- структура виробництва вважається постійною;

- запаси готової продукції та обсяг незавершеного виробництва вважається незмінними або такими, що дорівнюють нулю;
- ціни на продукцію, що реалізується, залишаються незмінними;
- доходи і витрати визначаються на основі загального обсягу господарської діяльності.

На сучасних вітчизняних підприємствах використання методу „директ-костинг" можливе лише в системі управлінського обліку з метою контролю над собівартістю продукції, робіт та послуг.

З позицій початку XXI ст. метод „директ-костинг" вважається класикою обліку. Частина науковців вважають директ-костинг тільки специфічним методом калькулювання, інші по праву розглядають його як універсальну систему управління [8,с.419]. Німецький вчений Дітріх Бернер наголошував, що вищезазначений метод є інформаційною базою для керівника підприємства на етапі складання виробничої програми, а також надає можливість здійснювати групування виробничих витрат відповідно функцій, які їх викликають. Т.ч., можна зробити висновок, що директ-костинг відіграє провідну роль у втіленні в життя господарської політики суб'єкту господарювання.

Висновки та перспективи подальших розробок.

Проведене дослідження дало змогу дійти наступних висновків:

1. Витоки методу „директ-костинг" сягають древнього світу.
2. Теоретичні і практичні засади методу „директ-костинг" були визначені на початку XX ст. в США.
3. В даний період часу в практичній діяльності суб'єктів господарювання використовуються два різновиди директ-костингу: простий та розвинутий.
4. Систему „директ-костинг" з одного боку вважають методом калькулювання, а з іншого – як універсальну систему управління підприємством.
5. В даний період часу метод „директ-костинг" став класикою обліку.

Література

1. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учебн. пособие для вузов/Пер. с англ. по ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
2. Мизиковский И.Е. Генезис управленческого учета на отечественных предприятиях. – М.: Экономист, 2006. – 199 с.
3. Аврова И.А. Управленческий учет. – М.: Бератор-паблишинг, 2007. – 324 с.
4. Суйц В.П. Управленческий учет: учебник. – М.: Высшее образование, 2007. – 371 с.
5. Голов С.Ф. Управленческий бухгалтерский учет. – К.:„СКАРБИ", 1998. – 384 с.
6. Нападовська Л.В. Управлінський облік: підручник для студентів вищ. навч. закл. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
7. Попова Л.В. Управленческий учет и анализ с практическими приемами: Учеб. пособ. / Л.В. Попова, В.А. Константинов, И.А. Маслова, Е.Ю. Степанова. – М.: Дело и Сервис, 2008. – 272 с.
8. Соколов Я.В. Бухгалтерський учет: от истоков до наших дней: учебное пособие для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
9. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 416 с.

УДК 65.014.1 (477) **Передало Х.С.**

ІНДИКАТОРИ ОЦІНЮВАННЯ МІСІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗА СКЛАДОВИМИ ЇЇ ЕЛЕМЕНТАМИ

У статті обґрунтовано потребу в оцінюванні місії організації за структурними елементами. Представлено критерії вибору індикаторів оцінювання місії організації та можливі відхилення фактичних результатів від її проголошених тверджень. Запропоновано систему індикаторів щодо оцінювання місії організації на результативність та відповідність її змісту реальному стану ведення бізнесу.

The necessity of the organizations mission evaluation after structural elements is urged. The criteria of indicators of the organizations mission evaluation choice are presented, deviations of actual results from its possible proclaimed assertions are represented. The system of indicators of the organizations mission evaluation on effectiveness and accordance of its maintenance to the real state of conduct business is offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Як відомо, місія організації або корпоративна місія, в загальному її розумінні, – це сукупність інформації про соціальне призначення організації, її бачення, види діяльності, принципи, імідж тощо, що дозволяє виокремити її серед інших підприємств-конкурентів аналогічної галузі. Місія – це ідеологічна основа організації, квінтесенція корпоративної культури, яка містить в собі основний інформаційний багаж про діяльність організації, особливості ведення бізнесу з метою підтримання інтересу до неї зацікавлених груп впливу та стимулювання їх до співпраці з нею. Однак, як ідеологічна та культурна характеристика організації, місію дуже важко оцінити за допомогою індикаторів, оскільки її вплив на діяльність організації є не прямим, а опосередкованим. Не існує і конкретної організаційної сфери, на який би місія мала виключно цільовий вплив. Якщо місія є реальною для організації та окремо для кожного з її працівників, то її присутність відчутна і при здійсненні фінансових операцій, формуванні та веденні кадрової політики, в організаційних питаннях тощо. Однак, місія матиме вплив лише тоді, коли вона буде відповідати інтересам зацікавлених груп впливу, проголошеним твердженням та реальному стану ведення бізнесу. Для забезпечення цієї реалістичності та відповідності, керівникам підприємств варто проводити оцінювання місії організації за допомогою низки показників (індикаторів).

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Останніми десятиріччями, місія організації згадується в багатьох наукових публікаціях такими вітчизняними науковцями як В.Г. Герасимчук, Г.І. Кіндрацька, О.Є. Кузьмін, О.І. Ковтун, Б.М. Мізюк, А.П. Міщенко, К.І. Редченко, З.Є. Шершньова та ін., а також багатьма менеджерами крупних компаній у їх статтях та інтерв'ю. Здебільшого, ними розглядається сутність поняття «місія», її значення та вплив на діяльність організації, чинники впливу та методи її формування. Щодо індикаторів оцінювання місії організації, які б дозволили оцінити відповідність її тверджень реаліям виробничо-господарської діяльності, то такої інформації є недостатньо.

У літературних джерелах часто можна зустріти показник утворення місії організації на прикладі корпорації «Соні», а саме[1,с.177]:

Місія = (знання, винахідливість, ентузіазм)*(інтуїція, сміливість, зухвалість)

Однак, дана формула представляє лише складові, які відображають якісні характеристики засновників організації, її керівного складу, які важко оцінити в кількісному еквіваленті, та які впливають лише на процес формування місії організації.

Оскільки місія організація є стержнем, який об'єднує усі системи організації (бізнес-систему, технічну систему, систему підтримки і систему персоналу [2,с.37]) та враховує інтереси зацікавлених груп впливу, висвітлюючи при цьому власні пріоритети, її можна оцінювати за різними елементами: за групами впливу, за системами організації та за складовими її змісту.

Цілі статті. Дати коротку характеристику складовим місії організації, навести запропоновані індикатори за структурними елементами, які дозволили б оцінити відповідність розробленої місії організації реальному стану виробничо-господарської діяльності на підприємстві та її проголошеному змісту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, зміст корпоративної місії представляється усім зацікавленим групам впливу через документ, який носить назву «Декларація про місію організації», та в якому висвітлені основні аспекти діяльності підприємства, його пріоритетні сторони, переваги перед конкурентами тощо. Кількість позицій, або складових, які висвітлюються у місії, є довільною. Однак, на думку класиків, зокрема Ф. Котлера, у ефективно сформульованій місії повинні відображатися такі основні інформаційні складові, які названі полями конкуренції [3,с.117-118]:

- промислове поле (діапазон галузей, в яких діє компанія);
- поле продукції і напрямів діяльності (спектр товарів та послуг, а також основних напрямків розвитку діяльності компанії) ;
- поле основних ділових якостей і вмінь (діапазон технологічних впроваджень, а також інших переваг підприємства);
- поле ринкового сегменту (тип ринку чи клієнтів, які користуються товарами та послугами компанії);
- поле вертикальної інтеграції (ланцюг вартості продукту);
- географічне поле (діапазон регіонів, країн чи груп країн, в яких діє підприємство).

Окрім цього, у змісті місії повинна відображатися обмежена кількість основних стратегічних цілей компанії, а початок її тексту варто починати зі звернення, в якому слід підкреслювати основні напрямки її політики та пріоритети розвитку.

Аналізування літературних джерел та організаційних документів, які відображають зміст корпоративних місій, дозволив виділити такі їх складові: звернення, девіз, стратегічне бачення (візія), опис продуктів та послуг, діючі технології та впроваджені інновації, додаткова діяльність, характеристика та напрямки задоволення очікувань основних клієнтів, працівників, акціонерів, ділових партнерів (та ін. важливих зацікавлених груп впливу), напрямки розвитку, стратегічні цілі, географічні ринки збуту, філософію та імідж. Перші три складові місії організації не можливо оцінити за допомогою показників, так як вони носять ідеологічний характер. Інші складові – інформативно-описові, можуть бути проаналізовані за допомогою системи відповідних індикаторів.

Слід зазначити, що поняття «показник» та «індикатор» не є тотожними поняттями. Показник можна тлумачити як ознаку, набір даних про кількісну або якісну характеристику властивостей об'єкта дослідження, який дає підстави для оцінювання стану його функціонування або розвитку. Індикатор – це показник, який використовується безпосередньо у процесі управління процесом, об'єктом чи окремим елементом, та який приймається до уваги при прийнятті управлінських рішень [4,с.201].

Однією з проблем, яка може виникнути в організації при формуванні системи індикаторів, є визначення їх кількості. Кількість показників, які б дозволили оцінити відповідність місії організації реальному стану ведення бізнесу може бути досить велика. Проведенні дослідження та експертне опитування дозволило виділити ту кількість індикаторів, які, на думку фахівців, більш повно дають можливість оцінити зміст проголошеної корпоративної місії реальній виробничо-господарській ситуації. Однак, кожне підприємство може мати свою систему індикаторів, які, на їх думку, в повному обсязі відображатимуть дану інформацію. Вибір індикаторів оцінювання корпоративної місії проводиться за умови врахування впливу таких чинників:

а) загальні:
- величина підприємства;
- профіль діяльності;
- форма підприємництва;

б) виробничі:
- рівень диверсифікації виробництва;
- рівень диференціації;
- виробничі потужності;
- інноваційна діяльність та можливості щодо її розширення

в) стратегічні:
- наявність та широта стратегічного бачення;
- кількість запропонованих до реалізації стратегій у стратегічному портфелі;

в) людські:
- тип мислення керівників;
- чисельність персоналу та їх якісний склад;
- широта вікового цензу;

г) ринкові:
- охопленість ринку;
- зміни попиту та пропозиції;
- розмір інвестицій у галузь.

При формуванні системи індикаторів на підприємствах слід пам'ятати, що вони повинні гнучко та адаптивно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі функціонування організації. Це, в свою чергу, вимагає ретельного відслідковування та врахування взаємозв'язків між окремими індикаторами та їх зміни внаслідок коригування основних стратегічних показників. При цьому слід враховувати і причини відхилень фактичних, на певну дату аналізу, результатів оцінювання від проголошених місією організації тверджень. Такі відхилення можуть бути викликані наступними причинами [5,с.86-88]:
- відхилення, зумовлені непередбаченими змінами у діяльності організації;
- відхилення, зумовлені непередбачуваними змінами у зовнішньому середовищі функціонування організації;
- відхилення, зумовлені помилковою невідповідністю діяльності організації змісту корпоративної місії;
- відхилення, зумовлені зумисною невідповідністю діяльності організації змісту корпоративної місії.

При побудові системи індикаторів оцінювання місії організації, доцільно було б сформувати критерії їх відбору. До таких критеріїв можна віднести:
- інформаційна доступність (інформація, яка використовується при розрахунку основних показників, повинна швидко відслідковуватися);
- релевантість (чітка відповідність індикаторів складовим елементам місії організації);
- єдність тлумачення (єдине трактування показників різними зацікавленими групами впливу);
- інформаційна прозорість (розуміння сутності показників окремими зацікавленими групами впливу);
- стратегічна спрямованість (відповідність індикаторів стратегії розвитку організації, яка розроблялася на основі сформованої місії).

Запропоновані нами індикатори оцінювання корпоративної місії на результативність та відповідність її змісту реальному стану діяльності організації представлені в таблиці. Більшість з даних індикаторів характеризуються, в свою чергу, не одним, а низкою кількісних та якісних показників, які дозволяють в повному обсязі проаналізувати та оцінити окремий структурний елемент місії організації.

Слід зазначити, що даною інформацією про результативність та відповідність реального стану ведення бізнесу проголошеному змісту корпоративної місії можуть скористатися не тільки керівний персонал підприємства, але й усі його працівники, а також інші зацікавлені групи впливу. Обмежену кількість індикаторів можна представляти у публічних виданнях компанії (табл.1).

Таблиця 1

Індикатори оцінювання місії організації за її складовими елементами

Складові	Короткий зміст	Індикатори оцінювання
1	2	3
Ідеологічні		
Звернення	Сповіщення, розповсюдження або заклик до різних зацікавлених груп впливу	-
Девіз	Стисле формулювання основної рушійної ідеї або базових дій, яких притримується організація	-
Стратегічне бачення (візія)	Короткий зміст основної мрії, яка є ідеологічним стержнем для всіх працівників підприємства	-
Інформативно-описові		
Послуга / товар	Опис послуги чи продукту, який пропонується організацією. Переваги перед конкурентами.	Рівень рекламацій та схвальних відгуків щодо якості продукції, рівень якості, рівень продажу (надання послуг), рівень введених новинок
Технологія / Інновація	Характеристика обладнання, технологічних процесів, інновацій в сфері технології. Ставлення до впровадження інновацій	Рівень технологічної безпеки, рівень технічного оснащення, рівень інноваційності, рівень браку, коефіцієнт технологічного оновлення, рівень екологічної безпеки, рівень безпеки праці
Додаткова діяльність	Інформація про додаткові види діяльності, удосконалення вже існуючих напрямків ведення бізнесу	Рівень розвитку додаткової діяльності. Рівень прибутковості додаткового виду діяльності
Клієнт / споживач	Цільовий споживач. Його характеристика. Обов’язки перед клієнтом	Рівень лояльності, рівень задоволеності споживачів, коефіцієнт імітації або наслідування, рівень співпадіння споживчої ніші з запланованим орієнтиром організації
Працівники	Характеристика працівників підприємства, відображення їх професійно-ділових та особистих якостей. Позиція організації щодо персоналу. Особливості формування кадрового складу. Застосовані методи матеріального та морального стимулювання	Коефіцієнти кар’єрного росту, плинності кадрів, прогулів та ін. порушень трудової дисципліни, рівень задоволеності працівників підприємства, рівень професійного навчання, рівень соціальної адаптації, рівень матеріального стимулювання праці, рівень морального заохочування, загальний рівень мотивування працівників організації.

1	2	3
Акціонери	Характеристика основних акціонерів підприємства. Зобов'язання перед ними.	Коефіцієнт зростання дивідендів, рівень задоволеності акціонерів, дохід на 1 акцію, рентабельність акціонерного капіталу, рівень конфліктності інтересів, коефіцієнт покриття дивідендів, коефіцієнт виплати дивідендів, сукупний прибуток на 1 акціонера.
Ділові партнери	Характеристика ділових партнерів підприємства. Взаємовигідність співпраці. Можливості розширення ділового партнерства	Рівень партнерства, рівень задоволеності ділових партнерів, рівень конфліктності інтересів, рівень тривалості співпраці, коефіцієнт надійності.
Стратегічний розвиток / Стратегічні цілі	Спрямування організації на виживання (підтримку свого існуючого стану) чи на розвиток (спад). Конкурентні переваги. Загальні цілі організації за різними напрямками управлінської діяльності	Рівень конкурентоспроможності, рівень досяжності цілей організації, рівень прозорості та зрозумілості цілей. Стратегічно цільові показники діяльності підприємства.
Ринки	Географічні регіони, які обслуговуються організацією	Коефіцієнт розширення ринкової ніші, рівень ринкового охоплення.
Філософія	Цінності, основні погляди, прагнення та етичні принципи організації. Стиль поведінки власників та управлінського персоналу.	Показники ціннісних орієнтацій (професійних та особистісних), рівень ціннісно-орієнтаційної єдності колективу, індекс згрупованості колективу, індекс інтеграції. Рівень конфліктності інтересів
Імідж	Участь організації у вирішенні соціальних, економічних проблем. Турбота про регіони, де ведеться бізнес	Рівень соціальної відповідальності, рівень інформативності суспільства, рівень ділової репутації.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Індикатори оцінювання місії організації покликані спрогнозувати, оцінити, проаналізувати та проконтролювати результативність розробленої місії, а також співставити відповідність її змісту з реальним станом на підприємстві, проголошеним змістом та розробленою стратегією розвитку. Подальші дослідження спрямовані на розробку інтегрального показники визначення впливу місії на результативність діяльності організації.

Література

1. Корпоративна культура. Навч. посіб. / Під заг. ред. Г.Л. Хаєта. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 403 с.
2. Яхонтова Е.С. Эффективные технологии управления персоналом. – СПб.: Питер. – 272 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент – СПб: Питер Ком, 1998. – 896 с.
4. Кузьмін О. Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади: Навч. посіб. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2007. – 384 с.
5. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навч. посіб. – Львів: Національний університет „Львівська політехніка", Інформаційно-видавничий центр „Інтелект + Інституту післядипломної освіти", 2007. – 384 с.

УДК 658.8

Пилипчук В.П., Данніков О.В.

БІЗНЕС-РІШЕННЯ КОМЕРЦІЙНИХ СУБ'ЄКТІВ У МЕРЕЖЕВИХ СИСТЕМАХ

У статті розглядаються питання удосконалення маркетингового підходу до взаємин виробників і споживачів товарів та послуг з урахуванням сучасних тенденцій розвитку бізнесу на основі впровадження та розвитку мережевих систем. Визначаються головні ідеї і переваги мережевих структур багаторівневого ма́ркетингу та франчайзингових систем.

Examine problems of development of marketing approach to the relations between producers and consumers of goods and services, taking into account modern tendencies of development of business on the basis of implementation of network systems. The authors define the main ideas and preferences of network systems especially multilevel marketing and franchise systems.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні в умовах кризових явищ в економіці України, деформації реального сектора, поступового скорочення реальних доходів населення і, як наслідок, споживання, через високий ступінь монополізації і олігополізації ринків, тінізації економіки та суперечливий характер українських реформ і недосконалість законодавства в сфері господарювання – не отримує належного розвитку цивілізоване впровадження маркетингу, як концепція управління господарською діяльністю комерційних підприємств.

Кінець 2008 – початок 2009 рр. характеризується складними умовами ведення стратегічних маркетингових дій через загальний плинний стан економіки, невизначеність політичної ситуації, характер державної інвестиційної політики – скорочення державного фінансування пріоритетних галузей економіки. За таких умов, для суб'єктів підприємницької діяльності малого та середнього бізнесу необхідним являється пошук бізнес рішень, до яких можна долучитися, з відносно невеликим обсягом інвестицій. Наприклад, виробництво і продаж товарів, послуг і технологій на умовах систем мережевої взаємодії для індивідуальних клієнтів, що є надзвичайно ефективним способом набуття досвіду ведення власного бізнесу, особливо для підприємців-початківців, а також поштовхом для розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.

Крім скорочення державного фінансування, сама трансформація економіки викликала до життя появу багатьох нових видів послуг (фінансово-кредитних і консалтингових, аудиторських, брокерських, трастових, колекторських та інших). Розвиток вітчизняного ринку туристично-курортних послуг, готельного та ресторанного бізнесу привів до інтенсивного розвитку маркетингу в цих сферах діяльності, особливо в крупних містах, центрах визначних пам'яток культури, оздоровчо-рекреаційних зонах. Найактивніше маркетинг став розвиватися в найбільш конкурентних сферах: торгівлі (торгівельний маркетинг), фінансовому секторі (страховий та банківський маркетинг), освіті (маркетинг навчального закладу, маркетинг освітніх послуг) і туристичних послуг, зокрема готельного та ресторанного бізнесу, отже, існує своя специфіка в черговості охвату маркетингом різних галузей і напрямків бізнесу в Україні.

Аналіз сучасної практики маркетингу в діяльності вітчизняних компаній демонструє, що далеко не всі з них зуміли адаптуватися до сучасних умов і можливостей ведення ефективного маркетингу [1,с.13]. Деякі вітчизняні компанії, адаптуючись до бурхливого розвитку сучасної економіки, законодавчих змін та політичної нестабільності намагаються вийти з критичної ситуації, і багато хто з них знаходиться в процесі змін. Аудиторська

компанія Ernst & Young та European Business Association (Європейська бізнес асоціація) оприлюднили підсумки дослідження "Вплив економічної кризи на українські компанії", яке проводилось з 30 січня 2008 року по 13 лютого 2009 року, за участі 107 провідних українських та іноземних компаній, що працюють в Україні. Бізнес вибирає традиційні шляхи скорочення витрат: 80% респондентів повідомили, що скорочують або вже скоротили адміністративні витрати, 57% респондентів домовляються про кращих умовах з орендодавцями і власниками нерухомості, 51% респондентів підвищують ефективність операційної діяльності, 47% – проходять через скорочення кількості персоналу, – йдеться в дослідженні [2,с.47; 3,с.421-427].

На розвиток подій в нашій країні впливає глобальний економічний спад, який посилюється минулими очікуваннями подальшого росту і планами інвестицій в економіку, що розвивається. Разом з тим, спостерігається ряд тенденцій, специфічних для української економіки. Україна зазнала бум бізнес активності протягом кількох попередніх років, і більшість компаній формували свої довгострокові плани та інвестиційні рішення, ґрунтуючись на очікуваннях збереження існуючого тренда. Сьогодні, відзначають в Ernst & Young, українська економіка переходить в стадію більш глибокого спаду, з впливом якого стикаються все більше підприємств [2,с.49].

Вважаємо, що ці зміни в економіці України вимагають пошуку адекватних засобів і методів організації підприємницької діяльності, орієнтованих на прискорення науково-технічного прогресу, посилення акценту на кінцевого споживача, врахування зростаючої конкуренції та демонополізації і диверсифікації всіх сфер економіки. В країнах із розвинутою ринковою економікою значного поширення на національних рівнях та у міжнародних економічних і правових відносинах набув продаж товарів, послуг і технологій на умовах багаторівневого або мережéвого мáркетингу та франчайзингових систем, особливу актуальність такий формат бізнесу набуває в умовах рецесії економіки. Актуальність статті визначається поступовим розвитком мережевих систем (систем сітьової взаємодії: багаторівневого або мережéвого мáркетингу та франчайзингових систем іт.ін.) в Україні, доцільністю застосування зарубіжного досвіду в цьому процесі на шляху подолання кризових явищ в економіці.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Маркетинг, що розглядається як філософія і інструментарій підприємницької діяльності, є результатом теорії і практики різних шкіл. Він розвивався в ході колективної творчості підприємців, менеджерів, вчених різних країн, що діяли в конкретних політичних і соціально-економічних умовах. Зміст і термінологія маркетингу постійно оновлюються, але спочатку вони ув'язуються з процесом обміну, специфікою товарно-грошових відносин, розвитком форм збуту і взаємодією продуцентів із споживачами продукції, товарів і послуг. "Тип бізнесу, процвітаючий у важкі часи – неофіційний бізнес, який забезпечує робочими місцями незалежно від рівня освіти та кваліфікації персоналу”: – так характеризують MLM Джеймс Дейл Девідсон – радник ООН і президентів США, економічний повірений Джорджа Буша і Біла Клінтона та його колега і співавтор Лорд Вільям Рісс Могг, член Британської Палати лордів і колишній редактор Times of London, радник деяких найбагатших інвесторів. У книзі "Точний розрахунок: захистіть себе від депресії, що наближається", вони пишуть, що 90-і роки згадуватимуть як "декаду процвітання Tuppenvare, Avon та Amway" [4,с.75].

На думку російського академіка Є.П. Голубкова, конкуренція здійснюється більшою мірою не між новими товарами і послугами, а між альтернативними моделями бізнесу. Як головні двигуни успіху в бізнесі розглядаються нова технологія і знання персоналу. Стратегії досягнення конкурентних успіхів у все більшому ступеню фокусуються не на компанії, а на її мережах, що здійснюють сумісний бізнес [5,с.35].

Для маркетингу (сітьової) мережевої взаємодії важливу роль відіграє організаційна структура фірми. Необхідно щоб ця структура позиціонувалась для клієнтів не тільки як відкрита, але і як сучасна, динамічна, така що адекватно відображає стратегічні установки фірми, орієнтована на споживача та надає можливості для розкриття потенціалу не тільки

самої фірми, але і тих організацій і окремих осіб, які з нею взаємодіють, через реалізацію принципів партнерства.

Вважаємо, що цим цілям понад усе відповідають сучасні мережеві організаційні структури і пропонуємо звернути увагу на модель мережевої взаємодії, яку було розроблено в Упсальському університеті (Швеція) групою вчених під керівництвом Еверта Гамессона (Gumesson E.) [6,с.32]. Згідно цієї моделі, обмін, не є прерогативою професійних спеціалістів з маркетингу, в ньому приймають участь споживачі, контактний персонал фірми і її партнери. За їх участю визначаються ринковий простір і потенційні можливості, що виникають в ньому для компанії.

Потім потенційні можливості, вимоги фокусування на споживачах перекладаються мовою необхідних ресурсів, в використанні ключових компетенцій і створення мережі співпраці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Авторами розглядаються питання удосконалення й реалізації маркетингового підходу до взаємин виробників і споживачів товарів та послуг з урахуванням сучасних тенденцій розвитку бізнесу, на основі впровадження та розвитку мережевих систем в діяльність господарюючих суб’єктів та маркетингових стратегічних рішень в процесі роботи на вітчизняних ринках. Головна ідея і головна перевага мережевих структур (в нашому випадку багаторівневого ма́ркетингу та франчайзингових систем) – партнерство відмінних один від одного і тому корисних один одному учасників із специфічними обмеженими ресурсами, що дозволяє досягти синергетичного ефекту на базі добровільного і колективного самообмеження і свого специфічного внеску в ім'я досягнення результатів, що відповідають інтересам всіх партнерів, які при цьому проявляють і зберігають свої відмінності.

Формулювання цілей статті. Висвітлення особливостей теоретичних засад формування і розвитку маркетингу систем мережевої взаємодії на ринках України, виявлення специфіки і тенденцій його функціонування, розробка рекомендацій щодо впровадження зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багаторівневий ма́ркетинг (англ. multilevel marketing, MLM), Network Marketing, Multilevel System або сітьовий (мереже́вий) маркетинг – це один з видів маркетингу, який забезпечує товарообіг через багаторівневу мережу агентів збуту (дистриб'юторів) фірми-виробника. Кожен з агентів встановлює безпосередні контакти з потенційними покупцями та отримує прибуток від безпосередньої реалізації їм товарів. Крім цього, дистриб'ютор отримує прибуток у вигляді додаткових виплат від реалізації продукції усією або частиною підпорядкованої йому та створеної ним власноруч мережі агентів збуту, що стимулює індивідуальне підприємництво і закликає дистриб'юторів працювати професійно. Ця система дозволяє будь-якій людині вести незалежну комерційну діяльність, при цьому соціальне положення, освіта, досвід, стать і вік не мають значення.

На думку таких відомих фахівців як Джон Каленч, Доріс Вуд, Леон Клементс, Джим Рон, Дон Файлу, Джон Фогг сітьовий маркетинг – це маркетингова концепція, що припускає створення мережевої (багаторівневої) організації, мета якої просувати товари і послуги від виробника до споживача, використовуючи прямий контакт людини з людиною [7,с.72].

Т. Амблер (Tim Ambler) вважає, що сітьовий маркетинг – це використання персональних контактів як для організації збуту, так і для створення неформальних організаційних структур. Його ще називають багаторівневим маркетингом, для того, щоб підкреслити важливість структурних взаємостосунків [7,с.43]. Однак, деякі суб’єкти ринку ототожнюють термін "сітьовий маркетинг" (багаторівневий) з забороненою у розвинених країнах практикою "франтлоудінг" (frontloading), коли нових дистриб'юторів примушують купувати кількість товару, набагато більшу, ніж вони здатні продати. Або коли реальний товар взагалі відсутній чи підміняється якоюсь дрібницею, “сертифікатом”, а “прибутки” в результаті цього формуються завдяки внескам нових вербованих членів (організація діє у вигляді піраміди). В розвинутих країнах світу діяльність MLM-компаній законодавчо

врегульована, наприклад, в США на відміну від франчайзингу, MLM-компаніям забороняється, відповідно до закону, отримання прибутку через обов'язковий продаж товарів та послуг дистриб'юторам. У більшості штатів MLM-компанії зобов'язані викуповувати продукцію, яку дистриб'ютори не можуть продати. Щоб уникнути обвинувачень у незаконності, набір, що зобов'язаний купити новачок для початку торгівлі, повинен бути недорогим, і цей набір компанія зобов'язана викуповувати назад за ціною не менш 90% від продажної ціни. Існує так зване "правило 70%", що гарантує, що продукція продається кінцевим споживачам. Правило говорить, що 70% продукції повинні бути продані перед замовленням дистриб'ютором нової партії. В деяких штатах суд може висувати додаткову вимогу, щоб 70% продукції продавалися кінцевим споживачам, тобто тим людям, які не є дистриб'юторами. Остання вимога дозволяє уникнути завантаження дистриб'юторів.

Таким чином, кожен цент, який надходить в компанію з сітьового маркетингу, повинен поступити, зрештою, від реалізації продукту через роздрібний продаж. За словами провідного фахівця із сітьового маркетингу Дж. Каленча, "Деякі люди плутають фінансові піраміди й схеми Понци із законним багаторівневим маркетингом. MLM продають продукцію звичайним споживачам, не жадаючи від останніх додаткової оплати або участі в MLM. MLM може платити комісійні довгому ланцюжку дистриб'юторів, але комісійні нараховуються за реальний продаж, а не за нових учасників схеми" [7,с.21].

У багаторівневому маркетингу, маркетинговий або компенсаційний план є формою оплати праці. Звичайно дохід дистриб'ютора складається з трьох різних джерел: прибутку від роздрібного продажу, тобто прямого продажу товару замовникам; відсоток від оптового прибутку "гілок", даунлінії ("downline", “дистриб'ютори знизу” – сформованої вами мережі), що відкололись, і премій (бонусів). Роботу різних MLM-компаній характеризує спільна риса – рівень винагороди консультанта в них залежить безпосередньо від рівня його особистого продажу та рівня продажу залучених ним новачків. Далі починаються відмінності, які стосуються нюансів системи мотивації дистриб’юторів. Так, кожна MLM-компанія розробляє і впроваджує власний маркетинг-план – систему винагород і бонусів за те, що незалежні продавці (консультанти) реалізовують продукцію компанії, залучають у цей бізнес нових розповсюджувачів і навчають їх [7,с.24].

Річард По вважає, що сітьовий маркетинг – це будь-який маркетинговий метод, який дозволяє одним незалежним комерційним представникам приймати на роботу інших комерційних представників і отримувати комісійні з торгових операцій залучених комерційних представників [4,с.31]. Прикладами компаній, що працюють за принципом MLM-маркетингу, на ринку України є: Емвей (Amway); Гербалайф (Herbalife); Мері Кей (Mary Kay); Оріфлейм (Oriflame); Ейвон (Avon Products). За даними цих п’яти найбільших компаній, що є членами Української асоціації прямого продажу, в 2006 р. порівняно з 2005 р. обсяг продажу MLM – компаній збільшився на 38% і склав 339 млн. доларів США. Із зазначеними компаніями за результатами 2007 р. співпрацювали близько 685 тисяч громадян України [7,с.21].

За допомогою сітьового маркетингу дистриб’ютори різних фірм реалізують в Україні косметику (Oriflame, Avon, Mary Kay, Neways), побутові мийні засоби (Amway), посуд (Zepter, Amway), мінеральні вітаміни та харчові домішки (Herbalife, Vision, Vita Max), біжутерію (Beauty Way, "Золотий дельфін"), водяні фільтри та іонізатори повітря (Go best) тощо. Але, як стверджують незалежні експерти, найвигідніше реалізовувати товар, який має лікувально-косметичні властивості, або ж пропонувати послуги, що дають можливість економити гроші. Недарма перші фірми багаторівневого маркетингу, аби забезпечити себе постійними клієнтами, використовували у своїй практиці продукцію, яка певною мірою викликала своєрідну фізичну залежність споживачів від неї [7,с.21].

В Україні фірми, які застосовують подібні маркетингові схеми, працюють уже понад 10 років. Більшість з них, як вже зазначалося, не мають офіційних представництв. Про особливості їх діяльності можна довідатись на семінарах, що їх влаштовують

для дистриб'юторів, або від агента, який вирішив цілком ненав'язливо втягнути вас у свій бізнес. З близько 10 компаній, що зареєстрували свою діяльність на вітчизняному ринку, виділимо Zepter, Oriflame, Avon, Herbalife, Neways, Mary Kay. Відкриваються представництва Amway (товари широкого вжитку) та французько-російської фірми Vision (харчові домішки). Avon, Zepter, Oriflame, Mary Kay, Amway мають у Києві склади зі своєю продукцією. Втім, існують фірми, що працюють на вітчизняному ринку, які обходяться без цього, і тому дистриб'юторам доводиться самотужки вирішувати проблеми доставки товару з-за кордону.

Проблеми впровадження і розповсюдження системи сітьового маркетингу в Україні залежать від економічного стану в цілому та стану окремих споживачів, типу та класу пропонованої продукції, психологічних та культурних складових, що потребують самостійних досліджень. Основою створення франчайзингу стали процеси ускладнення й удосконалення форм і методів збуту внаслідок загострення конкуренції, насамперед, у сфері збуту товарів і послуг. Найбільше поширення франчайзинг, як особливий метод збуту товарів та послуг, отримав у таких напрямках бізнесу, як ресторани швидкого приготування, виробництво прохолодних напоїв і аптечний бізнес. Привабливість франчайзингу в наявності незаперечних переваг для всіх учасників франчайзингових відносин. Для малих підприємств і індивідуальних підприємців він надає в розпорядження стабільний дохідний бізнес, для відомих фірм і компаній – можливість розширити й усталити свої позиції на ринку. Саме цим можна пояснити широке поширення франчайзингу як у Європі, так і в Америці. Останнім часом в періодичних виданнях з'явилась низка статей, присвячених висвітленню окремих аспектів цього явища, з яких важко скласти уявлення про таку особливу форму організації бізнесу.

За кордоном найвдаліші спроби дати визначення цьому поняттю було зроблено національними та міжнародними асоціаціями франчайзингу. Наприклад, Міжнародна асоціація франчайзингу пропонує таке визначення: «Франчайзинг – це договірні відносини між франшизодавцем і франшизоотримувачем, де франшизодавець пропонує або зобов'язується виявляти постійний інтерес до діяльності франшизоотримувача в таких сферах, як ноу-хау і навчання персоналу, тоді як франшизоотримувач здійснює власну діяльність під спільним фірмовим найменуванням, форматом і/чи процесом, яким володіє та контролює франшизодавець, і вклав або вкладе суттєві інвестиції у це підприємство із власних ресурсів». У свою чергу, Британська асоціація франчайзингу визначає франчайзинг як «ліцензію, що надається однією особою (франшизодавцем) іншій особі (франшизоотримувачу), яка: дозволяє або вимагає від франшизоотримувача впродовж строку дії договору здійснювати передбачений вид підприємницької діяльності під найменуванням, що належить або асоціюється з франшизодавцем; дає право франшизодавцю впродовж строку дії договору здійснювати поточний контроль за діяльністю франшизоотримувача; зобов'язує франшизодавця надавати франшизоотримувачу допомогу в здійсненні цієї підприємницької діяльності (щодо організації ведення бізнесу франшизоотримувача, навчання його персоналу, управління тощо); зобов'язує франшизоотримувача впродовж строку дії договору виплачувати франшизодавцю періодичні грошові відрахування за надане право користування франшизою або за товари чи послуги, надані франшизодавцем франшизоотримувачу; не є угодою між основною компанією та її дочірнім підприємством або між дочірніми підприємствами цієї основної компанії або між фізичною особою і компанією, що ним контролюється» [8,с.53].

В період входження України в ринкові відносини об'єкти інтелектуальної власності стають предметом купівлі-продажу, а точніше виникає комплекс пов'язаних з цим майнових прав що охороняються Законом. Договірна передача прав інтелектуальної власності є ефективним засобом впровадження науково-технічних розробок. На цій основі виникли нові види договірних відносин - ліцензійний договір, договір франчайзингу, договір концесії та подібні до них. З усіх видів договірних відносин, заснованих на передачі комплексу

виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності, вважаємо за необхідне відокремити франчайзинг як найбільш перспективний та ефективний засіб ведення бізнесу.

Спеціальне законодавство, що регулює франчайзинг, з'явилося в Україні лише 1 січня 2004 р., коли набули чинності Цивільний і Господарський кодекси України, які містять спеціальні норми, присвячені франчайзингу (гл. 75 ЦК України і гл. 36 ГК України) [9,с.345-354]. У результаті, окрім нового правового інституту, до вітчизняного законодавства було введено новий термін «комерційна концесія», що започаткувало дискусії стосовно співвідношення таких термінів, як «франчайзинг» і «комерційна концесія». Дискусія, окрім суто наукового, набула також практичного характеру, оскільки дуже часто франшизодавцями в Україні виступають зарубіжні фірми з країн, національне законодавство яких містить саме термін «франчайзинг».

Тим не менше, слід брати до уваги, що в законодавстві деяких країн поняття «франчайзинг» і «комерційна концесія» не є цілком тотожними. Якщо, наприклад, у Російській Федерації «комерційна концесія» також розглядається як еквівалент поняттю «франчайзинг», то в таких країнах, як Франція, Португалія, Бельгія і Швейцарія договір «комерційної концесії» є одним із видів «виключних» або «дистриб'юторських» угод. За національним законодавством цих країн під договором комерційної концесії розуміється угода, за якою одна сторона закуповує в іншої сторони товари, виготовлені або придбані останньою, з метою їх перепродажу в межах певної території. Відповідно, навіть якщо при укладенні такої угоди разом із правом на реалізацію товару на певній території буде передано право на використання фірмового найменування виробника, мова може йти лише про збутовий франчайзинг.

Збутовий франчайзинг дійсно досить часто зустрічається в практиці (прикладом тут може бути Yves Rocher), проте існують також інші види франчайзингу: виробничий франчайзинг, що є передачею прав на виробництво і збут під торговельною маркою франшизодавця продукції з використанням запатентованої технології виробництва, матеріалів або похідного компонента продукції (наприклад, виробництво Coca Cola чи Pepsi), а також франчайзинг у сфері обслуговування, тобто надання франшизоотримувачем послуг під фірмовим найменуванням або торговельною маркою франшизодавця (наприклад, McDonald's, „Два гуся", „Піца Челентано").

Отже, на думку авторів, франчайзинг в Україні є гібридною формою, яка поєднує елементи ліцензійних угод на право володіння товарним знаком та дистриб'юторських угод, які пов'язані з виключним правом на реалізацію товарів та послуг на договірній основі.

Тому, франчайзинг можна розуміти як пільгове підприємництво, як форму тривалого ділового співробітництва, у процесі якого велика компанія надає індивідуальному підприємцю чи групі підприємців ліцензію (франшизу) на виробництво продукції, торгівлю товарами чи надання послуг під торговою маркою даної компанії на обмеженій території, на термін і умовах, визначених договором.

Співробітництво між франчайзером і франчайзі відбувається на основі укладеного договору (франшизної угоди), в результаті якої франчайзер надає право франчайзі використовувати товарний знак, знак обслуговування, вивіску та особливо ноу-хау шляхом одноманітної експлуатації і під його контролем. Найбільш комплексною, повно-масштабною і найбільш розповсюдженою моделлю франшизи, що виникла у США, є франшиза бізнес-формату або ділового формату. Бізнес-формат франчайзингу – це договір франшизи, відповідно до якого франчайзер не лише надає франчайзі весь комплекс виключних прав, тобто ділиться з ним власними методами, способами, мистецтвом ведення комерційної діяльності, а й безпосередньо здійснює підготовку всебічної програми діяльності для франчайзі, допомагає йому в плануванні поточних операцій, в устаткуванні операційних площ, у створенні транспортної і складської інфраструктури, в оформленні його юридичного статусу. Іноді франчайзер цілком бере на себе будівництво й устаткування торгової чи сервісної одиниці і вручає її франчайзі "під ключ".

Таким чином, бізнес-формат франчайзингу звичайно означає повне ототожнення "одиниці" із власними фірмовими дистриб'юторськими ланками франчайзера (якщо такі у нього є) щодо "ділових" інтер'єрів одиниці, уніформи службовців та інших елементів оформлення й організації бізнесу. Особливістю франшиз бізнес – формату є довгострокові ділові взаємовідносини, що включають не тільки товари, послуги і товарні знаки, а й сам бізнес-формат у цілому – стратегію і план збуту, інструкції з експлуатації та стандарти, контроль якості і безперервні двосторонні зв'язки. Водночас від франчайзі потрібно, щоб споживач був сповіщений про те, що він обслуговується незалежним підприємством і знав, кому адресувати свої претензії.

Залежно від виконуваних функцій, франшизи ділового формату поділяються на три типи: 1) франшизи на переробку (виробництво); 2) франшизи на послуги (сервіс); 3) франшизи на оптову торгівлю (розподіл).

Для компаній франчайзинг – це спосіб поширення бізнесу. Для підприємців франчайзинг – це один з шляхів стати власником бізнесу. На зростаючих ринках, таких як Україна, франчайзинг є швидким способом навчання підприємців практичним стандартам, що необхідні, щоб вести прибутковий бізнес.

Існують різноманітні форми франчайзингу. Вибір франчайзингу залежить: від виду господарської діяльності; стабільності франчайзера і його місця на ринку товарів і послуг; особливостей ринку місцевого франчайзі. Виділяють три основних види франчайзингу – товарний франчайзинг, виробничий і діловий. Більш детально розгляд видів франчайзингових систем, типових структур та проблем побудови і функціонування на вітчизняному ринку товарів та послуг наведено у попередніх публікаціях.

Для вітчизняної економіки франчайзинг сьогодні є відносно новим явищем, у той час як у розвинутих країнах він довгий час практикувався як засіб забезпечення потреб суспільства в різних послугах. На даному етапі розвитку української економіки все більше уваги приділяється кількісному збільшенню господарюючих суб’єктів, особливо це стосується сектора малого бізнесу. Одним із шляхів нарощування маси малих підприємств - платників податків до бюджетів різних рівнів – може стати законодавче закріплення ведення бізнесу на умовах франчайзингу.

Розвиток вітчизняного підприємництва, у першу чергу малого, ускладнений підвищеними комерційними ризиками. Реалізація сучасних бізнес-проектів жадає від підприємця широких знань менеджменту, маркетингу, фінансів й вміння враховувати особливості проекту. Відпрацьовування ефективної системи бізнесу в кожному конкретному випадку вимагають великих витрат часу і коштів. Організація підприємства на умовах франшизи значно знижує підприємницькій ризик, тому що в цьому випадку відбувається використання уже напрацьованого бізнесу, що довів свою ефективність. Таким чином, розвиток франчайзингу може виявитися однією з найбільш ефективних форм підтримки підприємництва, одним з можливих рішень важливої державної задачі.

Система ринкових відносин типу франчайзингу в даний час інтенсивно формується в Україні. За різними оцінками, на сьогодні в Україні підписано більше вісімдесяти франчайзингових контрактів, третина яких стосується ринку нафтопродуктів, ще чверть системи fast food. Найбільші франчайзори – "Мак Дональдс", "Кодак", "Фуджі", "Білла", "Баскин & Робінс", "Альянс", "Швидко", "Ростикс", "XXI століття", "Uno momento" та ряд ін.

Франчайзинг дедалі ширше використовується при створенні технічних станцій обслуговування автомобілів, наприклад, ЗАЗ-Деу, автозаправних станцій, наприклад "ТНК-Україна", "Лукойл-Україна", магазинів автомобільних товарів та аксесуарів, мережа магазинів “АТЛ”, салонів краси, які іноді працюють не лише під торговою маркою, що створена для салонів краси, а й під торговою маркою, відомою споживачу. Як приклад можна навести торговельну марку "Тіко", під якою працюють автозаправки, супермаркети та салони краси, здійснюється продаж товарів за каталогами. На сьогодні цей вид підприємницької діяльності використовується при розповсюдженні товарів з відомих каталогів "Отто", "Квеллі" та ін.

Успішно розвивають франчайзингову мережу в Україні також фірма "SPAR", російська фірма "1С" і українські підприємства ТОВ "Торгова марка Піцца Челентано", мережа ресторанів швидкого харчування «Єврохата» та Асоціація "МакСмак" (до речі, перші в Україні франчайзингові фаст-фуди). В Україні 29 грудня 2001 р. розпочала діяльність Асоціація роботодавців у галузі франчайзингу. Завдання організації – представляти інтереси підприємців та їх операторів, які використовують франчайзингові договори у державних установах, надавати їм практичну допомогу при організації та просуванні на ринку. Одночасно з активною діяльністю на національних теренах Асоціація налагоджує зв'язки з іноземними та міжнародними асоціаціями, вивчає досвід інших країн у франчайзииговій діяльності.

Висновки даного дослідження і перспективи подальших розвідок. Стрімке зростання продажу товарів, послуг і технологій на умовах багаторівневого або мережéвого мáркетингу та франчайзингових систем, що нарощується практично в усьому світі в умовах рецесії світової економіки, буде характерне і для України, отже, доцільність застосування зарубіжного досвіду в процесі розвитку мережевих систем, на шляху подолання кризових явищ в економіці беззаперечна. Однак, дуже малоймовірно, щоб системи завтрашнього дня були цілком ідентичними тим, що існують сьогодні. При стрімких змінах в економіці й у той час, коли ідея створення єдиного світового ринку практично стала реальністю, деякі внутрішні аспекти природи мережевих систем знаходяться на межі зміни.

Проте, незважаючи на наявність окремих гальмуючих факторів, продаж товарів, послуг і технологій на умовах мережéвого мáркетингу та франчайзингових систем в Україні вже успішно розвивається. Усе більше вітчизняних підприємців звертається до формату ведення бізнесу на умовах мережевої взаємодії. Значення цих процесів для української економіки переоцінити складно, для бізнесу – це один з найшвидших і ефективніших способів створення нових незалежних підприємств, об'єднаних у єдину систему, для громадянина – можливості розвитку власного бізнесу на базі перевіреної бізнес-моделі, а для держави – ефективний інструмент підтримки середнього, малого й індивідуального підприємництва, створення робочих місць, а отже, і розвитку всієї вітчизняної економіки.

Література

1. Пилипчук В.П., Данніков О.В. Сучасні бізнес-тенденції та розвиток маркетингу вітчизняних компаній. // Маркетинг в Україні. – № 2(48). – 2008. – С. 61-68.
2. Дослідження аудиторської компанії Ernst & Young та European Business Association (Європейської бізнес асоціації): Вплив економічної кризи на українські компанії (30 січня 2008 року – 13 лютого 2009 року) // Document HTML. – http://www.eba.com.ua/analytic/tax_legal.html − Last access: 10.03.2008 − Title from the screen.
3. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент: Монография. – СПб.: Питер, 2006. – 816 с.
4. Ричард По. Четвертая волна: формирование вашей дистрибьюторской линии. Издательство: Гранд Фаир, 2001. – 272 с.
5. Голубков Е.П. Современные тенденции развития маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – №1. – 2004. – С. 35.
6. Gumesson, E. Relationship Marketing: From 4 Ps to 30 Rs. – Stockholm: Stockholm University, 1993. – P. 61.
7. Пилипчук В.П., Данніков О.В. Формування та тенденції розвитку мережевого маркетингу. // Маркетинг в Україні. – № 3(49). – 2008. – С. 40-46.
8. Данніков О.В. Проблеми побудови та функціонування франчайзингових систем в Україні. // Маркетинг в Україні. – № 5 (51). – 2008. – С. 62-70.
9. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. – К., Атіка, 2003, – С. 345-354.

УДК 658.8

Плаксій Т.В.

ВИКОРИСТАННЯ ЗАСОБІВ МАРКЕТИНГУ В БУДІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

У статті розглядається актуальність використання засобів маркетингу, як постійно діючої сукупності елементів, єдність яких дозволяє здійснювати надійне управління підприємствами будівельного бізнесу. Надано рекомендації щодо прийняття ефективних управлінських рішень за наявності маркетингової інформації.

In article the urgency of use of means of marketing, as constantly operating set of the elements which unity allows making a positive control of the enterprises of building business is considered. Recommendations concerning the acceptance of effective administrative decisions at presence of marketing information are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Головною и найскладнішою проблемою управління підприємствами є забезпечення їх ефективного функціонування й розвитку. При цьому важливим є роль маркетингу. В реальних умовах розвитку вітчизняної економіки, маркетинг нерідко є найбільш «вузьким місцем» на підприємствах, особливо в будівельній галузі. Використання засобів маркетингу при плануванні і просуванні товарів на ринок в сучасному будівельному бізнесі є визначальним. Для успішного застосування цих засобів потрібні не тільки дієва система управління, але й значні фінансові і кадрові ресурси, а також система моніторингу. Це пов'язано з тим, що підприємства вимушені діяти на ринку в умовах зовнішнього середовища, яке змінюється і в якому існують безліч негативних факторів, що мають бути відслідковані. Для успішного запровадження засобів маркетингу важливим є наявність повноцінної інформації, ефективна її обробка, аналіз існуючого стану на ринках, прогнозування і планування діяльності на всіх рівнях. Здійснення підприємствами будівельної галузі своїх маркетингових можливостей є актуальною темою і визначає напрямок дослідження цієї статті.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років показав, що в науковій літературі ця тема розроблялась у роботах Джерома Мак Карті і Вільяма Перро [1,с.8], Гілберта Черчиля та Поля Пітера [2,с.7] де вказується, що маркетинг – це процес планування та виробітку концепції ціноутворення, просування та розподілу ідей, товарів та послуг через обмін, який задовольняє індивідуальні та організаційні цілі. Е. Райс та Дж. Траут [3,с.10] вважають, що маркетинг на сьогодні полягає зовсім не в обслуговуванні покупців, а в необхідності перехитрити, обійти, перемогти своїх конкурентів. Тобто маркетинг – це війна, в якій конкурент є противником підприємства, а покупець – територією, яку необхідно завоювати. На нашу думку, даний підхід найбільш доцільно застосовувати у системі розвинутого маркетингу, коли підприємство тривалий час веде маркетингову діяльність, а не на початковому етапі її становлення. З точки зору західноєвропейських маркетологів, маркетинг – це одночасно філософія бізнесу та активний процес, спрямований на задоволення потреб і бажань людей і організацій шляхом забезпечення вільного конкурентного обміну товарами, які являють цінність для покупця. Він має два аспекти: стратегічний (процес аналізу) та операційний (активний процес). З точки зору вітчизняних науковців, маркетинг – це система управління виробництвом і реалізацією товарів, орієнтованих на ринок, причому соціальна суть маркетингу полягає у повному задоволенні запитів конкретних споживачів. А.В.Войчак виділяє декілька підходів до розгляду суті маркетингу: концептуальний, управлінський, функціональний, системно-поведінковий, товарний, інституційний та національний. З точки зору Л.А.Мороз та Н.І.Чухрай, маркетинг – це діяльність, спрямована на створення попиту та досягнення цілей підприємства через максимальне задоволення споживачів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не вирішеними є питання організації і функціонування служб маркетингу, розвитку маркетингової інфраструктури, інформаційних систем маркетингу, розробки стратегій маркетингу на підприємствах будівельного сектору України та її регіонах приділяється мало уваги. Дослідження проводяться, в основному, по проблемах формування цінового механізму, конкурентоспроможності підприємств будівельного сектору, створення організаційно-економічного механізму його функціонування.

Метою статті є визначення особливої ролі засобів маркетингу, в тому числі інформаційної системи у ефективному функціонуванні будівельного підприємництва.

Викладення основного матеріалу дослідження. Виходячи з того, що маркетинг є теорією і практикою прийняття управлінських рішень щодо формування ринково-продуктової стратегії і цілей організації на основі аналізу факторів зовнішнього маркетингового середовища з метою узгодження та реалізації економічних інтересів ринкових суб'єктів, виділяємо маркетинг, по-перше, як об'єкт управління (ринково-продуктова стратегія та цілі), по-друге, як інформаційну базу для прийняття управлінських рішень в маркетинговій діяльності (аналіз факторів маркетингового середовища).

Підприємства будівельної індустрії входять до будівельного комплексу поруч з проектними та науково-дослідницькими організаціями, підрядними будівельно-монтажними і транспортними підприємствами, постачальниками машин, механізмів, обладнання і необхідними матеріальними ресурсами, в тому числі цементу, металопрокату, арматурної сталі, матеріалів для даху, пиломатеріалів та ін. Вони є основними постачальниками будівельних матеріалів, виробів, конструкцій та комплектуючих для будівельного комплексу.

На нашу думку, сутність системи маркетингу підприємств будівельного сектору полягає в організації і управлінні виробничо-збутовою діяльністю підприємств на основі комплексного вивчення ринку будівельної продукції з метою отримання прибутку через всебічне задоволення попиту споживачів. З цього випливає, що суб'єктами системи маркетингу підприємств будівельного сектору є будівельні підприємства різних форм власності, що займаються виробництвом будівельної продукції. До підприємств будівельної індустрії, що входять до складу матеріально-технічної бази будівництва, відносять заводи і полігони з виробництва збірних бетонних і залізобетонних конструкцій; заводи і цехи будівельних і технологічних металоконструкцій, електро- та санітарно-технічного обладнання, вузлів та заготівок, арматури та закладних деталей для монолітного залізобетону; заводи і цехи товарних сумішей (бетону, розчину, асфальтобетону), столярних виробів, інвентарної опалубки та інвентаря; заводи з ремонту будівельної техніки; парк будівельних машин, механізмів і транспортних засобів; енергетичне та складське господарство і т.п.

Вважаємо, що з точки зору інституційного підходу, система маркетингу у будівельному секторі має складатися з підприємств та їх оточення (рис.1).

Підприємства різних форм власності, в процесі своєї діяльності вступають у контакт з оточенням, яке сприяє просуванню їхньої продукції до кінцевих споживачів, тим самим відбувається двосторонній взаємозв'язок. На функціонування цієї системи впливають фактори макросередовища, які формують можливості і загрози для ефективного функціонування підприємств будівельної галузі у системі ринкових відносин.

Особливого значення в умовах ринкової економіки набувають правові фактори макросередовища маркетингу. Завдяки їм визначається статус суб'єктів маркетингової діяльності, їх права та обов'язки, можливість використання маркетингового інструментарію, регулюються взаємовідносини будівельних виробників з маркетинговими посередниками, постачальниками, контактними аудиторіями, конкурентами. При здійсненні маркетингової діяльності суб'єкти будівельного сектору керуються Законами України "Про захист економічної конкуренції", "Про захист прав споживачів", "Про ціни і ціноутворення", "Про внесення змін до Закону України "Про рекламу", Постановами Кабінету Міністрів України та Наказами Міністерства регіонального розвитку і будівництва України.

Рис.1. Система маркетингу підприємств будівельного сектора (інституційний підхід)

Суб'єкти системи будівельного сектора повинні будувати свою діяльність з врахуванням певних підходів до маркетингової діяльності, тобто концепцій маркетингу. Під концепцією маркетингу часто розуміють сукупність принципів, що утворюють основу маркетингу, яка реалізується у різних галузях виробничої та економічної діяльності. До визначення її сутності існують різні думки [4,с.15-27; 5,с.17-29]. Певним підприємством розроблюється конкретна концепція, яка відображає прагнення слідкувати за тенденціями економічного розвитку. Вона спрямована не лише на поведінку підприємства на ринку, але й на його внутрішню структуру. В цьому випадку концепція маркетингу виступає як концепція менеджменту або управління.

Проте, скажімо, Г.А. Васильєв більш конкретно зазначає, що концепції маркетингу – це визначаючі положення, які характеризують оптимальну орієнтацію ринкової діяльності будь-якого підприємства на окремих етапах його розвитку. З цієї точки зору виділяють традиційно п'ять концепцій: удосконалення виробництва, удосконалення товару, інтенсифікації комерційних зусиль, концепція класичного маркетингу та соціально-етичного маркетингу, або орієнтованого на суспільство.

Процес впровадження маркетингової діяльності в літературних джерелах пропонують здійснювати поступово у п'ять стадій:

1) реклама і стимулювання збуту;
2) формування такого підходу до управління маркетингом, щоб покупець був задоволений придбанням продукції, після реалізаційним обслуговуванням;
3) постійне оновлення виробництва та підвищення якості пропонуємих послуг;

4) вивчення наявних можливостей та зайняття певної позиції на ринку шляхом проведення сегментації ринку;
5) виконання всіх функцій щодо аналізу ринку і потреб, плануванню, обліку і регулюванню роботи в галузі освоєння ринків збуту.

На нашу думку, даний підхід передбачає велику помилку: недоцільно рекламувати продукцію, яка може не відповідати запитам споживачів і оновлювати виробництво, не провівши аналізу ринку, споживчих мотивацій, конкурентів та власних можливостей.

Другий підхід розроблений Г. Асселем. Ця модель передбачає, що процес управління маркетингом – це механізм, за допомогою якого підприємство, орієнтоване на маркетинг, взаємодіє зі споживачами. Завдання менеджера по маркетингу полягає в ініціюванні та контролі за цією діяльністю. Спочатку підприємство виявляє потреби споживачів. Потім воно розроблює і здійснює стратегії маркетингу для задоволення цих потреб. На завершення аналізується реакція споживачів, наскільки добре задоволені їх потреби. Крім того, процес управління маркетингом вимагає врахування факторів маркетингового середовища – конкурентів, тобто збираються дані про зовнішнє середовище з наступною розробкою стратегій для отримання переваг над конкурентами. Після чого проводиться оцінка реакції конкурентів та зовнішніх умов.

Третій підхід запропонований А.О. Старостиною [6,с.30-33]. Основні етапи процесу маркетингу в даному випадку розробляються через побудову ринково-продуктової стратегії. На першому етапі автором пропонується розробка ринкової стратегії організації, яка полягає в аналізі ринкових проблем і можливостей (аналіз факторів маркетингового середовища, споживчих мотивацій та визначення типу ринку) та відборі цільових ринків (вибір стратегії охоплення ринку, конкурентної стратегії, позиціонування товарів та визначення місткості ринку). На другому етапі процесу маркетингової діяльності підприємство повинно розробити свою продуктову стратегію, тобто комплекс маркетингу. І заключний третій етап передбачає управління цією діяльністю, тобто планування маркетингу, контроль за виконанням маркетингових планів та створення організаційних структур управління маркетингом.

Четвертий підхід, (автори Л.А. Мороз, Н.І. Чухрай [7,с.16-22]) передбачає побудову маркетингової діяльності з використанням трьох послідовних етапів. Маркетингова діяльність починається з дослідження ринку (дослідження поведінки споживачів, аналіз та оцінка маркетингових можливостей підприємства, сегментація ринку і вибір цільових сегментів, позиціонування товару на ринку), продовжується розробкою комплексу маркетингу. Але здійснення цих етапів можливе завдяки третьому блоку – функціональному забезпеченню маркетингової діяльності (створення служби маркетингу, функціонування маркетингової інформаційної системи, планування маркетингу та здійснення контролю за цією діяльністю). На нашу думку, дана модель чітко відображає процес здійснення маркетингової діяльності.

Найбільш вдалим з маркетингової точки зору є підхід В.І. Похабова та І.В. Пономаренко [8,с.102] щодо формування системи маркетингу промислового підприємства. Він передбачає, що система маркетингу складається з трьох підсистем: управління діяльністю; управління функцією та управління попитом. Перша підсистема є стратегічно важливим напрямком у системі маркетингу підприємства, оскільки вона показує, наскільки керівництво відноситься до маркетингової діяльності, використовує її принципи у виробничій сфері, і містить чотири складові: ринкову орієнтацію вищого керівництва та персоналу, взаємодію вищого керівництва з персоналом, готовність підприємства до задоволення споживчих проблем. Реальні управлінські процеси у маркетингу здійснюються за допомогою системи управління функціями, до складу якої входять планування, організація, мотивація і контроль. Маркетингові заходи, які виконуються безпосередньо маркетинговою службою і спрямовані на створення попиту на продукцію (послуги) є предметом підсистеми управління попитом, яка включає елементи комплексу маркетингу.

Вважаємо, що така побудова дійсно придатна для промислових підприємств, які мають трьох -, чотирьох ступеневі структури управління, вище керівництво представлене не

однією чи двома особами, а великою групою працівників. Крім того, ці підприємства ближчі до кінцевих споживачів, тобто спроможні відчувати зміни уподобань своїх клієнтів, зокрема населення, яке купує продукцію для особистого вживання. І нарешті, вони мають складну систему управління, яка повинна бути жорстко регламентована щодо формування місії, цілей, цінностей, процедур та правил.

Отже, з врахуванням вищенаведеного нами запропонована схема системи маркетингу підприємств будівельного сектору (рис.2).

Рис.2. Система маркетингу підприємств будівельного сектору

Результатом ефективного управління маркетингом є гнучка маркетингова стратегія – здатність системи управління маркетингом за рахунок притаманного їй різноманіття ефективно реагувати на впливи зовнішнього середовища.

Висновки. Використання засобів маркетингу на будівельному підприємництві має важливе значення. По-перше це необхідно для прийняття ефективних управлінських рішень, що можливе лише за наявності своєчасної і точної маркетингової інформації. По-друге дозволяє проводити аналіз ринку, здійснювати його об’єктивну оцінку та робити суттєві висновки. Без засобів маркетингу не можлива виваженість експертних прогнозів та планових розрахунків щодо подальшого функціонування підприємства.

Перспективи подальших розробок. Тема даної статті поруч зі своєю актуальністю залишає місце для подальших наукових пошуків. Зокрема слід досконало вивчити методику запровадження моніторингу в будівельному бізнесі, маркетингових інформаційних систем та інших засобів для підвищення ефективності цієї галузі. Саме такі дослідження будуть сприяти подальшому просуванню українського будівельного підприємництва до стабільних ринкових відносин.

Література

1. William D. Perreault, E. Jerome McCarty Basic marketing: a global managerial approach. – USA: AUSTEEN PRESS, IRWIN, 1996. – 902 p.
2. G.A. Churchill, J.P. Peter Marketing-creating for customers. – USA: AUSTEEN PRESS, IRWIN, 1995. – 703 p.
3. Райс Э., Траут Дж. Маркетинговые войны. – СПб: Питер, 2000. – 256 с.
4. Маркетинг / Под ред. Г.А.Васильева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 208 с.
5. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 803 с.
6. Старостіна А.О. Зміст та основні етапи маркетингової діяльності // Маркетинг в Україні. – 2002. – №4. – С. 30-33.
7. Мороз Л.А., Чухрай Н.І. Маркетинг: Навч. посіб. – Львів: Державний університет «Інтелект», 1999. – 244 с.
8. Похабов В.И., Пономаренко И.В. Методика оценки эффективности системы управления маркетингом на предприятии // Маркетинг. – 2001. – №5. – С. 102-120.

УДК 640.41:65.011.47 **Подвальна Н.Е.**

АНАЛІТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ РІШЕНЬ ЩОДО УПРАВЛІННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ ДОХОДІВ І ПРИБУТКУ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто проблемні питання та можливості застосування методів економічного аналізу під час вирішення питань щодо управління та оптимізації доходів і прибутку підприємств готельного господарства з метою досягнення достовірності та якості інформації, яка надається користувачам звітності.

In the article problem questions and possibilities of application methods of economic analysis are considered during the decision of questions in relation to the management and optimization of profits and income of enterprises of hotel economy with the purpose of authenticity achievement and quality of information which accounting users get.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У ринкових умовах готельне підприємство і його структурні підрозділи здійснюють свою виробничо-експлуатаційну діяльність на основі самоокуповування витрат на виробництво і реалізацію продукції і послуг. Для забезпечення стійкого розвитку і подальшого відтворення в процесі експлуатаційної діяльності готельне підприємство повинне одержати прибуток, який виступає критерієм ефективності підприємницької діяльності.

Аналіз публікацій та досліджень останніх років. Проблемам формування прибутку за останні роки присвячені праці багатьох авторів, таких як, З.А. Балченко, А.П. Дурович, Г.А. Яковлев [1,с.133-155; 2,с.183-200; 3,с.134-140] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Викладене вище, дає змогу зауважити, що остаються не вирішеними питання аналітичного обґрунтування рішень, щодо управління та оптимізації доходів і прибутку готельних господарств.

Мета статті полягає у тому, щоб проаналізувати зміни в системі вимог щодо управління та оптимізації доходів та прибутку готельних господарств, їх впливу на розширення можливостей використання методів економічного аналізу під час аналізу фінансової звітності з метою підвищення його ефективності, досягнення достовірності та якості інформації, яка надається користувачам звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження базується на окремих напрямках і вимогах аналітичного обґрунтування щодо ефективного управління та оптимізації доходів та прибутку на підприємствах готельного господарства, так як прибуток надає стимулюючу дію на зміцнення госпрозрахунку, дозволяє задовольняти економічні інтереси держави, підприємства, працівників і власників. Об'єктом економічних інтересів держави є та частина прибутку, яку підприємство сплачує у вигляді податку на прибуток, а суспільство використовує для розвитку економіки країни. Економічні інтереси підприємства задовольняються за рахунок чистого прибутку. За рахунок цього прибутку підприємство вирішує виробничі і соціальні задачі свого розвитку. Економічні інтереси працівників пов'язані з матеріальним стимулюванням і соціальними виплатами, джерелом яких є чистий прибуток підприємства. Власники також зацікавлені в збільшенні прибутку підприємства, оскільки збільшуються їх дивіденди і капітал [3,с.134].

Прибуток в готельному господарстві визначається як різниця між виручкою (доходом) від реалізації продукції і послуг (за вирахуванням непрямих податків) і витратами на виробництво і реалізацію, що включаються в собівартість продукції і послуг готелю.

Тому, основним показником господарської діяльності готельних господарств є доход (виручка) від реалізації послуг. На державному рівні він характеризує ступінь задоволення

потреб населення в культурних благах. Крім того, обсяг виручки від продажу послуг впливає на стан грошового обігу в державі, так як більша частина туристичних послуг надається за готівку.

Поряд з показником грошової виручки (доходу) в готельних господарствах використовують кількісний показник – кількість людино-діб. Застосування цього показника дозволяє визначити ступінь задоволення конкретних культурних потреб, а також оцінити якість роботи готельного підприємства [1,с.40].

Поточна інформація про фактичний доход (виручку) від надання готельних послуг відображається в регістрах бухгалтерського обліку та в фінансовій звітності (форма №2 "Звіт про фінансові результати). Більш конкретна інформація про обсяг наданих послуг міститься в спеціальній статистичній формі № 1-готель "Звіт про роботу готелю". Вона складається із чотирьох розділів і додатку.

У першому розділі надається характеристика підприємства (площа, місткість, кількість номерів на кінець року".

У другому розділі вказуються структурні підрозділи сфери сервісу (ресторан, кафе, бар, пральні і т.д).

У третьому розділі освітлюється діяльність готельного підприємства (скільки обслуговано приїжджих, час їх перебування).

У четвертому розділі наводяться основні фінансові показники (доходи, експлуатаційні витрати, кількість працюючих).

У додатку показується технічне оснащення номерів.

Інформація, що вказується у названих звітах, використовується керівництвом готельних господарств та фахівцями для аналізу ефективності діяльності готельного підприємства.

Так як, одержання прибутку у готельних підприємствах забезпечується виручкою (доходом) від реалізації послуг, тому основою стратегії розвитку готельного підприємства є оптимізація доходу від реалізації послуг. Без підвищення прибутковості готельних підприємств не може бути вирішена проблема організації і розвитку туризму в Україні, виведення його на світовий рівень, який забезпечує величезні прибутки підприємцям і доходи державі [2,с.156]. Стратегія оптимізації доходу передбачає розробку заходів для його збільшення.

Доход вважається оптимальним , якщо його вистачає для сплати податків, покриття витрат і утворення фонду саморозвитку підприємства. Така оптимізація вимагає обгрунтування ефективної структури джерел формування і напрямів використання доходу з виділенням тієї частки прибутку, яка необхідна для реінвестування.

І тому серед проблем управління прибутком готельного господарства найгостріше встає питання розробки стратегії формування доходу.

Стратегія формування доходу – це логічно побудована програма перспективних заходів, спираючись на яку підприємець зможе досягти поставлених цілей. Така стратегія передбачає розробку правил і прийомів, за допомогою яких досягається основна мета підприємництва – отримання прибутку.

Прибуток у діяльності готельних господарств забезпечується насамперед за рахунок доходу від реалізації послуг. У такій ролі доход сам стає стратегічною метою суб'єкта підприємництва і потребує обгрунтування.

В умовах низької рентабельності та збитковості готельних господарств гостро стоїть проблема збільшення доходів. Вирішення цієї проблеми вимагає розробки стратегії розвитку підприємств на основі вибору ефективних джерел формування доходу й обгрунтування раціональних напрямів його використання. Особливе місце в такій стратегії посідає прогнозування оптимального рівня й обсягу доходу. Бажання одержати більший доход веде до розширення і розмаїтості готельної діяльності. Крім основних послуг: розміщення і харчування; з'являються: додаткові послуги: послуги підприємств сервісу, торгівлі, траспорту й ін., а також специфічні послуги: екскурсії, медичне обслуговування,

розваги, ділові зустрічі та ін [4,с.274]. Тому кінцевою метою прогнозування є визначення ефективних джерел одержання і доцільних напрямів розподілу доходів підприємства. При цьому стратегія доходу охоплює програму дій підприємців, спрямовану на пошуки стійких та ефективних джерел його формування і розробки раціональної системи використання. Проводиться періодичний аналіз співвідношення слабких і сильних сторін підприємства: сильні сторони підкреслюють, слабкі намагаються усунути.

Механізм розробки стратегії доходу підприємства неможливий без повної, точної, систематизованої інформації про практику його формування, розподілу та використання. Таку інформацію дає моніторинг.

Моніторинг доходу підприємств готельного господарства – це механізм постійного спостереження, аналізу та підготовки даних для прогнозування можливостей розвитку підприємства на власній доходній основі.

Система моніторингу охоплює такі три етапи (рис.1).

З наведеної схеми видно, що спостереження виступає вихідним моментом, аналіз – центральним етапом, а підготовка даних для оцінювання перспектив розвитку – завершальним етапом процесу моніторингу діяльності готельного підприємства взагалі і доходу зокрема. Результати аналізу доходу є інформаційною базою для коригування діючої або вибору нової стратегії формування та використання доходу. Без усебічного аналізу неможливо обґрунтування стратегії і тактики формування та розподілу доходу готельного підприємства.

При розробці стратегії необхідно пам’ятати: ринкові відносини визначають самостійність стратегічних розробок підприємств, але не анархію. Самостійність знаходиться під регулюючим впливом держави.

Рис. 1. Етапи моніторингу доходу готельного підприємства

Загалом під стратегією доходу суб’єктів готельної діяльності слід розуміти систему довгострокових цільових завдань, спрямованих на одержання такого обсягу доходів, якого вистачить для сплати податків і обов’язкових зборів, відшкодування витрат і одержання прибутку для забезпечення саморозвитку підприємства та винагороди праці й капіталу.

Стратегія в такому розумінні передбачає форму розімкнутого кола, в якому завершальний етап – використання доходу – потребує виходу на новий, вищий, рівень його формування. Стратегія повинна базуватися на розвитку готельної діяльності по спіралі. Спіралеподобна стратегія здатна вивести підприємство на вищий рівень прибутковості і

забезпечити поступальні темпи розвитку.

Центром розробки стратегії формування та розподілу доходу готельного господарства виступає вироблення політики оптимізації всіх джерел утворення і напрямків використання доходу.

Вихідним моментом оптимізації доходів є оцінка витратомісткості послуг готельного господарства. За умов збитковості діяльності готельних господарств першою проблемою оптимізації доходу стає ліквідація збитковості і перехід до стабілізації фінансів і міцності.

Серед інших завдань оптимізації доходів готельних підприємств виділяються такі:

- розрахунок потреби в доході для досягнення стратегічних цілей підприємницької діяльності;
- раціоналізація структури джерел утворення доходу на основі пріоритетності й ефективності різних видів діяльності;
- розробка ефективної системи розподілу й використання доходу;
- визначення величини доходу, необхідної для одержання цільового прибутку від реалізації послуг;
- обґрунтування обсягів реалізації послуг, що забезпечать одержання цільового доходу і досягнення стратегічного рівня запасу фінансової міцності;
- максимізація інших джерел доходу готельного підприємства.

Перераховані завдання можуть змінюватися залежно від стратегічних цілей, обсягів і видів діяльності підприємства, економічної ситуації в країні та інших внутрішніх та зовнішніх факторів.

Після визначення оптимізаційних завдань повинні розроблятися і впроваджуватися в практику найбільш ефективні способи їхнього вирішення, тобто оптимізаційні моделі. Політика впровадження таких моделей передбачає концентрацію зусиль на мобілізацію потенційних можливостей збільшення доходу і раціонального його використання. Правильність та ефективність оптимізаційних моделей перевіряються практикою, в результаті чого політика може коригуватися.

Оскільки основним джерелом доходу підприємств готельного господарства є реалізація послуг, то з виручки від реалізації слід починати оптимізацію доходу, але обов’язково у взаємозв’язку з витратами на послуги, які надаються.

Одним із методів оптимізації доходу від основної діяльності в готельному господарстві є орієнтація на цільовий прибуток, тобто оптимізація доходу на основі заздалегідь установленої суми цільового прибутку. Початком оптимізації доходу на основі цільового прибутку є визначення порога рентабельності (беззбитковості) підприємства на базовий період. Особлива увага в такій моделі повинна приділятися оптимізації запасу фінаннсової стійкості, яка забезпечується сумою доходу від реалізації послуг понад суму реалізації так званої точки беззбитковості. Розроблена стратегія збільшення доходу на основі оптимізації прибутку буде орієнтиром для розвитку підприємства.

Здійснення стратегії доходу в готельному господарстві являє собою розтягнутий у часі процес реалізації базової економічної стратегії розвитку підприємства. При цьому враховуються сильні сторони існуючих видів і форм готельного господарства і сильні сторони самого підприємства, які можуть відігравати вирішальну роль при виборі стратегії нарощування доходів. Важливо також вишукати можливості розширення діяльності в нових для турпідприємства умовах, які мають резерви для росту доходу. Вибір стратегії росту повинен спиратися на стратегію концентрованого або інтегрованого росту.

Для ухвалення остаточного рішення і затвердження розробленої стратегії формування й розподілу доходу необхідно оцінювати її дієздатність, щоб заздалегідь виключити нездійсненні варіанти. При оцінюванні дієздатності стратегії необхідно установити, наскільки вона спроможна забезпечити виконання базової стратегії і чи вписується вона в ринкову ситуацію, чи враховує комерційний ризик і способи його мінімізації.

Досягнення стратегічних цілей ефективного нарощування доходу не можливе без підвищення ролі економічного аналізу. Це пояснюється тим, що при формуванні доходів у ринкових умовах готельним підприємствам необхідно знати насамперед обсяг своїх витрат; постійно володіти інформацією про ціни конкурентів; вивчати, за якою ціною туристи готові купувати послуги; знати реальну платоспроможність потенційних покупців послуг; порівнювати ціни на нові види турпродукуту з цінами традиційних послуг і т.д.

Крім того, слід мати на увазі, що обсяг прибутку багато в чому залежить і від звітної політики підприємства. Закон про бухгалтерський облік та інші нормативні документи надають право суб'єктам господарювання самостійно обирати деякі методи обліку, що здатні істотно вплинути на формування фінансового результату діяльності готельного підприємства [6,с.273-309].

Таким чином, облікова політика, формована адміністрацією, відкриває великий простір для вибору методологічних прийомів, здатних радикально змінювати всю картину фінансових результатів, а також фінансового стану підприємства. Тому необхідно встановити відповідність прийнятої облікової політики підприємства чинним нормативним положенням з ведення бухгалтерського обліку і визначити вплив змін в обліковій політиці на суму оподатковуваного і чистого прибутку.

Усе це потребує аналітичного підходу до обгрунтування обсягу і структури реалізації туристичного продукту та послуг.

Висновки і перспективи подальших розробок. Механізм розробки стратегії доходу підприємства неможливий без повної, точної, систематизованої інформації про практику його формування, розподілу та використання. Таку інформацію дає моніторинг на основі аналізу джерел формування та напрямів використання доходу та прибутку підприємств готельного господарства – це механізм постійного спостереження, аналізу та підготовки даних для прогнозування можливостей розвитку підприємств на власній доходній основі.

Результати аналізу доходу та прибутку є інформаційною базою для коригування діючої або вибору нової стратегії формування та використання доходу та прибутку. Без усебічного аналізу неможливо обґрунтування стратегії і тактики управління та оптимізації доходу і прибутку готельних підприємств.

Література

1. Балченко З.А. Бухгалтерський облік в туризмі і готелях України: Навч. посіб. – К.: КУТЕП, 2006. – 232 с.
2. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.
3. Яковлев Г.А. Экономика гостиничного хозяйства. Учеб. пособ. – М.: РДЛ, 2006. – 224 с.
4. Вісник соціально-економічних досліджень. Вип.10 / Одес.держ.екон.ун-т; Редкол.: д.е.н., проф. Звєряков М.І., к.е.н., доц. Ковальов А.І., проф. Валуєв Б.І. та ін. – Одеса: АТЗТ ІРЕНТТ, 2001. – 422 с.
5. Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
6. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2004. – 654 с.
7. Економічний аналіз: Навч. посіб. / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.

УДК 65.12.265

Сабадирьова А.Л.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПОЕЛЕМЕНТНОЇ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто новий підхід до вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства, який, на думку автора, відображає реалії ринкової економіки. Запропоновано механізм раціональної організації потенціалу на базі техніко-економічних норм та нормативів.

In the article a new approach is considered to cost estimation of industrial enterprise's potential, which, in opinion of author, represents the real situation of market economy. The mechanism of potential's rational organization is offered on the base of techno-economic norms and standards.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інвестиції справедливо розглядають як важливий фактор економічного розвитку, оновлення та визначають як всі види майнових, інтелектуальних цінностей, укладених в об'єкти підприємницької та других видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток і досягається соціальний ефект [1,с.128]. Інвестиційні процеси поряд з кредитуванням продажу нерухомості, обладнання та нематеріальних активів, страхуванням, орендою, лізингом, оформленням майна у вигляді внеску до статутного фонду підприємства, реструктуризацією у сукупності потребують обґрунтованої вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства в умовах конкурентного ринку. Від того, наскільки об'єктивно оцінена вартість потенціалу, залежить реалізація економічних інтересів промислового підприємства як суб'єкта підприємницької та інших видів діяльності. У використанні дійсного механізму оцінки потенціалу промислового підприємства зацікавлені інвестори, кредитори, акціонери, управлінці та держава. Теоретичні та практичні розробки в напрямку оптимізації потенціалу промислового підприємства потребують визначити його сутність та організаційні аспекти в умовах реалій ринкової економіки.

Аналіз досліджень та публікацій останніх років. Сучасні розробки провідних економістів і їх досвід в розвитку теорії оцінки потенціалу підприємства представлені в чисельних наукових працях. Вперше запропоновані методичні підходи щодо формування механізму використання економічного потенціалу підприємства в монографії «Оцінка економічного потенціалу підприємства» [2,с.109]. Аналіз питань економічної оцінки трудового потенціалу регіону, обґрунтування методики визначення як трудового потенціалу, так і економічного потенціалу території надається в монографії «Оцінка трудового потенціалу» [3,с.92]. Висвітлення нових теоретичних поглядів на зміст промислового потенціалу зроблено в монографії [4,с.23]. Узагальнення результатів наукових досліджень в області стратегічного управління адміністративними і виробничими системами на основі комплексного показника «економічний потенціал» запропоновано в монографії «Економічний потенціал адміністративних і виробничих систем» [5,с.216]. Теоретико-методологічні дослідження проблем планування ринкової діяльності промислових підприємств в умовах перехідної економіки на основі нової наукової категорії – ринковий потенціал, як сукупність засобів і можливостей підприємства в реалізації ринкової діяльності. викладено в монографії «Ринковий потенціал підприємства» [6,с.41].

Проблеми поліпшення організації потенціалу підприємства розглянуті в монографії «Ефективність реструктурованих господарських систем»: проблеми і фактори підвищення [7,с.89]. Сутність, структурно-елементний склад, механізм формування та методологія оцінки потенціалу підприємства комплексно розглянуті в учбово-методичній літературі інших авторів [1,с.68; 8,с.79; 9,с.105; 10,с.6; 11,с.28; 12,с.43].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Теоретичні та методичні основи формування вартості потенціалу підприємства визначили його вартість у вигляді чистого доходу та інших фінансово-економічних результатів діяльності підприємств [5,с.565]. Щодо критерію оцінки потенціалу підприємства, розглядається ринкова вартість виробничої системи [8,с.85-96].

Вартісна оцінка потенціалу підприємства в ринково-орієнтованому промисловому виробництві виконується за допомогою витратногою або майнового, порівняльного або ринкового, результативного чи дохідного методичних підходів [8,с.98; 5,с.564; 9,с.121]. Щодо теоретичних та методичних питань оптимізації потенціалу промислового підприємства, то в умовах прискорення переходу економіки на інноваційну модель розвитку стає необхідним визначити позицію відносно сутності потенціалу промислового підприємства та обґрунтувати організацію його поелементної оцінки, яка в конкурентному середовищі була б ефективною та реалістичною.

Формулювання цілей статті. Поставлено завдання визначити сутність потенціалу промислового підприємства, обгрунтувати механізм раціональної організації поелементної оцінки його потенціалу на базі техніко-економічних норм та нормативів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток сучасних підходів, що до проблематики сутності формування, оцінки та управління потенціалом підприємства всебічно відображений в численних наукових працях економістів, зокрема, О.Ф.Балацького, Е.А. Божко, В.Н. Гавва, І.О. Джаін, Н.С. Краснокутська, Ю.В. Киндзерський, Е.В. Лапін, О.І. Олексюк, Е.В. Попов, І.М. Репіна, О.С. Федонін та ін.. Узагальнюючи результати думок науковців відносно тлумачення змісту поняття потенціал підприємства, необхідно констатувати про необхідність виваженого підходу до визначення та класифікації досліджуваної категорії. Спираючись на загальноприйняті тлумачення цього поняття та попередні наукові розробки, спробуємо визначити позицію відносно об’єкту даного дослідження.

Потенціал промислового підприємства – це сукупність якостей системи взаємопов’язаних ресурсів, можливостей та їх мобілізації щодо досягнення цілей підприємства, конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Для формування, оцінки та управління потенціалом підприємства на сьогодення існує багато методик, в яких розглянуті теоретичні основи та методичні підходи щодо оцінки його величини, обґрунтована необхідність його поелементної вартісної оцінки потенціалу підприємства. Разом з тим, єдиної методики оцінки вартості потенціалу в економічній теорії ще не існує. Характеристика наукової думки щодо застосування витратних методів поелементної оцінки потенціалу підприємства наведена в табл.1.

Порівняльний підхід до оцінки потенціалу підприємства в сучасних дослідженнях називають ринковим тому, що він базується на інформації про аналогічні угоди із заведеними традиціями і колишнім досвідом. Особливістю даного підходу є обставини, що абсолютних аналогів елементів потенціалу не існує, тому в розрахунках запропоновано використовувати коригування вартості аналога об’єкта оцінки [8,с.103]. Одним із недоліків даного підходу є неможливість його використання для оцінки вартості земельних ділянок, будівель і споруд у зв’язку з відсутністю на Україні розвинутого ринку промислової нерухомості.

Методи порівняльного (ринкового) підходу вартісної оцінки потенціалу підприємства по окремим його елементам систематизовано в табл.2.

Результативний (дохідний) підхід оцінки вартості потенціалу підприємства в сучасних методичних розробках рекомендовано здійснювати при оцінці вартості машин, обладнання, нематеріальних активів підприємства і бізнесу. Методика оцінки вартості земельних ділянок, будівель і споруд за допомогою результативного методу в існуючих наукових дослідженнях недостатньо розроблена.

Таблиця 1

Класифікація витратних методів вартісної оцінки потенціалу підприємства [2,с.209; 3,с.114; 8,с.129-231; 9,с.145-283; 10,с.120-205]

Земельні ділянки, будівлі і споруди	Будівлі і споруди	Машини і обладнання
– метод залишку для землі; – метод капіталізації земельної ренти; – метод співвідношення (перенесення); – метод заставного продажу; – метод витрат на освоєння	– метод кошторисного розрахунку, метод питомих витрат на одиницю площі; – метод порівняльної одиниці, метод поділу за компонентами; – прямий ринковий метод, метод амортизації витрат; – поелементний метод; – метод Брендта, метод на основі технічного огляду; – метод порівняльної групи, метод аналізу й індексації витрат	– метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта, метод аналізу й індексації; – метод по елементного розрахунку витрат; – метод визначення собівартості за збільшеними нормативами; – метод угруповань
Нематеріальні активи	Трудовий потенціал	Бізнес
– метод обліку початкових витрат; – метод вартості заміщення; – метод відновної вартості	– коефіцієнтна методика оцінки трудового потенціалу підприємства; – методологія розрахунку витрат на формування особистого трудового потенціалу	– простий балансовий метод; – методи регулювання балансу, метод вартості заміщення; – метод ліквідаційної вартості; – метод чистих активів, метод нагромадження активів; – оцінка за балансовою вартістю активів

Таблиця 2

Класифікація порівняльних методів вартісної оцінки потенціалу підприємства [2,с.111,112; 5,с.130,301; 8,с.135-226; 9,с.173-279; 10,с.117-189]

Будівлі і споруди	Машини і обладнання	Нематеріальні активи
– метод порівняльної групи; – метод валового рентного мультиплікатора; – метод порівняльної одиниці; – метод порівняльної групи; – метод поділу за компонентами; – експертні методи порівняння	– метод прямого порівняння (ринкових порівнянь); – метод статистичного моделювання; – метод розрахунку за питомими ціновими показниками; – метод проценту відновної вартості	– ринковий метод (порівняння продажів)
Трудовий потенціал		Бізнес
– метод анкетування, описовий метод, метод класифікації; – метод визначеного розподілу, метод порівняння парами, рейтинговий метод, метод ділових ігор, метод оцінки на базі моделей компетентності, метод оцінки за вирішальною ситуацією, метод шкали спостереження за поведінкою, метод інтерв'ю, метод «360градусів», метод тестування ; – коефіцієнтна методика оцінки трудового потенціалу		– метод мультиплікаторів; – метод галузевих співвідношень; – метод аналогових продаж чи ринку капіталу; – ринковий підхід

Слід визначити, що причина – це відсутність ринку промислової нерухомості та, як слідок, відсутність методів на отримання результату. Щодо оцінки трудового потенціалу, то застосування результативного підходу неможливо тому, що на Україні не має законодавчого обґрунтування сучасного ринка праці, на підприємствах не використовуються трудові нормативи, а також діє недосконала система оподаткування (відрахування заробітної платні).

Класифікація результативних методів вартісної оцінки потенціалу підприємства по окремим елементам наведено в табл.3. Приведені методи поелементної оцінки потенціалу підприємства можуть мати подальший розвиток, але, щодо традиційного визначення, то вони сформульовані на основі часу оцінки, що береться до уваги, як ознака класифікації. Якщо враховується минулий час, то використовуються витратні методи; дійсний час – порівняльні (ринкові) методи, майбутнє – результативні (дохідні) методи оцінки потенціалу підприємства [8,с.97].

Таблиця 3

Класифікація результативних методів вартісної оцінки потенціалу підприємства [8,с.163-182; 9,с.156-218; 10,с.124-159]

Будівлі і споруди	Машини і обладнання	Нематеріальні активи
– метод капіталізації доходів; – метод дисконтування грошових потоків	– метод дисконтованих доходів і прямої капіталізації доходів; – метод рівновеликого аналога; – метод дисконтування грошових потоків	– метод дисконтування грошових потоків; – метод прямої капіталізації доходів; – метод обліку продажної ціни на продукцію, метод переваг у доходах, метод обліку обсягів реалізації, метод надлишкових прибутків, метод звільнення від роялті; – метод одночасного обліку продажної ціни та обсягів реалізації продукції, метод капіталізації грошового потоку (метод прямої капіталізації), метод надлишкових грошових потоків, метод виграшу в собівартості

Трудовий потенціал	Бізнес
– метод капіталізації частини прибутку; – коефіцієнтні методи	– метод прямої капіталізації доходів; – метод дисконтування грошового потоку; – оцінка дивідендним доходом; – оцінка по майбутнім грошовим надходженням; – метод економічного прибутку і додаткових доходів; – метод за схемою Гордона; – оцінка за інтегральними параметрами діяльності підприємства; – оцінка за діведентним доходом; – метод математичного зважування, метод суб’єктивного зважування

Методи оцінки економічного потенціалу підприємства (ЕПП) визначені у вигляді прямої і непрямої оцінки ЕПП з використанням показників, результатів господарчої діяльності підприємства. Застосування прямої і непрямої оцінки ЕПП залежить від цілей оцінки, повноти і якості нормативно-інформаційної бази розрахунків та інших факторів. Нормативному підходу оцінки потенціалу підприємства на базі нормативів потенціальних можливостей (основних техніко-економічних показників діяльності підприємства) можливо дотримуватися у випадку розробки таких нормативів шляхом спеціальних розрахунків [5,с.526].

Оцінку потенціалу підприємства доцільно проводити за допомогою системи показників методом порівняльної, комплексної рейтингової оцінки, названий авторами „Квадрат потенціалу” [8,с.20]. Графоаналітичні методи оцінки потенціалу підприємства дозволяють швидко отримувати інформацію щодо проблемних елементів потенціалу, але побудова таких моделей ускладнюється при збільшенні кількості факторів, що впливають на формування та розвиток потенціалу і залежать один від одного.

Підсумки основних досліджень в теорії оцінки потенціалу підприємства, здійснених і опублікованих у науковій літературі в останні роки, свідчать про наступну їх еволюцію розвитку і, за умови приєднання до критерію ринкової вартості, мають бути націлені на визначення вартості потенціалу підприємства.

Таким чином, вартісна оцінка потенціалу підприємства, яка формується у вигляді чистого доходу та інших результатів його господарської діяльності, в умовах забезпечення беззбитковості підприємства, як виробничої системи на сучасному ринку, передбачає розробку та впровадження спеціальної нормативно – інформаційної бази (НІБ) у вигляді системи обґрунтованих методів та сукупності відповідних норм і нормативів використання ресурсів.

Важливим напрямом розробки механізму раціональної організації поелементної оцінки потенціалу промислового підприємства має бути стратегія управління прибутком підприємства на базі нормативної собівартості, представленої у вигляді взаємозв'язку витрат, обсягу реалізації і прибутку (cost-volume-profit) в умовах ринкових відносин [13,с.9]. У цьому випадку маржинальний прибуток є верхньою межею прибутку. При зміні величини постійних витрат, а саме, коли постійні витрати прямують до нуля, операційний прибуток прямує до маржинального та підприємство отримує максимальний ефект з мінімальними витратами. Згідно цієї теорії постійні витрати є функцією часу і тому мають певні закономірності формування в собівартості продукції.

У постійних витратах, наприклад у машинобудуванні, велика частка належить витратам, що пов'язані з часом роботи устаткування і розрахунок яких ґрунтується на нормативній основі. Розробку та застосування спеціальних нормативів постійних витрат у вигляді часових витрат роботи устаткування на підприємстві доцільно використовувати при визначенні нормативної собівартості продукції.

По своєму економічному змісту нормативи часових витрат роботи устаткування можуть бути представлені у вигляді витрат приведених до єдиної об'єктивної основи – часу, а базу їх розрахунків повинні формувати прогресивні техніко-економічні норми та нормативи використання засобів праці.

Нормативи часових витрат необхідні для техніко - економічного планування побічних витрат, які мають постійний характер у складі нормативної собівартості продукції.

Нормативи часових витрат (С час) можуть бути визначені як сума витрат прямо та обернено пропорційних коефіцієнтам завантаження устаткування у часі ($К_з$), а закономірність їх змін наочно показана графічною лінією Р на рис.1.

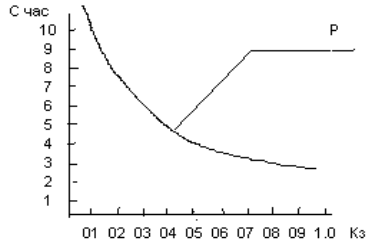


Рис.1. Залежність нормативів часових витрат від коефіцієнтів завантаження устаткування

У зв'язку з тим, що границі змін коефіцієнтів завантаження устаткування обмежені в інтервалі від 0 до 1 значення нормативів часових витрат роботи устаткування змінюється в такий засіб [14,с.75]: $С_{час} = £(1/К_З) + (\beta/£)*К_З$, де :

$К_З$ – коефіцієнт завантаження верстата; £ – витрати обернено-пропорційні коефіцієнту завантаження верстата; β – витрати прямо пропорційні коефіцієнту завантаження верстата.

Таким чином визначаємо величину часових витрат роботи устаткування, що виступають як об'єктивна основа формування постійних витрат при реалізації стратегії планування та управління прибутком підприємства від нормативної бази на початок планового періоду в ринкових умовах відповідно системі аналізу за назвою „взаємозв'язок

витрат, обсягу реалізації і прибутку". Ми дотримуємось точки зору, що зміна постійних витрат приведе до зміни крітичного обсягу реалізації та зони прибутковості для підприємства. Загальна схема взаємозв'язку доходу, витрат та маржинального прибутку зображена на рис.2.

<table>
<tr><td colspan="3">Дохід від усіх видів діяльності промислового підприємства.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Витрати на виробництво та реалізацію продукції</td><td>Прибуток</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Змінні витрати</td><td>Постійні витрати</td><td>Прибуток</td></tr>
<tr><td colspan="2">Маржинальний прибуток</td></tr>
</table>

Рис. 2. Взаємозв'язок доходу, витрат та маржинального прибутку

Наведений методичний підхід визначення доходу від усіх видів діяльності промислового підприємства у сукупності з механізмом вартісної оцінки майна та майнових прав промислового підприємства формують організацію вартісної оцінки його потенціалу. Щодо умов трансформації ринкової економіки, алгоритм раціональної організації вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства з використанням стратегії управління та планування прибутком на базі нормативної собівартості зображено на рис.3.

Переосмислення механізмів управління планування та організації виробництва в ринкових умовах вимагає звернути увагу на промислових підприємствах до вартісної оцінки майна, майнових прав, доходів від усіх видів діяльності з використанням системи нормативних методів та сукупності відповідних норм і нормативів використання ресурсів.

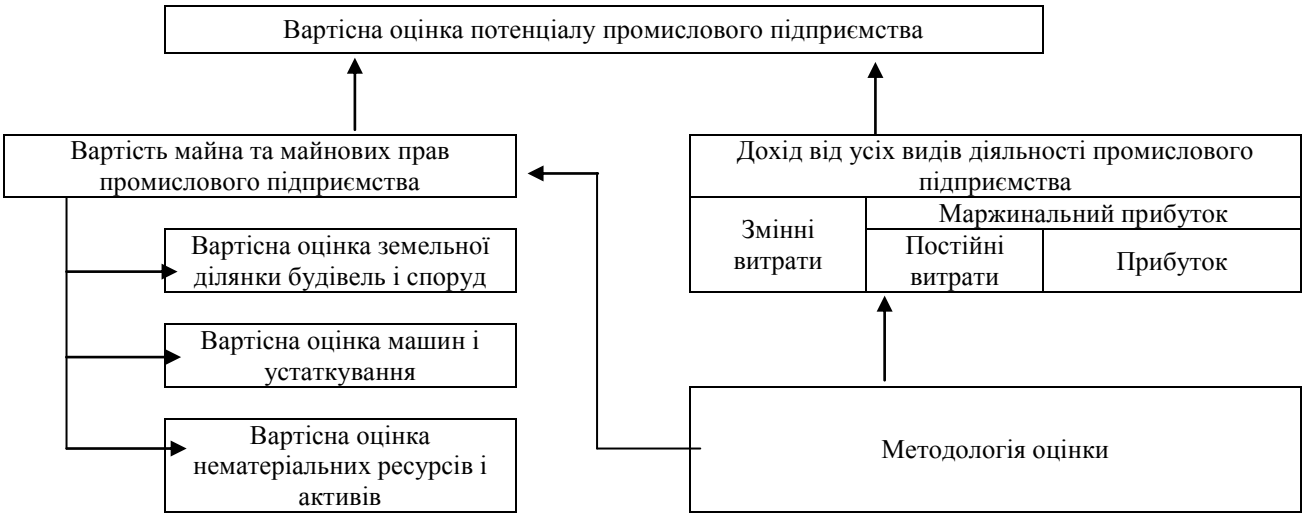


Рис. 3. Алгоритм раціональної організації вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства

Висновки і перспективи подальших розробок. Сучасні підходи, щодо оцінки потенціалу підприємства не суперечать один одному, а доповнюють і розширюють теоретичний і методичний інструментарій визначення його величини. Для розвитку цієї проблематики необхідно подальше вирішення теоретичних, методичних, організаційних аспектів та оптимізація потенціалу промислового підприємства.

Взагалі, на нашу думку, потенціал – це сукупність якостей системи взаємопов'язаних ресурсів, можливостей та їх мобілізації щодо досягнення цілей підприємства, конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Методична та нормативно-інформаційна основа вартісної оцінки потенціалу у сукупності з механізмом формування маржинального прибутку на промисловому підприємстві має бути змістом раціональної організації оцінки вартості його потенціалу. Особливе місце в вартісній оцінці потенціалу займає прибуток промислового підприємства. Якщо постійні витрати прямують до нуля, то операційний прибуток прямує до маржинального. Зміна постійних витрат в складі маржинального прибутку приведе до зміни критичного обсягу реалізації та зони прибутковості для підприємства. На наш погляд,

маржинальний прибуток в складі вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства доцільно розглядати як перспективу його економічного зростання. Така точка зору дозволяє розкрити сутність раціональної організації оцінки потенціалу промислового підприємства, яка полягає в наступному:

– нормативно-інформаційна база (НІБ) для оцінювання вартості майна, майнових прав і доходу від усіх видів діяльності промислового підприємства представлятиме собою систему методичних підходів, обґрунтованих техніко – економічних норм і нормативів в складі організації по-елементної оцінки потенціалу промислового підприємства. Методологія формування НІБ потребує подальших наукових розробок.

– дохід від усіх видів діяльності промислового підприємства має бути сформованим на базі нормативної собівартості, представленій у вигляді взаємозв'язку витрат, обсягу реалізації і прибутку в такий спосіб: а) сума змінних витрат у сукупності розраховується на підставі норм і нормативів витрат, предметів і засобів праці, календарно-планових і фінансових нормативів; б) при оцінці постійних витрат передбачається використовувати метод часових витрат, змістом якого є система нормативів часових витрат роботи устаткування; в) маржинальний прибуток є верхньою межею прибутку промислового підприємства. Маржинальний прибуток в складі вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства розглядається, як перспектива його економічного зростання при якій максимальний ефект має бути отриманий з мінімальними витратами.

Література

1. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих К.О., Герасименко І.М., Ращупкина В.М. Управління потенціалом підприємства. Навч. посіб. – К.: Ц.Н.Л., 2006. – 362 с.
2. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия. Монография. – Сумы: Университетская книга, 2004. – 360 с.
3. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала: Монография. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 559 с.
4. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інформаційних трансформацій / відп. ред. канд. екон. наук Ю.В.Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.
5. Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография / Под ред. О.Ф. Балацкого. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 973 с.
6. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2002. – 559 с.
7. Ефективність реструктурованих господарських систем: проблеми і фактори підвищення: Монографія. // За заг. ред. док. екон. наук, професора В.І.Осипова. – Одеса, Атлант, 2008. – 362 с.
8. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. – К.:КНЕУ, 2004. – 316 с.
9. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навч. посіб. – К.:Ц.Н.Л. – 2005. – 352 с.
10. Гавва В.Н., Божко Е.А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навч. посіб. – Київ. Ц.Н.Л., 2004. – 224 с.
11. Социально – экономический потенциал устойчивого развития. Международный учебник / под общ. ред. Л. Г. Мельника. – Сумы, 2007. – 1120 с.
12. Хомяков В. Управління потенціалом підприємства. Навч. посіб. – К.: Кондор, 2007. – 400 с.
13. Орлов О.А. Планирование деятельности промышленного предприятия. Учебник.– К.: Скарбы, 2006. – 416 с.
14. Сабадырева А.Л. Совершенствование планирования себестоимости единицы продукции (на примере предприятий Минсельхозмаша): дис. … кандидата экономических наук: 08.00.21/ Сабадырева Антонина Леонидовна. – Одесса, 1988. – 153 с.

УДК 657.6 / 658.562 **Самострол С.В.**

ОКРЕМІ ПИТАННЯ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті визначено нормативні засади, елементи, основні проблемні питання та напрямки розвитку системи контролю якості аудиторської діяльності з метою підвищення її ефективності. Надано рекомендації щодо обґрунтування шляхів ефективного функціонування зазначеної системи.

This article determines standart elements main problems questions and directions of the control system for quality audit activity with the goal of increasing it is efficience. Recommendations concerning the definition of the ways of effective functioning for the noted system are given.

Проблема у загальному вигляді полягає у тому, що з розвитком аудиторської діяльності в Україні в останні роки значна увага надається питанням підвищення якості аудиторських послуг та впровадженню системи контролю їх якості. В процесі удосконалення контрольних заходів за дотриманням вимог аудиторських стандартів щодо якості надання аудиторських послуг Аудиторською палатою України прийнято і впроваджується у діючу практику ряд рішень, зокрема, розроблена та затверджена Концептуальна основа контролю аудиторської діяльності в Україні та створено структурний підрозділ АПУ «Комітет з контролю за аудиторською діяльністю». Однак, ефективність функціонування такої системи цілком залежить від її організації та розуміння і виконання діючих осіб контрольного процесу її ключових складових та загальних нормативних вимог.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років свідчить про те, що існують окремі проблемні питання на етапах удосконалення існуючих систем контролю якості аудиторських послуг в аудиторських фірмах у відповідності до змін нормативної бази [1,с.12-15; 2,с.678-854; 3; 4,с.61-64] і можливостей використання зарубіжного досвіду організації зовнішнього контролю якості надання аудиторських послуг з метою підвищення довіри суспільства [5,с.16-19]. Складові систем контролю якості є окремим питанням учбових посібників з аудиту на яке звертається увага фахівців [6,с.47-54], так як це питання є базовим з точки зору дотримання вимог професії.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутня належна деталізація критеріїв оцінки якості документування кожного елемента системи контролю якості аудиторських фірм з боку незалежного зовнішнього контролю. Нормативна база, регулююча діяльність такого контролю визначає його загальні напрямки і не надає чітких рекомендацій стосовно змісту та форми внутрішніх документів системи якості аудиторських фірм. Тобто відсутні загальна їх уніфікація. З одного боку це відповідає вимогам стандартів аудиту і дозволяє враховувати специфіку конкретного суб’єкта аудиторської діяльності його професійне судження стосовно запровадження внутрішніх процедур за встановленими напрямками. А з іншого, може викликати суб’єктивність оцінки існуючої системи під час її зовнішнього контролю. Особливо це стосується процесу документування аудиту, який для більшості аудиторів України є недостатньо визначеним, і в частині практики застосування базується на рівні обміну досвідом між аудиторами.

Метою статті є узагальнення основних елементів системи контролю якості аудиторської діяльності у відповідності до змін нормативних документів, визначення шляхів ефективного її функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рішенням АПУ від 29 вересня 2007 року №182/4 визначено, що кожна аудиторська фірма повинна розробити відповідні політику та

процедури контролю якості аудиторських послуг. Цим же рішенням АПУ передбачено, що починаючи з 1 жовтня 2010 року для виконання завдань з обов'язкового аудиту, а також завдань з аудиту фінансової звітності аудиторські фірми зобов'язані отримати підтвердження АПУ відповідності їх системи контролю якості аудиторських послуг вимогам ПНПКЯ 1.

Відповідно до ПНПКЯ 1 якісною визнається аудиторська послуга, яка надається аудиторськими фірмами з дотриманням професійних стандартів, законодавчих і нормативних вимог, що регулюють аудиторську діяльність, та задовольняє потреби користувачів. Кожна аудиторська фірма повинна розробити та впровадити систему контролю якості, яка б надала їй обґрунтовану впевненість, що сама фірма та її персонал діють у відповідності до професійних стандартів та регуляторних і законодавчих вимог, а звіти, що надаються фірмою, відповідають обставинам.

Система контролю якості аудиторської фірми має включати політику та процедури контролю якості необхідні для впровадження і моніторингу відповідності. Політика контролю якості – це формалізована сукупність принципів, методів і правил, які застосовуються при здійсненні контролю якості аудиторських послуг. Процедури контролю якості – це заходи та дії, які здійснюються для впровадження політики контролю якості та моніторингу відповідності системи контролю якості фірми нормативним вимогам.

Політика та процедури контролю якості повинні застосовуватись до кожного з наступних взаємозалежних елементів :

1. Відповідальність керівництва за якість на фірмі.
2. Етичні вимоги.
3. Прийняття завдання та продовження співпраці з клієнтом, та виконання конкретних завдань.
4. Людські ресурси.
5. Виконання завдання.
6. Моніторинг.

У ПНПКЯ 1 звертається увага на врахування організаційної специфіки та видів аудиторських послуг, що надаються такою фірмою. Характер і зміст політики та процедур, які розробляє кожна фірма, залежать від таких чинників, як: розмір фірми; кількість офісів; операційні характеристики фірми; розмір та специфіка клієнтів аудиторської фірми; види аудиторських послуг, що надає фірма. Так перевірки контролю якості виконання завдання розмежовуються за видами таких завдань: завдання з обов'язкового аудиту; інші завдання з аудиту та огляду фінансової звітності; завдання з надання впевненості; завдання з супутніх послуг.

Аудиторська фірма зобов'язана здійснювати перевірку контролю якості інших послуг у випадках, коли вони відповідають критеріям оцінки. До таких критеріїв, зокрема, належать: характер аудиторської послуги та ступінь, до якої вона привертає увагу суспільства; ідентифікація незвичних обставин і ризиків аудиторської послуги; наявність законодавчих або нормативних вимог щодо обов'язковості впровадження контролю якості конкретних аудиторських послуг. Перелік таких критеріїв встановлює АПУ.

Документування аудиту є однією з найважливіших умов забезпечення кваліфікованого і якісного його проведення. Робочі документи, які складаються за результатами аудиторської перевірки – є обов'язковими документами, без яких неможливе складання та надання достовірного аудиторського звіту і обґрунтованого висновку щодо висловлення аудиторської думки відносно фінансової звітності, яка перевірялась. Необхідність складання робочих документів регламентується і МСА. Так МСА 230 «Документація з аудиту» визначає вимоги щодо документального оформлення інформації, яка є важливою з погляду формування доказів для висловлювання аудиторської думки, а також доказів того, що аудиторську перевірку виконано згідно вимог МСА.

Відповідно, з точки зору практичного застосування, документи аудиторської фірми мають бути розподілені за їх призначенням на: організаційно-розпорядчі (адміністративні) документи і документи пов'язані з проведенням аудиту. Детальніше зупинимося на

документах, які описують кожну аудиторську перевірку.

Робочі документи аудитора повинні розкривати методи аудиту, обсяг перевірених документів, які підтверджують повноту і якість аудиторського висновку. Крім того, вони підтверджують, що перевірка належним чином спланована, виконання плану аудиторами щоденно контролювалося і, постійно оцінювалось ефективність застосування аудиторами необхідних процедур і методів. Тобто, документи аудитора є доказами дотримання і виконання аудиторських процедур за всіма етапами аудиту і свідченнями наявності або відсутності суттєвих відхилень щодо підтвердження достовірності даних фінансової звітності.

Таким чином, наявність робочої аудиторської документації дозволяє на її основі аналізувати дії аудиторів, і, відповідно, організувати як внутрішній, так і зовнішній контроль якості надання аудиторських послуг. Якість такої документації є головним підтвердженням дотримання вимог стандартів та діючого законодавства і відповідно основним чинником оцінки якості надання аудиторських послуг.

У відповідності до вимог МСА визначення складу та змісту документації здійснюється кожною аудиторською фірмою шляхом розробки та впровадження внутрішніх стандартів, які встановлюють методологію аудиту. Самі внутрішні стандарти вважаються інтелектуальною власністю аудиторської фірми і тому не розповсюджуються для загального застосування. Однак і робочі документи аудитора також вважаються його власністю і що найголовніше містять суттєву інформацію щодо об’єкту перевірки. Документація із завдання є власністю аудиторської фірми. Фірма на свій розсуд може надавати частини (або витяги з) документації із завдання клієнтові, якщо таке розкриття інформації не перешкоджає обґрунтованості виконаної роботи, або у випадку завдань із надання впевненості, незалежності фірми чи її персоналу. Документи, передані клієнтом аудиторській фірмі для виконання завдання, не підлягають оприлюдненню чи вилученню без згоди клієнта.

Однак зовнішня оцінка якості аудиторської діяльності у цілому і окремої аудиторської перевірки повинна базуватися на вивченні робочої документації. І тоді інформація зібрана і задокументована в ході аудиторської перевірки стає об’єктом зовнішнього аналізу з метою оцінки якості роботи аудиторської фірми.

Звернемо увагу, що дотримання етичних вимог в аудиті є невід’ємним підгрунттям забезпечення довіри до професії. Етичні вимоги визначаються відповідними нормами Закону України «Про аудиторську діяльність» і Кодексом етики. Обставини, в яких діють аудитори, можуть викликати специфічні загрози порушення етичних принципів. Загрози для дотримання етичних принципів можуть виникати за різних обставин, і поділяються за такими категоріями:

а) загроза власного інтересу;

б) загроза власної оцінки;

в) загроза захисту;

г) загроза особистих стосунків;

ґ) загроза тиску.

В інтересах громадськості концептуальна основа Кодексу етики вимагає від аудиторських фірм виявлення, здійснення оцінки та усунення загроз у порушенні етичних принципів чи зменшення їх до прийнятного рівня через застосування відповідних застережних заходів. ПНПКЯ 1 також не обходить цю вимогу: « Фірма зобов’язана постійно дотримуватися конфіденційності інформації, що міститься в документації із завдання, якщо конкретний клієнт не надав дозволу розкрити інформацію або якщо існує професійний чи юридичний обов'язок такого розкриття» [3].

Таким чином виникає потреба впровадження заходів щодо забезпечення дотримання ряду етичних вимог Кодексу професійних бухгалтерів не тільки з боку суб’єктів аудиторської діяльності, але і зовнішніх перевіряючих.

Підсумовуючою складовою чинної системи якості є моніторинг. Проведення моніторингу в ході здійснення заходів внутрішнього контролю системи якості аудиту

повинно бути направлено на оцінку ефективність організації системи контролю якості, як на рівні всієї аудиторської фірми (індивідуального аудитора), так і на рівні окремих аудиторських завдань. Процедури моніторингу також повинні документуватись і містити інформацію щодо:

– опису процедур моніторингу;
– реєстрацію оцінки: дотримання Професійних стандартів, законодавчих та нормативних вимог; відповідності та ефективності застосування системи контролю якості; відповідності висновків (звітів), що надаються, умовам завдань; ідентифікувати виявлені недоліки та їх вплив на визначення подальших дій.

У процесі моніторингу повинні застосовуватись процедури, які б підтверджували своєчасність реагування на скарги і звинувачення щодо невідповідності роботи Професійним стандартам та законодавчим і нормативним вимогам. Тобто якщо в діяльності фірми не спостерігається невдоволеність роботою фірми з боку клієнтів та користувачів звітності, то це може розцінюватись, як додаткове свідчення дотримання вимог аудиту. Наявність скарг і звинувачень у адресу аудиторів – підстава для обов'язковості проведення зовнішньої оцінки діяльності аудиторської фірми.

Організація та впровадження системи контролю якості аудиторських послуг вимагає додаткових заощаджень, як від аудиторських фірм та приватних аудиторів так і на фінансування самої системи зовнішнього контролю якості. Торкнемося проблеми стосовно суб'єктів аудиту. Наприклад якщо аудитори, які займаються аудиторською діяльністю індивідуально як фізичні особи – підприємці, або невелика фірма виконують завдання, які потребують перевірки контролю якості його виконання, то для проведення такої перевірки вони повинні укласти угоду з відповідно кваліфікованою зовнішньою особою або з іншими фірмами для виконання перевірки контролю якості виконання завдання. Залучення додаткових осіб обумовлює і додаткові витрати на оплату їх послуг, що безумовно повинно вплинути на загальну вартість аудиторських послуг. Введення в штат аудиторської фірми окремої особи на яку буде покладена розробка, впровадження, підтримка та здійснення внутрішнього контролю якості також вимагає додаткових коштів. Слід зазначити, що як правило, малі аудиторські фірми та аудитори не мають достатньо ресурсів для такого розширення кількості залучених працівників. В теперішній час динаміка ринку аудиторських послуг така, що збільшуються обороти, клієнтура і штат переважно крупних аудиторських компаній. Хоча і тут, як і для всієї економіки України є стримуючий чинник – міжнародна фінансова криза.

Невеликі фірми не всі здатні витримувати виклики ринку і при цьому знайти змогу збільшення штату або залучення відповідних зовнішніх спеціалістів, розширення клієнтури і підвищення гонорарів. Для них характерними проблемами є відтік персоналу і зниження загальних доходів. Однак, в даному випадку застосування окремого критерію оцінки з точки зору ефективності впровадження додаткових заходів на підтримку існуючої внутрішньої системи якості, як співставлення витрат на її існування і отриманого ефекту від роботи не є вирішальним. Система повинна працювати за всіма елементами і включно за напрямком людських ресурсів і заохочення їх роботи. Аудиторські фірми, якщо вони хочуть залишитьсь на ринку аудиторських послуг повинні знайти і виділити у власному бюджеті окрему позицію щодо підтримки системи якості надання аудиторських послуг. І таким чином можливо вважати, що необхідність знаходження додаткових коштів на утримання системи якості аудиторських послуг також буде мати певний вплив на зріст об ринку аудиторських послуг у грошовій оцінці за рахунок підвищення гонорарів аудиторських компаній.

Але, не всі аудиторські фірми зможуть досягти певних успіхів у цьому напрямку і тоді вони можуть певним чином переорієнтуватись у переліку надаваємих послуг на напрямки, що не потребують більш жорсткого обов'язкового зовнішнього контролю. Таким чином, впровадження обов'язкового зовнішнього контролю системи якості аудиторських послуг також певним чином впливає і на перерозподіл сфер впливу різних компаній на ринці

аудиторських послуг у відповідності до їх фінансових можливостей і зокрема, підтримки внутрішньої системи якості аудиторських послуг.

Це далеко не повний перелік питань, що виникають в процесі розробки та впровадження системи контролю якості надання аудиторських послуг.

Висновки. Таким чином, система контролю якості аудиторської діяльності направлена на підвищення якості надання аудиторських послуг. Вона вимагає від кожної аудиторської фірми обов'язковості впровадження належної внутрішньої системи контролю якості, постійну її підтримку і удосконалення у відповідності до вимог стандартів. Це не є одноразовою акцією. Це визначена сукупність принципів, методів і постійних процедур, які направлені на підвищення ефективності постійного самоконтролю за дотриманням вимог МСАНВ. Зовнішній контроль наявних систем контролю якості у роботі аудиторських фірм – окремий інструмент громадського контролю та впливу на обов'язковість їх впровадження і відповідність вимогам.

Дотримання етичних вимог в аудиті є невід'ємним підгрунттям забезпечення довіри до аудиторської професії і повному обсязі повинно бути враховано при розробці, впровадженні та роботі системи контролю якості аудиторських послуг і на внутрішньому, і на зовнішньому рівні.

Впровадження дієвого контролю за якістю аудиторських послуг впливає певним чином на збільшення аудиторських процедур за всіма етапами перевірки, сприяє проведенню аудиту в повному об'ємі і відповідно збільшує тривалість перевірок і їх вартість. Тобто, спонукає наближення вартості аудиторських послуг за обов'язковим аудитом до загальноприйнятого рівня цін на аудит у світі.

Теперішня ситуація свідчить, що концентрація ринку аудиту посилюватиметься, при тому, що кількість малих фірм буде скорочуватись.

Перспективи подальших розробок цілком залежать від подальших перспектив розвитку ринку аудиторських послуг і від кроків законодавців щодо визначення напрямків обов'язкового аудиту, вимог до впровадження системи зовнішнього контролю якості аудиторської діяльності і конкретизації критеріїв оцінки кожного елементу системи якості аудиторських послуг.

Перспективи подальших розробок стосуються документування аудиту і розробки відповідних внутрішніх стандартів аудиторської діяльності окремих суб'єктів аудиту з метою підвищення якості надання аудиторських послуг і їх відповідності вимогам.

Література

1. Кузуб О.А. Контроль якості аудиторських послуг – реалії та сподівання // Аудитор України. – №15(143). – 2008. – С. 12-15.
2. Концептуальная основа контроля аудиторской деятельности в Украине, утвержденная решением Аудиторской палаты Украины от 27.09.2007 г. №182/3. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2007 року. – К.: ІАМЦ АУ«СТАТУС», 2007. – 1164 с.
3. Міжнародний стандарт контролю якості 1 «Контроль якості для фірм, що виконують аудит та огляд історичної фінансової інформації, а також інше надання впевненості, та надають супутні послуги».
4. Дмитренко І.Н. Забезпечення довіри суспільства до аудиторів: міжнародна практика правового регулювання // Аудитор України. – №19(147). – 2008. – С. 16-19.
5. Олена Макеєва Хто контролює національних аудиторів? // Бухгалтерській облік та аудит. – №8. – С. 61-64.
6. Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Організація і методика аудиту: Навч. посіб. – К.: Каравела, 2004. – 568 с.

УДК 657:336.027

Сиротенко Н.А.

ЗАПАСИ – ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

У статті розглянуто структуру запасів; їх класифікації в нормативних документах та економічній літературі; встановлено взаємозв'язки між поняттями, розкрито проблеми, які виникають в обліково-контрольній системі запасів. Надано рекомендації щодо усунення недоліків пов'язаних з відображенням продажу необоротних активів та визначення категоріям запаси, виробничі запаси.

In the article the structure of stock, the classification in the standart documents and economic literature are considered, the correlation among the ideas is fixed, the problems in the accounting and control system of stock to be discovered. The recommendation to the removed demerits connected for sale uncalculating active and definition of category of stock, of industrial stock was given.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Сьогодні важлива роль приділяється різним аспектам оптимального споживання ресурсів. Вирішення цієї проблеми вимагає від системи управління нових підходів щодо організації внутрішніх потоків інформації про рух запасів, які формуються функціями обліку та контролю задля задоволення різноманітних потреб користувачів. За таких обставин, необхідна більш оперативна, гнучка, пристосована до ринкових умов, надійна обліково-контрольна система, яка б стала фундаментом оновленого управління матеріальним забезпеченням. Від зазначеного залежатиме підвищення економічної ефективності виробництва і розвиток обліково-контрольної системи в цілому.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання удосконалення обліку та контролю запасів завжди розглядалися багатьма вченими, різноманітним їх аспектам присвячені праці: І.А. Белобжецького, В.В. Виноградова, Ю.Т. Воротнікова, І.В. Герасимової, З.В. Гуцайлюка, В.А. Єрофеєвої, Л.В. Жилкіної, А.М. Кашаєва, З.В. Кірьянової, В.С. Лєвіна, Л.В. Лібермана, І.С. Лурьє, В.Д. Новодворського, Н.О. Русак, І.О. Сингаївського, В.В. Сопка, й багатьох інших авторів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на значний внесок попередників й досі лишається багато дискусійних питань, зокрема, недостатньо з'ясованими є: змістовне наповнення визначень «запаси», «виробничі запаси».

Формулювання цілей статті. Метою статті є уточнення економічної сутності «запасів» та «виробничих запасів».

Для досягнення мети доцільно:

по-перше, дослідити внутрішню структуру «запасів» в законодавчих та нормативно-правових актах та встановити доречність урахування в їхньому складі необоротних активів та груп вибуття, які утримуються для продажу;

по-друге, з'ясувати категоріальну сутність «запасів» та «виробничих запасів» в економічній літературі;

по-третє, дати адекватне визначення категорії «запаси» з огляду на сучасні вимоги системи обліку та контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення економічної сутності «запасів» вимагає аналізу внутрішнього складу об'єкту. У цьому питанні велике значення, безперечно, займають законодавчі та нормативно-правові акти, у яких сформульовано основні вимоги до організації обліку та контролю запасів.

Так, згідно Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та

господарських операцій підприємств та організацій, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999р. №291, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 21.12.1999р. під №892/4185 (зі змінами та доповненнями) [1,с.14] – далі Плану рахунків, склад запасів виглядає наступним чином (рис.1):

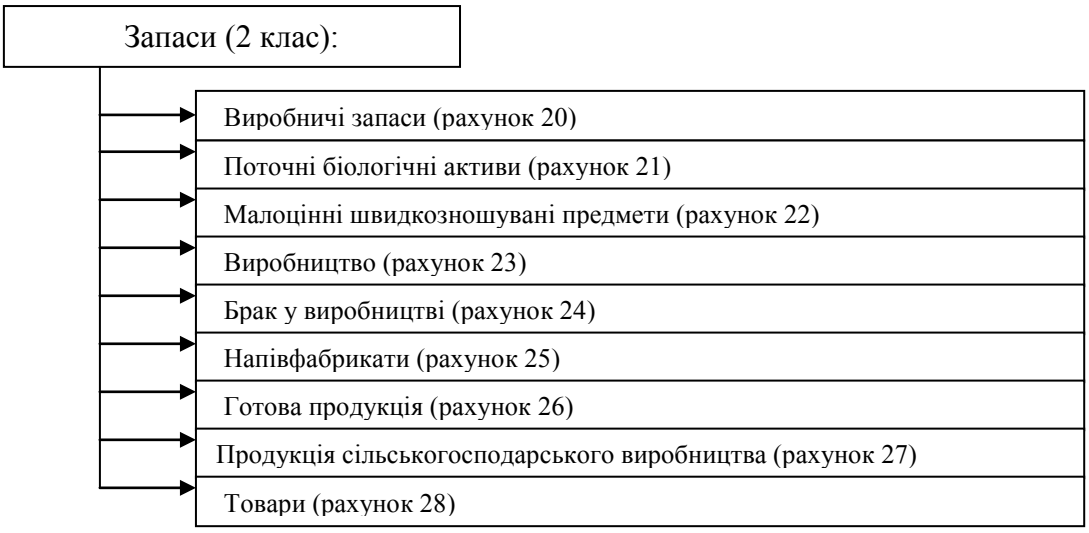


Рис.1. Класифікація запасів

У відповідності з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999р. №87, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 21.06.1999р. під №396/3689 (зі змінами та доповненнями) [2] – далі П(с)БО 2, запаси входили до оборотних активів.

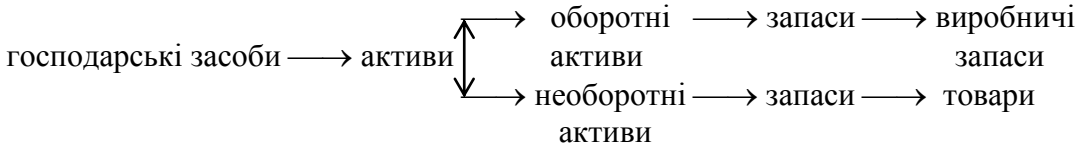
З урахуванням ж змін внесених наказом Міністерства фінансів України від 05.03.2008р. №353 до них стали включатися ще й необоротні активи (субрахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, які утримуються для продажу» відкритий до рахунку 28 «Товари») як показано в табл.1.

Таблиця 1

Баланс (форма 1)

Назва статті	Код рядка	Джерело інформації для заповнення
1	2	3
…		
II. Оборотні активи		
Виробничі запаси	100	Сальдо за Д рахунку 20 та 22
Поточні біологічні активи	110	Сальдо за Д рахунку 21
Незавершене виробництво	120	Сальдо за Д рахунку 23 та 25
Готова продукція	130	Сальдо за Д рахунку 26 та 27
Товари	140	Згорнуте сальдо за Д субрахунків 281, 282, 283, 284 за вирахуванням сальдо за К субрахунку 285
…		
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275	Сальдо за Д субрахунку 286

Наведене дозволяє побудувати ієрархію визначень за допомогою наступного ланцюга:



З огляду на вказані зміни не можна не помітити руйнацію загальної схеми. Зупинимося на цьому аспекті детальніше. Так, за загальною будовою в Плані рахунків 1 клас «Необоротні активи» та I розділ «Необоротні активи» форми 1 «Баланс» узгоджувалися та мали надавати інформацію про зміни в складі необоротних активів. У зв′язку ж з використанням субрахунку 286 «Необоротні активи та групи вибуття, які утримуються для продажу», що знаходиться у 2 класі «Запаси» та IV розділі «Необоротні активи та групи вибуття» балансу вся закономірність порушена.

У цьому питанні ми повністю розділяємо точку зору Я. Крупки який в статті [3,с.28] висловлює міркування відносно недоцільності розширення балансу за рахунок IV розділу «Необоротні активи та групи вибуття». Цей автор наводить справедливу аргументацію дотепер розділи активу балансу були розташовані за ознакою зростання їхньої ліквідності. Ми ж з свого боку додаємо й те що донині були враховані особливості споживання запасів (на протязі року або одного операційного циклу). З огляду на останню тезу розробники цю вимогу на перший погляд ніби врахували обґрунтувавши, що там повинні знаходитися необоротні активи, які підприємство має наміри реалізувати на протязі року. І в той же час передбачили ситуацію, коли така подія може не відбутися. У цьому випадку такі активи мають бути переведені з оборотних активів до необоротних знову. Ось тут як раз і виникає проблема, яка пов′язана з внутрішньою структурою самих об′єктів, а точніше з особливістю перенесення їхньої вартості. На необоротні активи підприємству треба нараховувати амортизацію, а на оборотні – ні.

Більше того, в результаті такої господарської операції підприємству необхідно перевести необоротні активи з інвестиційної діяльності до операційної діяльності. І це в умовах кризи, коли кожна господарська операція має бути виваженою та ретельно прорахованою. З огляду на зазначене не зрозуміло що дали оновлені відомості (калька закордонного аналога) внутрішнім та зовнішнім користувачам інформації на території України.

Вважаємо, що необхідно лишити кореспонденції рахунків, пов′язані з відображенням реалізації необоротних активів без змін в межах інвестиційної сфери діяльності, а саме:

Списання балансової вартості реалізованого об′єкту відображати записом:

Д 977 К 10 (замість Д 943 К 286)

На суму доходу від реалізації об′єкту необоротних активів складати проводку:

Д 377 К 746 (замість Д 377 К 712)

Для даної ситуації діям вітчизняних законотворців можливе лише таке виправдання – з одного боку, вся система вітчизняного обліку будь-що повинна задовольняти вимоги фіскального законодавства (а там не потрібен розподіл на види діяльності усі операції зводяться до товарів на цьому моменті більш докладно зупинимося нижче) та покривати дефіцит бюджету за рахунок чисельних штрафних санкцій, а, з іншого – за будь-яких умов забезпечити ідентичність національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку міжнародним стандартам фінансової звітності, навіть якщо вони суперечать попереднім надбанням вітчизняної практики та здоровому глузду. За таких різноспрямованих цілей ніколи не вдасться створити якісну інформаційну обліково-контрольну систему взагалі та запасів, зокрема, і тим більше запобігти різного роду протиріччям.

Не зважаючи на це, все ж таки спробуємо розібратися з існуючими дефініціями навколо розглядаємого наукового поняття аби в майбутньому не виникали розбіжності, пов′язані з внесенням такого роду змін.

Почнемо із Закону України ″Про оподаткування прибутку підприємств″ [4] у якому товари – це матеріальні та нематеріальні активи, а також цінні папери та деривативи, що використовуються в будь-яких операціях, окрім операцій з їх випуску (емісії) та погашення. У свою чергу, матеріальні активи – основні фонди та оборотні активи в будь-якому вигляді, який відрізняється від грошових коштів, цінних паперів, деривативів та нематеріальних активів [4]. Як бачимо, за процесом перенесення вартості на готовий продукт матеріальні ресурси можна включити до складу оборотного капіталу підприємства і це обумовлює

наявність терміну «оборотні засоби». Можливість підприємства розпоряджатися власними ресурсами, перетворювати їх на грошові кошти, дає підстави відносити їх до складу «активів». Забезпечення безперервності виробничого процесу вимагає створення «запасів», а тому роз′яснює наявність відповідного поняття. З точки зору кругообігу коштів істотне значення має ступінь виробничого споживання ресурсів, звідси важливе місце відводиться категорії «предмети праці». За ступенем впливу людської праці ресурси поділяються на: сировину й матеріали. Даний хід можна продовжувати.

Обґрунтувавши деяку логіку походження назв у межах статті зупинимося лише на деяких з них. Так, у економічній літературі під «запасами» дослідниками розуміються:
1) матеріальні ресурси або їх наявність;
2) резерви матеріальних ресурсів;
3) матеріальні цінності, оборотні кошти у вигляді сировини, матеріалів, палива, напівфабрикатів, готової продукції;
4) активи чи-то оборотні активи;
5) оборотні засоби;
6) сукупність засобів виробництва тощо.

Об′єднує всі наведені визначення намагання фахівців окреслити межі категорії, що розглядається. Можна побачити, що широкого розповсюдження на теренах України дане поняття набуло з переходом національної системи обліку на міжнародні стандарти. Визначення із МСБО 2 «Запаси» [5,с.72] було адаптоване та покладене в основу вітчизняного П(с)БО 9 «Запаси» [6].

Вважаємо, що при розкритті сутності терміну «запаси» доцільно запропонувати наступне визначення: «запаси» – це матеріальні ресурси, що входять до складу активів, зберігаються в спеціально призначених місцях задля виконання функцій, передбачених відповідною економічною системою.

З поміж запасів відокремлюється категорія «виробничі запаси». Спробуємо вивчити даний термін. Результати дослідження літературних джерел дозволяють констатувати, що під «виробничими запасами» автори розуміють:
1) сировину й матеріали, паливо, будівельні матеріали та обладнання до монтажу, запасні частини, малоцінні та швидкозношувані предмети й інші матеріальні цінності;
2) матеріальні цінності;
3) матеріальні ресурси;
4) сукупність усіх матеріалів;
5) запаси сировини, матеріалів та палива;
6) матеріали та продукцію (складову оборотних фондів), які ще не задіяні у виробничому процесі;
7) важливу складову частину оборотного виробничого капіталу (оборотних виробничих коштів, фондів), до складу якого входять також запаси в незавершеному виробництві та запаси готових товарів;
8) частину оборотних коштів на підприємстві;
9) різновид запасів продукції виробничо-технічного призначення або продукцію виробничо-технічного призначення;
10) предмети праці або їх сукупність (сировина, матеріали, купівельні напівфабрикати, комплектуючі вироби, паливо, запасні частини і ін.);
11) сукупність рахунків розділу II «Виробничі запаси»;
12) матеріальні елементи виробництва;
13) різні речовинні елементи виробництва;
14) частину запасів засобів виробництва або запаси засобів виробництва;
15) засоби виробництва, які надійшли підприємству – споживачу, але ще не передані на робочі місця та засоби виробництва, які повністю споживаються в кожному виробничому циклі;
16) з одного боку, речовинні чинники виробництва, а, з іншого – грошовий вираз вартості

товарно-матеріальних цінностей;

17) частину майна;
18) активи тощо.

Узагальнюючи вищезазначене, можна побачити, що деякі вчені під «виробничими запасами» розуміють як матеріали, так і продукцію. Нам здається включення продукції хибним, бо продукція входить до запасів, але не виробничих, а товарних (готової продукції), тобто сфери обігу, а не постачання чи виробництва.

З тих самих причин не згодні ми з визначенням, що «виробничі запаси» – це продукція виробничо-технічного призначення або її різновид. Доповнює подібні формулювання трактування, в якому до виробничих запасів відносяться запаси в незавершеному виробництві та у готових товарах. Якщо з першою частиною ще можна певною мірою погодитися, то з другою зовсім ніяк: по-перше, товари – це продукція торговельної сфери; по-друге, не зовсім зрозуміле словосполучення «готовий товар»; по-третє, відбувається змішування промислового підприємства, на якому дійсно виробничі запаси можуть знаходитися в незавершеному виробництві, з торговельним [7,с.15-18].

О.І. Сумцов [8,с.180] під виробничими запасами розуміє те, що насправді входить до складу балансової статті й додатково вводить ще обладнання для монтажу (вважаємо, даний об′єкт слід включати до капітальних інвестицій). Схоже, але досить вузьке визначення подане в [9,с.107], проте, тара, запасні частини також мають бути внесені до складу виробничих запасів. Автори [10,с.52-53; 11,с.74; 12,с.450] тлумачать цей об′єкт дуже широко, вони, крім предметів праці (що саме становлять виробничі запаси), включають сюди ще й засоби праці (які відповідно відносяться до класу необоротних активів).

Визначення [13,с.101; 14,с.142; 15,с.86] більш змістовні. Однак, у них під «запасами» розуміються лише ті матеріальні ресурси, які перебувають на складах, тобто не дійшли до робочих місць, а звідси й не застосовані у виробничому процесі. Куди ж у такому випадку зарахувати матеріали, що містяться в бракованій продукції й придатні для подальшого використання? У цій ситуації слід було б сказати, що до складу виробничих запасів включаються і ті матеріальні ресурси, що перебувають як на складах, так і задіяні у виробничому процесі. Формулювання «виробничих запасів», наведене в [16,с.276] майже не відрізняється від визначення запасів у П(с)БО 9 «Запаси» [6].

Ідейний зміст, що вкладається в поняття в [17,с.188; 18,с.19] здається оптимальним, оскільки йдеться про сукупність предметів праці, що використовуються у виробничому процесі, однак, не зайвим було б включити сюди й місця перебування запасів, тобто склади. З подібної точки зору, формулювання [9,с.107; 19,с.169] цілком ураховує цю вимогу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок. У результаті проведеного дослідження:

по-перше, доведено недоцільність змін, які внесені в систему рахунків та форми звітності відносно операцій пов′язаних з реалізацією необоротних активів. Натомість запропоновано: списання балансової вартості реалізованого об′єкту відображати записом:

Д 977 К 10 (замість Д 943 К 286)

на суму доходу від реалізації об′єкту необоротних активів складати проводку:

Д 377 К 746 (замість Д 377 К 712);

по-друге, встановлено існування достатньо широкого кола визначень; пристосування термінології з різних сфер науки до бухгалтерської; появу великої кількості категорій іноземного походження. Виходячи з цього, зроблений особистий внесок у з′ясування місця розташування понять в ієрархічному ланцюгу та надані власні визначення, зокрема, категорії: «запаси» – матеріальні ресурси, що входять до складу активів, зберігаються в спеціально призначених місцях задля виконання функцій, передбачених відповідною економічною системою.

Подальші наукові розробки повинні просуватися в напрямку створення єдиної універсальної системи здатної своєчасно надавати користувачам будь-якого рівня якісну інформацію за мінімальних витрат на її отримання.

Література

1. План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций, утвержденный приказом Министерства финансов Украины от 30.11.1999 г. № 291, зарегистрированный в Министерстве юстиции Украины 21.12.1999 г. под № 892/4185 // Сборник систематизированного законодательства. – 2007. – Вып. 1. – С. 13-20.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87, зареєстроване в Міністерстві юстиції України 21.06.1999 р. під № 396/3689 (зі змінами та доповненнями) // Document HTML. – http://www.nau.com.ua.
3. Крупка Я. О Нормативно-правовом регулировании учета инвестиционной деятельности предприятий // Бухгалтерский учет и аудит. – 2009. – №3. – С. 22-29.
4. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» в редакції Закону України від 22.05.1997 г. № 283/ 97 – ВР (зі змінами та доповненнями) // Document HTML. – http:// www.nau.com.ua.
5. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 1997 (Повний текст усіх Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку станом на 1 січня 1997 р.) / Пер. з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. – 736 с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999р. №246, зареєстроване у Міністерстві юстиції України від 02.11.1999 р. №751/4044 (зі змінами та доповненнями) // Document HTML. – http://www.nau.com.ua.
7. Сиротенко Н. А. Функції обліку та контролю в системі управління матеріальним забезпеченням виробництва (на прикладі підприємств кондитерської галузі): Дис. … канд. екон. наук: 08.00.09. – Одеса, 2007. – 377 с.
8. Сумцов А. И. Теория бухгалтерского учета и бухгалтерский учет в промышленности: Учеб. – М.: Статистика, 1975. – 416 с.
9. Бухгалтерский учет: Учеб. / П. С. Безруких, В. Б. Кондраков и др.; Под ред. П.С. Безруких. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 1996. – 576 с.
10. Русско-украинский финансово-банковский словарь / Сост. В. Н. Копорулина, Л.В. Копорулина. – Х.: Фортуна-Пресс, Консум, 1997. – 208 с.
11. Словник-довідник фінансиста АПК / За ред. П. Т. Каблука та М. Я. Дем′яненка. – К.: Ін-т аграрної економіки УААН, 1997. – 324 с.
12. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М.: Советская энциклопедия, 1985. – 1600 с.
13. Костюк П. А. Бухгалтерский словарь. – Мн.: Высш. шк., 1971. – 160 с.
14. Бухгалтерский словарь: Настольная книга. – М.: Баян, 1994. – 208 с.
15. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 1999. – 895 с.
16. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 3-є вид., перероб. і доп. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 672 с.
17. Вещунова Н. Л., Фомина Л. Ф. Бухгалтерский учет: Учеб. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.

УДК 339.138 (07)

Степанова Є.В.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЦІЛЕПОКЛАДАННЯ ЩОДО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ПІДЙОМНО-ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

У статті обговорюються методологічні і прикладні аспекти формування структурованої системи цілей розвитку підприємств підйомно-транспортного машинобудування (ПТМ) і виробництва конкурентноздатної продукції в умовах кризи. Розглядається авторська модель системи цілепокладання маркетингового планування розвитку підприємств ПТМ

In the paper are discussed the methodological and applied aspects of structured system of aims of lifting and transport machinery development (LTM). The paper also determines and analyses the problems of rival production in this industry sector under conditions of economic crisis. The original model of targeting system of LTM enterprises organizational marketing is considered.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Сучасна економічна криза охоплює практично всі сфери суспільного виробництва і соціально-економічного розвитку. При цьому особливу стурбованість викликає кризова ситуація в розвитку національного машинобудівного комплексу, який для України завжди був провідною галуззю виробництва і його розвиток зумовлював рівень науково-технічного потенціалу країни і забезпечення її економічної і в цілому національної безпеки.

До підгалузей підйомно-транспортного машинобудування, що найбільш постраждали від кризи, слід віднести сферу підйомно-транспортного машинобудування, виробництво якого з 1990р. скоротилося на 60-80 % [1,с.8; 2,с.12; 3,с.7-11]. На початку 2000-х рр. намітилися тенденції часткового відновлення виробництва продукції цієї сфери. Проте загальна економічна криза є істотним стримуючим чинником повного його відновлення. Це актуалізує проблему розробки антикризових стратегій.

В умовах перманентних кризових ситуацій промислового виробництва, на нашу думку, особливу стабілізуючу роль може забезпечити антикризовий маркетинг як засіб цілеспрямованої організації стратегічного плану дій з виходу з кризи як сфери ПТМ, так і в цілому машинобудівного комплексу України.

Аналіз досліджень і публікацій останіх років. Проблемі розвитку підприємств машинобудівного комплексу і, зокрема підприємств з виробництва продукції підйомно-транспортного машинобудування, за останні 10 років було присвячено цілий ряд робіт [4,с.327-333; 5,с.298-301]. Що стосується питання використання методів маркетингу при вирішенні проблем промислового виробництва, то він достатньо докладно розглядався в роботах Л.В. Новошинської [6,с.1-264], В.П. Піліпчук, О.Ф. Оснач, Л.П. Коваленко [7,с. 1-264].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. До невирішених проблем відновлення і розвитку підприємств підйомно-транспортного машинобудування в умовах перманентної кризи виробництва і збуту продукції, на нашу думку, слід віднести відсутність комплексного системного аналізу стану, тенденцій і прогнозних оцінок варіантів розвитку розглянутої сфери. Не досліджено проблеми цілей по всій ієрархічній організації економічних відносин в кризових умовах.

В даному випадку вважаємо за необхідне акцентувати увагу на те, що складність вибору цілей зумовлюється вельми великим набором можливих напрямів проблем і реальних завдань. Це мовляє виняткову актуальність вирішення проблем чіткої структуризації цілей на всіх рівнях управління.

Постановка завдання. Виходячи з вищевикладеного, в даній статті поставлено завдання: по-перше, розглянути деякі методологічні і методичні аспекти формування системи цілепокладання при вирішенні проблем розвитку машинобудівних підприємств; по-друге, розробити модель системи цілей в антикризовому маркетинговому плануванні розвитку підприємств підйомно-транспортного машинобудування України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У основу формування системи цілепокладання в антикризовому маркетинговому плануванні розвитку підприємств галузі покладені методологічні принципи теорії систем і системного аналізу [8,с.1-368; 9,с.1-744], теорії антикризового управління [10,с.1-576; 11,с.1-287], методології стратегічних маркетингових рішень і ін. [12,с.1-640].

Виконано оцінку проблем цілепокладання в управлінні розвитком промислового виробництва і соціально-економічним розвитком дає можливість сформулювати декілька найбільш значущих положень методологічного і методичного характеру. До них можна віднести наступне.

Застосовне кризових умов економічного розвитку основне завдання антикризової маркетингової політики зводиться до створення системи управління маркетингом в організації діяльності підприємства підйомно-транспортного машинобудування, що дозволяє реалізувати стратегію виходу з кризової ситуації. У цих умовах цільова установка антикризового маркетингового планування направлена на забезпечення стійкості виробництва такої промислової продукції, яка має найбільший і стійкий попит на ринку, і збут якої забезпечує прибуток.

У даному випадку система цілепокладання представляється як сукупність великої безлічі цілей. Цілепокладанння має декілька рівнів формування цілей. При цьому цілі нижнього рівня підкоряються цілям більш високого рівня, а цілі верхнього рівня не можуть бути досягнутими поки не будуть досягнутими цілі найближчого нижнього рівня. Складні (неелементарні) цілі можна розділити на прості (елементарні) підціли. Складних цілей неможливо досягти, перш ніж будуть реалізовані елементарні цілі.

Процес формування системи цілепокладання можна представити у вигляді відомих структурних побудов – «дерева цілей», «чагарняка цілей», «ліси цілей» і інших.

З погляду завдань інтегрованого маркетингового планування розвитку підприємств (у нашому випадку – підприємств підйомно-транспортного машинобудування), система цілепокладання переводиться в стан антикризового стратегічного маркетингу.

Виходячи з вищевикладених методологічних положень по формуванню структурованих систем цілей, нами зроблено спробу сформулювати систему цілепокладання, що стосується проблем антикризового маркетингового планування розвитку підприємств підйомно-транспортного машинобудування України. Ця система цілей структурувалася по наступних рівнях і функціях:

рівні стратегічних цілей – загальнодержавні (I), галузеві (II), регіональні (III);

функціональні цілі вдосконалення виробництва і експлуатації підйомно-транспортного устаткування – структурно-инноваційного, державного регулювання, соціальної політики, забезпечення промислової безпеки при виробництві і експлуатації.

Узагальнена система цілепокладання в розвитку підприємств підйомно-транспортного машинобудування надано в таблиці 1.

Зміст таблиці 1 включає наступне:

A_{11}. Ефективне використання економічних переваг у зв'язку зі вступом України в Світову торгівельну організацію. Забезпечення інтересів держави у сфері технологічної безпеки. Участь в рішенні глобальних проблем людства. Формування державної інноваційної системи. Розвиток освіти і підвищення інтелектуального потенціалу в промисловій сфері.

A_{12}. Надання державної підтримки впровадження ефективних мерів щодо захисту інтересів вітчизняних виробників від недобросовісної конкуренції. Усунення суперечностей між процесом концентрації промислового виробництва і заходами антимонопольного

регулювання. Розробка нормативно-правових актів по питаннях створення і впровадження моделі кластерної організації виробництва і моделі саморегулюємої організації виробництва. Формування внутрішнього ринку збуту продукції підприємств підйомно-транспортного машинобудування шляхом визначення пріоритетних галузей і виробництв, а також шляхом державних замовлень на переоснащення військ Збройних Сил України, Міністерства з надзвичайних ситуацій України.

Таблиця 1

Система цілепокладання в антикризовому маркетинговому плануванні розвитку підприємств підйомно-транспортного машинобудування (ПТМ) і виробництва підйомно-транспортного устаткування (ПТУ)

№№ пп	Функціональність цілі / Рівень цілі	Структурно-інноваційно вдосконалення виробництва підприємств ПТМ	Вдосконалення механізму дер-жавного управ-ління комплек-сом виробництва ПТМ	Вдосконалення соціальної спрямованості промислової політики при виробництві ПТУ	Вдосконалення нагляду в за без-печенні промис-лової безпеки при виробництві і експлуатації ПТУ
I.	Загальнодержавні стратегічні цілі	A11	A12	A13	A14
II.	Галузеві стратегічні цілі	A21	A22	A23	A24
III.	Регіональні стратегічні цілі	A31	A32	A33	A34
		1	2	3	4

A_{13}. Вдосконалення системи оплати праці. Забезпечення зайнятості населення. Вдосконалення кадрової політики і соціального захисту.

A_{14}. Участь в міждержавних організаціях промислової безпеки. Розробка нормативних вимог промислової безпеки.

A_{21}. Реалізація конкурентних переваг окремих виробництв, продукція яких має попит, використання міжнародних стандартів. Накопичення і подальше використання у виробництві науково-технологічного, ресурсного і інтелектуального потенціалу. Активізація фундаментальних і прикладних досліджень в ракурсі IV технологічного устрою. Розвиток міжнародної кооперації. Участь в міжнародних проектах, виконання міжнародних зобов'язань, співпраця по актуальних проблемах розвитку підйомно-транспортного машинобудування.

A_{22}. Створення асоціацій і інших видів саморегулюючих виробничих об'єднань (організацій). Моніторинг промислово-технологічної сфери підйомно-транспортного машинобудування. Інформаційне забезпечення органів державного управління для ухвалення рішень. Виявлення конфліктів і кризових ситуацій.

A_{23}. Задоволення потреб виробництва і населення в сучасних соціальних послугах.

A_{24}. Створення саморегулюючих організацій сприяння промисловій безпеці. Формування вимог до систем безпеки, діагностики і приладової експертизи. Формування галузевих стандартів промислової безпеки.

A_{31}. Участь в трансграничній співпраці в міжнародних проектах з метою трансферу технологій. Вибір пріоритетів науково-технічного прогресу в регіонально-галузевому аспекті. Підготовка кваліфікованих робочих кадрів. Формування інноваційної регіональної промислово-технологічної політики. Розвиток освіти і підвищення інтелектуального потенціалу регіону.

A_{32}. Створення технологічних кадрів для підприємств підйомно-транспортного

машинобудування. Інформаційне забезпечення органів виконавчої влади на регіональному і національному рівнях. Підвищення технологічного рівня промислових підприємств регіону.

A_{33}. Задоволення потреб виробництва і населення регіону в сучасних соціальних послугах.

A_{34}. Підготовка робочих кадрів у сфері промислової безпеки підйомно-транспортного машинобудування.

Висновки та перспективи подальших розробок.

1. Визначення місця і ролі цілепокладання в маркетинговому плануванні розвитку підприємств підйомно-транспортного машинобудування (ПТМ) є ключовою проблемою теорії маркетингу. Це обумовлює необхідність системного уявлення взаємозв'язків категорії «цілепокладання» з категоріями «маркетингова політика», «маркетингова стратегія», «маркетингове планування». При цьому поняття мети виступає найважливішим атрибутом категорії «маркетингове управління» і є ядром управлінської діяльності.

2. При вирішенні завдань антикризового планування і управління доводиться постійно стикатися з суперечливими, конфліктуючими цілями. Це зумовлює необхідність опрацьовування методологічних і методичних питань їх системних узгоджень.

Подібні завдання відносяться до класу достатньо складних, багатокритерійних завдань системного узгодження вимог до показників споживчих властивостей (якості) продукції підйомно-транспортного машинобудування з технологічними можливостями підприємств за наявності обмежень по безпеці, стійкості експлуатації в складних умовах і ін. Вирішення завдань системного узгодження суперечливих (конфліктних) цілей вимагає додаткових досліджень з використанням методів оптимізації по Парето [9,с.188-194].

Література

1. Перспективы рынка подъемных сооружений в едином экономическом пространстве: Сборник трудов научно-практической конференции. 18-21 мая 2004г. – Одесса: Астропринт, 2004. – 400 с.
2. Оценка состояния и перспектив производства подъемно-транспортного оборудования в Украине в контексте интеграционных процессов в ВТО, ЕС и ЕЭП / Н Н. Андриенко, Б.В. Буркинский и др. – Одесса. Астропринт, 2005. – 64 с.
3. Андриенко Н.Н., Степанов В.Н., Полнарев С.Я. Кризис на руинах тарифной политики // Подъемные сооружения и специальная техника. – 2009. – № 1. – С. 7-11.
4. Степанова Є.В. Розвиток маркетингу на підприємствах машинобудівного комплексу України // Вісник соціально-економічних досліджень. Зб. Наукових праць. – Одеса: ОДЕУ. 2007. – Випуск 27. – С. 327-333.
5. Степанова Є.В. Стратегічній аналіз в управлінні маркетинговим процесом розвитку машинобудівельних підприємств // Проблеми сталого розвитку: економічне зростання та соціалізація. Міжнародна науково-практична конференція. – Донецьк, 2008. – С. 298-301.
6. Новошинская Л.В. Стратегічні маркетингові рішення. – К.: ЦНЛ, 2006. – 312 с.
7. Пилипчук В.П., Оснач О.Ф., Коваленко Л.П. Промисловий маркетинг. - К.: ЦНЛ. 2005. – 264 с.
8. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ. – К.: МАУП, 2003. – 368 с.
9. Згуровский М.З., Панкратова Н.Д. Системный анализ: проблемы, методология, приложения. – К.: Наукова думка, 2005. – 744 с.
10. Зуб А.Т., Локтионов М.В. Теория и практика антикризисного управления. – М.: Генезис, 2005. – 576 с.
11. Захаров В.Я., Блинов А.О., Хавин Д.В. Антикризисное управление. Теория и практика. – М.: ЮНИТИ-Дана, 2007. – 287 с.
12. Дэй Дж. Стратегический маркетинг. / Пер. с англ. – М.: Изд-во «Эксмо», 2003. – 640 с.

УДК 303.7:332.871 **Таракановський С.М., Степаненко О.А., Мацків О.І.**

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ РИЗИКАМИ СКЛАДНИХ ПРОЕКТІВ У СИСТЕМІ АККОРД-EXCEL

У статті розглянуто реалізоване у системі АККОРД-Excel завдання розрахунку апріорної ймовірності зриву робіт проекту через вплив різних чинників та надані рекомендації щодо кількісної оцінки майнового збитку варіанту проекту.

The task of calculation of a priori probabilities of derangement of works of project from influencing of different factors and quantitative estimation of property harm of alternate design is realized in the AKKORD-Excel system.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На перший погляд для створення проекту достатньо його деталізованого плану, оптимізованого по строках і витратах, що позбавляє менеджера проекту будь-яких проблем аж до настання дати завершення проекту. Але від випадковостей ніхто не застрахований, навіть, менеджер проекту. Економічні і політичні кризи в країні, зміна клімату, екологічні та техногенні катастрофи – все це впливає на створення проекту.

Події, що важко передбачити, але які здатні вплинути на здійснення проекту, звичайно називають ризиками. Якщо такі події відбуваються, то з'являється небезпека (ризик) не завершити проект вчасно, вийти за межі бюджету, не виконати умови контракту і т. ін.

Більшість економічних процесів проходить в умовах невизначеності й ризику. Менеджери або керівники фірм можуть ухвалювати рішення по зменшенню ризику, але вони не в змозі повністю його усунути. Йдеться про характеристику ризику як діяльністі по ухваленню управлінських рішень, пов'язаних з подоланням невизначеності в умовах неминучого вибору, унаслідок якого є можливість кількісно і якісно оцінити ймовірність досягнення очікуваного результату.

Що може протиставити такій проблемі справжній менеджер? Продуману стратегію управління ризиками і, звичайно ж, систему управління ризиком. У поданій статті наводиться короткий опис теорії, методології та практичного рішення одного з завдань управління ризиками складного проекту, яке входить до складу комплексу завдань управління ризиком у системі АККОРД-Excel [1,с.58-61].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. При ухваленні управлінських рішень завжди важливо враховувати ризик. До речі, поняття «ризик» використовується в цій статті не в значенні небезпеки. Ризик, швидше, відноситься до рівня визначеності, з яким можна прогнозувати результат. Унаслідок альтернатив для ухвалення рішення керівник повинен прогнозувати можливі результати в різних обставинах. За сутністю справи, рішення ухвалюється в різних обставинах по відношенню до ризику. Ці обставини традиційно класифікуються як визначеність, ризик і невизначеність [2,с.16].

До рішень, що ухвалюються в умовах ризику, відносяться такі, результати яких не є визначеними, але ймовірність кожного результату відома. Імовірність визначається як міра можливості звершення даної події й вимірюється від 0 до 1. Отже, сума ймовірності всіх альтернатив повинна дорівнювати 1.

Одним з засобів зниження ризику є отримання керівництвом організації релевантної (що відноситься до справи) інформації. Доповіди уряду з питань праці, економіки, переписи населення містять величезні масиви даних за структурою населення, зарплатнею, зростанням цін, індексами інфляції і т. ін. Все це є джерелами офіційної, рівно доступною інформації. Коли зовнішньої інформації недостатньо, організація може одержати її шляхом проведення

додаткових досліджень. Так, аналіз ринку широко використовується для прогнозування сприйняття споживачем нових продуктів, комфортності житлово-побутових умов, політичних рухів і т.п.

Рішення ухвалюється в умовах невизначеності, коли неможливо оцінити ймовірність потенційних результатів**.** Це має місце, коли чинники, які необхідно враховувати, настільки складні й нові, що про них неможливо одержати достатньо релевантної інформації. Отже ймовірність певних наслідків неможливо передбачити з достатньою мірою впевненості. Невизначеність характерна для рішень, які доводиться ухвалювати в швидкоплинних обставинах або в обставинах повної відсутності інформації.

Стикаючись з невизначеністю, керівник може використовувати дві головні можливості:

- провести декомпозицію проблеми на підзавдання й спробувати вирішити виділені підзавдання окремо; цим часто вдається зменшити новизну й складність проблеми;
- діяти в суворій відповідності з минулим досвідом та інтуїцією, зробити припущення про ймовірність виникнення подій. Це є необхідним, коли немає часу на збір додаткової інформації або витрати на неї дуже великі.

Отже, отримання додаткової інформації про проблему може значно знизити ризик схвалюваного рішення. Проте інформація іноді коштує дуже дорого. До вартості інформації включається: час керівників і підлеглих, який витрачається на її збір, фактичні витрати (наприклад, пов'язані з аналізом ринку, використанням послуг зовнішніх консультантів і т. ін.). Тому керівник повинен вирішити: чи істотна вигода від додаткової інформації, наскільки важливе рішення, чи пов'язане воно із залученням значної частки ресурсів і т.ін.

Якщо інформацію одержати за прийнятною ціною складно, але така можливість може швидко з'явитися, найбільш прийнятним для керівника є відкладення ухвалення подібного рішення. У цій ситуації необхідно відразу обмовитися, що час у цьому випадку не є критичним чинником, і втрати від затримки при виборі рішення будуть перекриті ухваленням більш якісного рішення на основі додаткової інформації. Вигода й витрати кожного управлінського рішення оцінюються суб'єктивно власне керівником.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Головною особливістю будь-якої цілеспрямованої діяльності є її реалізація відповідно до прийнятих планів, наперед продуманими міркуваннями. Менеджер спочатку досліджує, яким діям піддається прогнозоване, тобто які чинники, й якою мірою впливають на очікуваний результат. Ці зміни, а також порівняння прогнозованих заходів і можливого впливу різних чинників, на плановану діяльність, допомагають визначити її мету й очікуваний результат. У процесі планування відносно простим завданням є вимірювання таких дій, причини яких ясні, наперед відомі і які обов'язково відбудуться в результаті прогнозованих дій, тобто є наступною функцією (наслідком) цих дій. Проте кількість подібних чинників, що безпосередньо або побічно впливають на результати господарської діяльності підприємства (фірми), обмежена. Тому необхідно постійно проводити моніторинг зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства для того, щоб своєчасно виявляти невраховані стохастичні чинники та оперативно реагувати на них.

Процес управління ризиками необхідно розглядати як цілеспрямований розвиток організації з мінімізацією втрат. Управління ризиком – процес оцінювання й мінімізації ризику, з яким може зіткнутися організація (компанія, фірма).

Для того щоб адекватно аналізувати ризик, потрібен деталізований план проекту, що містить як опис структури робіт, так і параметри розподілу ресурсів. Тому найвідповідний час, щоб виконати початковий аналіз ризику, – це момент безпосередньо перед збереженням базового плану й початком реалізації проекту. Але не слід думати, що аналіз ризику є одноразовою задачею. Керівництво буде вимушено повертатися до неї час від часу при реалізації проекту і – обов'язково – при кожному істотному відхиленні від плану.

Якщо підійти до процесу управління ризиком з погляду модельного опису процесу вирішення проблем, то можна виділити таку політику управління ризиками, яка має свої стадії і основні етапи:

- Визначення стратегії ризику (визначення проблеми):
  - ідентифікація ризиків;
  - визначення меж ризику;
  - оцінка ризику.
- Планування ризиків (пошук вирішення проблеми);
- Виявлення кризових ситуацій і усунення їх наслідків (реалізація рішення проблеми).

Формулювання цілей статті. Цілеспрямована діяльність по зниженню втрат від ризиків містить процес планування ризиків, автоматизація якого при управлінні складним проектом й складає предмет дослідження. Мета дослідження – виявити чинники, що впливають на ризик зриву проекту, й автоматизованим чином розрахувати найкращий план виконання проекту в умовах ризику та невизначеності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особи, що приймають рішення (ОПР), часто повинні ухвалювати рішення в умовах невизначеності. З метою зниження невизначеності при ухваленні рішень використовується статистична теорія ухвалення рішення**,** яка припускає:

- побудову дерева рішень завдання і використання його для вибору оптимального рішення;
- знання принципів побудови функції корисності та її використовування при виборі оптимального рішення;
- уміння використовувати апріорний і апостеріорний аналіз, а також обчислювати очікувану цінність досконалої інформації.

Корисність означає міру задоволення, яку одержує суб'єкт від споживання товару або виконання будь-якої дії. З погляду особи, що приймає рішення, корисність управлінського рішення полягає у виборі найадекватнішого рішення, що відповідає зовнішнім і внутрішнім умовам розвитку підприємства.

Статистична теорія ухвалення рішень пропонує засоби аналізу таких проблем і допомагає ОПР зробити раціональний вибір. Будь-яка проблема щодо ухвалення рішень в умовах невизначеності має такі дві характеристики:

- ПР повинна зробити вибір або, можливо, послідовність виборів з декількох альтернативних варіантів дії;
- вибір призводить до певного результату, але ОПР не в змозі з точністю передбачити цей результат, оскільки він залежить від непередбачуваної події або послідовності подій, а також від самого вибору.

Дерево рішень представляє задачу раціонального рішення як послідовність альтернатив, кожна з яких відображається розгалуженням дерева**.**

Виділяють два типи розгалужень дерева рішень:

- Вилка рішення – це розгалуження, що відображає альтернативу, де рішення приймає ОПР.
- Вилка шансу – це розгалуження, що відповідає альтернативі, де шанс вибирає результат. Звичайно вилку рішення графічно зображають у вигляді невеликого квадрата, а вилку шансу – у вигляді крапки.

Практичною ілюстрацією вживання статистичної теорії ухвалення рішень в умовах невизначеності й ризику є задача «обробки» ураганів. На початку 70-х років Стендфордській дослідницький інститут у США аналізував цю проблему за замовленням міністерства торгівлі США і для визначення найдоцільнішого рішення з використанням дерева рішень. Сутність методу описана в роботі [2,с.37-38].

Скористаємося деревом рішень і теорією корисності для ухвалення доцільного рішення за визначенням терміну виконання проекту.

Як наголошувалося раніше, керівництво проектом (ОПР) повинне зробити вибір між можливими курсами дій – виконати проект за певний строк. Дерево рішень є вилкою рішень з безліччю гілок, кожна з яких відповідає рішенню «виконати за конкретну кількість днів». Кількість гілок відповідає різниці між директивним строком і оптимальним строком, розрахованим в системі АККОРД без урахування ймовірності виконання робіт (тобто без урахування ризику).

Якщо керівництво вибирає гілку, що відповідає «конкретному терміну виконання проекту», то далі результат визначає вилка шансу з п'ятьма гілками, відповідними виконанню робіт по поточних значеннях тривалості робіт мережної моделі (без урахування зривів виконання), що розраховуються з урахуванням впливу на тривалість робіт оцінки ймовірності виконавчої дисципліни працівників (помірне збільшення шансів зриву), з додатковим обліком впливу ступеня дефіциту ресурсів (середнє збільшення шансів зриву робіт), що використовуються, з додатковим обліком впливу залежності робіт (велике збільшення шансів зриву робіт) і з додатковим обліком впливу всієї решти чинників на зрив строку виконання робіт (значне збільшення шансів зриву робіт). Майновий збиток, відповідний кожному з цих результатів, зростає від першої гілки до п'ятої і, у той же час, знижується від гілки до гілки, характеризуючи конкретні строки виконання проекту. Те, який саме з цих результатів реалізується на практиці, визначається «шансом». Необхідно кожній гілки дерева рішень поставити у відповідність значення майнового збитку і ймовірності кожного з цих результатів.

Майновий збиток розраховуватимемо, виходячи із значення показника приросту трудомісткості, який визначається для кожного варіанта мережної моделі в наслідку рішення задачі «Формування анкети проекту» і розміру санкцій за зрив строку виконання проекту. Чим менше строк виконання проекту, тим більше розмір приросту трудомісткості виконання проекту і відповідно сума витрат на заробітну платню.

Майновий збиток для і-го альтернативного результату визначається таким чином:

- Вирішуючи задачу «формування анкети проекту» для T^1i – тієї тривалості виконання проекту, визначається сума приросту трудомісткості (X^1i);
- За кожною роботою мережної моделі визначається строк виконання роботи з урахуванням виконавчої дисципліни працівників і дефіцитності ресурсів, взаємозв'язку робіт і т.п. (визначаються поточні строки виконання робіт з урахуванням ризику їх зривів);
- Розв'язується задача «Розрахунок параметрів мережної моделі» за одержаними поточними даними виконання робіт, звідки вибирається розраховане значення тривалості виконання проекту (T^2i);
- Для розрахованого строку виконання проекту з урахуванням ризику, вирішуючи задачу «Формування анкети проекту», визначається сума приросту трудомісткості (X^2i);
- Визначається зниження приросту трудомісткості як різниця X^1i та X^2i (визначимо її як ΔXi);
- Визначаємо суму зниження витрат заробітної платні (Z^1i) за формулою:

$$Z^1i = \Delta X_i * Cp, \qquad (1)$$

де Ср – середня заробітна платня виконавця по організації;

- Визначаємо кількість днів зриву строку виконання проекту за формулою (ΔT_i):

$$\Delta Ti = T2i - T1i; \qquad (2)$$

- Розраховуємо розмір санкцій (Z^2i) за зрив строку проекту:

$$Z2i = \Delta Ti * S, \qquad (3)$$

де S – грошовий розмір санкцій за один день;

- Майновий збиток (Yi) буде дорівнювати різниці Z^2i та Z^1i.

Розрахунок апріорної ймовірності зриву строку проекту ми можемо розрахувати опосередковано, через вплив приватної апріорної ймовірності зриву строків окремих робіт (за кожним чинником), виразимо в збільшенні строку виконання окремої роботи й міри впливу цього збільшення на загальний строк виконання проекту, залежного від топології мережі. Формула розрахунку апріорної ймовірності зриву j-ой роботи визначається як твір

приватної апріорної ймовірності, оскільки події, що призводить до зриву строку, незалежні. Для розрахунку приватної апріорної ймовірності експертами пропонуються лінійні моделі.

Відзначимо, що сума вірогідності результатів віток, витікаючи з «вилки шансів» дорівнює 1 для кожної вітки, виникаючої з «вилки рішення»:

$$R1i + R2i + R3i + R4i + R5i = 1 \qquad (4)$$

де i – індекс віток вилки рішень;

R^1i – апріорна ймовірність виконання робіт без зриву строку виконання;

R^2i – апріорна ймовірність виконання робіт з урахуванням помірного збільшення зриву строку виконання;

R^3i – апріорна ймовірність виконання робіт з урахуванням середнього збільшення зриву строку виконання;

R^4i – апріорна ймовірність виконання робіт з урахуванням великого збільшення зриву строку виконання;

R^5i – апріорна ймовірність виконання робіт з урахуванням значного збільшення зриву строку виконання.

Кожну вітку, витікаючи з «вилки рішення», можна охарактеризувати апріорною ймовірністю зриву строку проекту, яку можна розрахувати по формулі, скориставшись методом оцінки суб'єктивної ймовірності, наведеним у роботі [3,с.475-477]:

$$Pi = \Delta Ti / T1i \qquad (5)$$

Розрахунок апріорної ймовірності зриву строку проекту опосередкований, через вплив приватної апріорної ймовірності зриву строків окремих робіт, виразимо в збільшенні терміну виконання окремої роботи й міри впливу – це збільшення загального строку виконання проекту, залежно від топології мережі.

Визначимо формулу розрахунку апріорної ймовірності зриву j-роботи з урахуванням значного збільшення зриву терміну виконання (Pj) як твір приватної апріорної вірогідності, оскільки події, що призводять до зриву терміну, незалежні:

$$Pj = 1 - (1 - P1j)(1 - P2j)(1 - P3j)(1 - P4j)(1 - P5j)(1 - P6j)(1 - P7j) \qquad (6)$$

Зробимо деякі припущення:

- облік ймовірності зриву строку виконання роботи через низький рівень виконавчої дисципліни працівників (рівня дисциплінованості) (P^1j):

Qnm – рівень дисциплінованості n-виконавця m-підрядної організації однаково позначається на всіх роботах даного виконавця (змінюється від 1 до 0);

P^1j – ймовірність зриву строку виконання роботи через низький рівень дисциплінованості працівників;

$$P1j = 1 – Qnm \qquad (7)$$

$$\text{значить: } 1 - P1j = Qnm; \qquad (8)$$

- облік ймовірність зриву строку виконання роботи через вплив ступеня дефіциту ресурсів, що використовуються (P^2j):

Ступінь дефіциту ресурсу, визначається експертами, виходячи з таких міркувань: ресурси можуть бути повністю розподілені, переобтяжені, або можуть будь-якої миті виявитися неприступними для придбання або поставки;

Якщо ресурс доступний у будь-який час, то міра дефіциту дорівнює нулю. Найдефіцитніші ресурси мають ступінь (α) – три. Пропонуються такі оцінки ступеня дефіциту ресурсу: 0 – надмірний ресурс; 1 – рядовий ресурс; 2 – дефіцитний ресурс; 3 – гостродефіцитний ресурс.

dj – тривалість виконання j- роботи при максимальній інтенсивності виконання;

Dj – тривалість виконання j-роботи при мінімальній інтенсивності виконання;

Припустимо, що $P^2j(\alpha)=0,1\ \alpha / (Dj – dj)$. Хоча формула достатньо умовна, але у ній відображено тенденції впливу міри дефіциту ресурсу й тривалості виконання роботи (j) з різною інтенсивністю виконання на зрив роботи. При великих розмірах різниці (Dj – dj) виконавець може знизити міру ризику зриву (при очікуванні надходження ресурсу) шляхом подальшого збільшення інтенсивності проведення робіт;

Якщо для виконання роботи потрібне декілька (n) дефіцитних ресурсів, то ймовірність зриву дорівнює:

$$P^2j = 1 - \prod_{i=1}^{n}(1 - 0,1\ \alpha_i / (Dj - dj)), \qquad (9)$$

Тоді $1 - P^2j = \prod_{i=1}^{n}(1 - 0,1\ \alpha_i / (Dj - dj))$ (10)

- облік ймовірності зриву строку роботи через вплив залежності робіт один від одного (P^3j):

Чим більшу кількість залежностей має робота, тим вище ймовірність її затримки. Позначимо, через β - число робіт, від яких залежить строк початку виконання j-роботи. Тоді з тим же ступенем умовності можна припустити, що вірогідність зриву роботи буде дорівнювати:

$$P^3j(\beta)=0,1\beta / (Dj - dj) \qquad (11)$$

$$1-P^3j = 1 - 0,1\ \beta / (Dj - dj) \qquad (12)$$

- облік ймовірності зриву строку роботи через вплив залежності робіт один від одного, але виконуваних виконавцями різних підрядних організацій (P^4j):

Припустимо, що ϕ-кількість попередніх робіт, що мають зовнішнього виконавця. Тоді аналогічно можна визначити ймовірність зриву строку роботи через наявність зовнішніх попередників за формулою:

$$P^4j(\phi)=0,2\ \phi / (Dj - dj) \qquad (13)$$

$$1 - P^4j = 0,2\ \phi / (Dj - dj) \qquad (14)$$

За оцінками експертів наявність впливу на роботи зовнішніх попередників позначається в 1,5-2 рази сильніше на зрив, ніж попередні зв'язки різних виконавців в одній підрядній організації, тому ми вибрали коефіцієнт – 0,2, а не 0,1.

- облік ймовірності зриву строку роботи через вплив новизни виконаних робіт для виконавця (P^5j):

Якщо робота, яка для основної або підрядної організацій є новою, то тривалість й оцінка вартості цієї роботи буде неточною. Проте велика тривалість виконання роботи (Dj) дає більше шансів на успішне виконання роботи, оскільки виконавець має більше часу на консультування й експерименти. Але підвищена складність виконання робіт завжди призводить до зростання dj, що підвищує шанси зриву роботи. У якості формули розрахунку апріорної ймовірності P^5j можна ввести наступну формулу, де коефіцієнт відображає думку експерта:

$$P^5j = 0,1\ dj / Dj \qquad (15)$$

Тоді можна набути й значення ймовірності виконання роботи в заданий строк:

$$1 - P^5j = 1 - 0,1\ dj / Dj \qquad (16)$$

- облік ймовірності зриву строку роботи через вплив складності виконаної робіт, що в, першу чергу, позначається на тривалості виконання роботи (P^6j):

Роботи великої тривалості (dj) мають велику ймовірність зриву. Міра ризику залежить від співвідношення тривалості роботи і тривалості виконання всього проекту. Введемо наступну формулу, де T – тривалість виконання проекту (дорівнює T^1):

$$P^6j = 0,3\ dj / T \qquad (17)$$

$$1 - P^6j = 1 - 0,3\ dj / T \qquad (18)$$

- облік ймовірності зриву строку роботи через вплив обсягу ресурсів використовуються при виконанні роботи (P^7j):

Припустимо, через δi позначимо експертну оцінку обсягу i-ресурсу, що використовується при виконанні роботи. Чисельне значення оцінки δi знаходиться в межах від 0 до 1. Максимальну з оцінок δi (по всіх ресурсах роботи) прийматимемо за загальну оцінку обсягу використовування ресурсів (δ).

Тоді P^7j приймемо рівною 0,15δ, тоді

$$1 - P^7j = 1-0,15\delta \qquad (19)$$

Введемо додаткові позначення:

x^1j – поточна тривалість виконання j-роботи без урахування ризиків;

x^2j – поточна тривалість виконання j-роботи з урахуванням ризиків;

tj – кількість днів зриву;

Ймовірність зриву j-роботи (Pj) можна розрахувати за формулою 6, заздалегідь розрахувавши різниці за формулами 8, 10, 12, 14, 16, 18 і 19.

Припустимо, що $tj = x^1j * Pj$, тоді витікає, що

$$x^2j = tj + x^1j = x^1j * Pj + x^1j = x^1j (1 + Pj) \qquad (20)$$

x^2j розраховані за формулою (20) для всіх робіт проекту використовуються для розрахунку T^2i на основі алгоритму, реалізованого в задачі «Розрахунок параметрів мережної моделі».

Припущення, прийняті при визначенні апріорної ймовірності зривів робіт через ті чи інші чинники, призведуть до неточностей розрахунку апріорної ймовірності зриву і-варіанта виконання проекту (Pi).

Деяка вільність у зроблених припущеннях, на наш погляд, не дуже позначиться при остаточному ухваленні рішення бо:

- у наслідок розрахунків розміру затримки за окремою роботою вона округлятиметься у бік більшого цілого числа;
- запропоновані методи розрахунку апріорної ймовірності зриву могуть бути застосовані для всіх альтернативних варіантів виконання проекту;
- одержувані оцінки ймовірності зриву виконання проекту використовуються не для точності кількісної оцінки майнового збитку варіанту проекту, а для якісного порівняння варіантів проекту й вибору найпереважнішого з них, що характеризується меншим збитком;
- коефіцієнти, одержані на основі експертних оцінок, в моделях розрахунку апріорної ймовірності можуть бути надалі уточнені в ході аналізу виконаних робіт або цілих проектів (за даними апостеріорного аналізу).

Висновки даного дослідження і перспективи подальших розробок. В інформаційній моделі проекту в системі АККОРД передбачені спеціальні засоби зберігання інформації про ризики:

- інформація, на основі якої розраховується апріорна ймовірність приватних ризиків робіт, зберігається в списках довідників або списках оперативних баз даних:

- запис списку довідника «Організації і виконавці» забезпечений полем «Рівень дисциплінованості (%)», значення в якому зберігаються в процентному форматі;
- запис списку довідника «Ресурси», забезпечений полем «Дефіцитність ресурсу», значення в якому змінюються від 0 до 3;
- записи списку баз даних типу «NormXX», забезпечені полем «Експертна оцінка об'ємності використовування ресурсів», значення якого знаходяться в межах від 0 до 1;
- у довіднику «Проекти» зберігається загальна тривалість виконання проекту.

- кожна робота проекту (на листі списку робіт проекту) забезпечується осередком, де зберігається розрахована апріорна ймовірність зриву роботи і коментар, що пояснює ступінь і якісну складову ризику;
- залежно від кількісної оцінки «області ризику» значення ймовірності в осередки Excel форматується різними кольорами символів, використовуючи гамму кольорів від синього ($P \in [0,25; 0,5]$) до помаранчевого ($P \in [0,75; 1,0]$) при русі у бік підвищення ризику. Третій колір – зелений. Колір символів слугує візуальною ознакою того, що на дану роботу (ресурс) вимагається звернути увагу.

Для того, щоб забезпечити дане форматування, необхідно скористатися умовним форматуванням. З цією метою ми виділяємо осередок U2 робочого листа списку робіт проекту, наприклад, лист Name40, й потім виконуємо команду «Умовне форматування» з меню «Формат».

Якщо значення осередку змінилося і більше не задовольняє заданій умові, Microsoft Excel тимчасово приховує формати, відповідні цій умові. Умовні формати залишаються

застосованими до осередки до тих пір, поки вони не будуть видалені, навіть, якщо не виконується жодна з умов і жоден з вказаних форматів осередку не відображається. У програмному комплексі умовний формат встановлюється для осередків програмним способом.

- коментарі до осередків робіт, з підвищеним ризиком, дозволяють швидко одержати додаткову інформацію у формі спливаючої підказки (рис.1). Тут розкривається структура чинників ризику, приводяться значення приватної апріорної ймовірності.

Програма зниження внутрішніх ризиків входить до складу підсистеми аналіз проекту. Одним з комплексів завдань даної підсистеми є аналіз ризику, до складу якого входять завдання по розрахунку ймовірності зриву робіт проекту по окремих чинниках або всіх чинниках разом. Ймовірність зриву окремих робіт проекту розраховується в таких задачах по окремих чинниках: облік виконавчої дисципліни; облік дефіцитності ресурсів; облік впливу залежності робіт; облік зовнішніх зв'язків; облік новизни робіт для виконавця; облік складності робіт; облік об'ємності використовування ресурсів.

	A	B	P	Q	R	S	T	U	V	W
1	Начальное событие	Конечное событие	Тупики	Тополог	Дата начала	Дата завершени	Плановое время	Риски		
2	0001	2002	начало	10	02.01.1990	05.01.1990	4	0,07		
3	1002	1004		0	09.01.1990	13.01.1990	5	0,25		
4	1002	1006		5	09.01.1990	13.01.1990	5	0,14		
5	1002	3002		5	09.01.1990	13.01.1990	5	0,17		
6	1004	1007		0	15.01.1990	15.01.1990	0	0,00		
7	1004	3003		0	15.01.1990	15.01.1990	0	0,00		
8	1006	1007		5	15.01.1990	15.01.1990	0	0,00		
9	1006	2003		0	15.01.1990	15.01.1990	0	0,00		
10	1007	1008		5	15.01.1990	01.02.1990	16	0,16		
11	1008	2005		5	02.02.1990	02.02.1990	0	0,00		
12	2002	1002		10	06.01.1990	08.01.1990	2	0,17		
13	2003	2004		5	15.01.1990	01.02.1990	16	0,26		
14	2004	2005		0	02.02.1990	02.02.1990	0	0,00		
15	2004	2008		5	02.02.1990	10.02.1990	8	0,14		
16	2005	2006		5	02.02.1990	24.02.1990	20	0,40		
17	2006	2009		5	26.02.1990	26.02.1990	0	0,00		
18	2006	3007		0	26.02.1990	26.02.1990	0	0,00		
19	2008	2009		0	12.02.1990	12.02.1990	0	0,00		
20	2008	2012		0	12.02.1990	17.02.1990	6	0,27		
21	2008	3006		5	12.02.1990	22.02.1990	10	0,19		
22	2009	2010		5	26.02.1990	07.03.1990	9	0,16		

Риски:
из-за недисципл. = .05
дефицит ресурса = .05
влияние работ = .08
внешняя связь = .1

Name20 / Norm20 / Name30 / Norm30 / Name40 / Norm40 / Анал

Рис. 1. Осередки із значеннями ймовірності зриву робіт забезпечені примітками

При розрахунку ймовірності зриву робіт по всіх чинниках разом результати розміщуються в колонку «ризики», також як і при розрахунку приватної ймовірності зриву виконання робіт (рис. 1). Користувач може ввести поряд з колонкою «ризики» (колонка U) колонку «зрив (дні)» (колонка V) і записати в осередок V2 формулу «=ОКРУГЛВВЕРХ(T2*U2;0)», яку потім необхідно скопіювати на всі осередки даної колонки.

Якщо скласти значення осередків по колонках T (плановий час) і V (зірвавши роботи) і результат розмістити в осередок колонки G (фактичний час) для всіх робіт, то, використовуючи задачу «Розрахунок параметрів мережної моделі при заданій інтенсивності виконання робіт», можна розрахувати новий час виконання проекту і апріорну ймовірність зриву строку виконання проекту.

Наведемо результати аналізу ризику за даними контрольного прикладу для проекту №40 «Лабораторний корпус». Даному проекту відповідають такі експертні оцінки тривалості виконання проекту:

- оптимістична оцінка – 84 дні;
- песимістична оцінка – 141 день;
- найімовірніша оцінка – 111 днів.

Тоді для тривалості виконання проекту за 111 днів, з урахуванням зривів робіт, тривалість проекту складатиме – 149 днів. Апріорна ймовірність зриву дорівнює: (149-111)/111 = 0,33 (зона підвищеного ризику).

При виконанні проекту №40 за 84 дні, з урахуванням зривів робіт тривалість проекту складатиме – 113 днів. Тоді апріорна ймовірність зриву дорівнює: (113 – 84)/84 = 0,34.

При виконанні проекту за 141 день, з урахуванням зривів робіт, тривалість проекту складатиме – 186 днів. Тоді апріорна ймовірність зриву дорівнює: (183 – 141)/141 = 0,30.

Отже, ймовірність зриву строку виконання проекту майже не залежить від тривалості проекту. Якщо не застосовувати методи зниження ризику і не проводити щотижневий контроль ризику по роботах критичного шляху, то строки виконання проекту обов'язково будуть зірвані.

Програма зниження внутрішніх ризиків забезпечує керівництву проекту наочне відображення ділянок ризику в проекті, а також надає кількісні оцінки ризиків.

Комплекс задач управління ризиком в системі АККОРД включатиме дві цільові складові: програми зниження зовнішніх і внутрішніх економічних ризиків.

Зовнішні економічні ризики в системі управління проектом знижуються за допомогою вживання «портфельного» підходу до теорії грошей і методу аналізу доцільності витрат, а також методів зниження ризику: контроль за ризиком і фінансування ризику.

Програма зниження зовнішніх ризиків розробляється на основі аналізу ризику за допомогою функції корисності того чи іншого варіанта виконання проекту, враховуючи можливості й мету інвестора, повинна сприяти переконанню інвестора в доцільності реалізації інвестиційного проекту, що пропонується. Інвестору необхідно надати розрахунки співвідношення між ризиком і рівнем майбутніх доходів від реалізації проекту.

Систему АККОРД доцільно застосовувати також при виборі відносної цінності й привабливості кожного інвестиційного проекту, аналізуючи вплив строку дії проекту. При цьому розраховують коефіцієнт прибуток/витрати (коефіцієнт ефективності) і строк окупності проекту [4,с.199; 5,с.442].

Література

1. Таракановский С.Н. Принятие решений в системе управления проектами в условиях неопределенности // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції „Розвиток економіки в трансформаційний період: глобальний та національний аспекти”. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – Том V.С. 58-61.
2. Клебанова Т.С., Раевнева Е.В. Теория экономического риска: Учебно-методическое пособие для самостоятельного изучения дисциплины. – Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2003. – 156 с.
3. Майзер Х., Эйджин Н., Тролл С. и др. Исследование операций: В 2-х томах. Пер. с англ. / Под ред. Дж. Моудера, С. Элмаграби. – М: Мир, 1981. – 712 с.
4. Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент. – К.: МАУП, 2001. – 280 с.
5. Шегда А.В. Основы менеджмента. – К.: Знания, 1998. – 512 с.

УДК 338.49:334.012.33 **Ткач К.І.**

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ НАУКОВОГО ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

У статті проаналізовано об’єктивні засади промислової політики. Здійснено спробу синтезувати елементи неокейнсіанського і неокласичного підходів для обґрунтування промислової політики в Україні. Надано рекомендації щодо втілення активної промислової політики та її методологічних проблем.

Objective bases of an industrial policy are analyzed in the article. Attempt to synthesize elements of neocesianical and neoclassical approaches for a substantiation of an industrial policy of Ukraine are spent. Recommendations concerning the embodiment of active industrial policy and its methodological problems are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна економічна криза змушує шукати нові методологічні підходи до теоретичного обґрунтування промислової політики.

Відмітимо, що економічна політика України впродовж багатьох років дотримується лінії неоліберальних концепцій, спрямованих на зведення до мінімуму регулюючої ролі держави.

У зв'язку із цим виникає необхідність пошуку альтернативної теоретичної концепції, на яку могла б спиратися активна промислова політика держави.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Пошукам альтернативної теоретичної концепції сприяє та обставина, що в останні роки відбувалося поступове зрушення в напрямку переосмислення ролі економічної політики держави [1,с.63–65; 2,с.237–245; 3,с.74–93; 4,с.7–9; 5,с.23; 6,с.44; 7,с.58–73].

Що ж стосується літератури з промислової політики, то вона в основному описує досвід зарубіжних країн і аналізує практичні проблем здійснення вітчизняної промислової політики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно відмітити, що у той же час пошуку теоретичної бази для обґрунтування моделі промислової політики в Україні приділяється значно менше уваги. Щодо цього привертає до себе увагу насамперед кейнсіанська теорія, яка обґрунтовує необхідність активного державного регулювання ринкової економіки.

Однак, це не виключає можливості синтезу кейнсіанської теорії з деякими елементами протилежного їй неокласичного підходу для адекватного теоретичного обґрунтування сучасної промислової політики.

Постановка завдання. Головним завданням даної статті є розгляд методологічної можливості синтезувати елементи неокейнсіанського і неокласичного підходів для обґрунтування промислової політики в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, Кейнс розглядав мультиплікатор інвестицій у зв'язку з помноженим впливом приросту інвестицій на обсяг виробництва і рівень національного доходу. Збільшення обсягу інвестицій призводить до зростання доходів у галузях, які виготовляють засоби виробництва. Це у свою чергу викликає збільшення споживчих витрат.

Таким чином, збільшення інвестицій викликає зростання споживання.

Обидва ці прирости в сукупності утворюють приріст сукупного попиту, виробництва і доходу.

Мультиплікатор і акселератор взаємодіють. Спочатку відбувається самостійне, автономне збільшення інвестицій. Це веде до збільшення доходу в помноженому розмірі

відповідно до величини мультиплікатора. Дане збільшення доходу може у свою чергу спричинити подальше зростання інвестицій відповідно до величини акселератора. Це стимульоване збільшення інвестицій заново пустить у хід увесь процес розгортання мультиплікатора.

Однак кумулятивний процес, який містить дію акселератора, також натрапляє на певні межі. Розширення виробництва буде відбуватися доти, доки не буде досягнуто межу у вигляді повного використання наявної робочої сили і капітального устаткування.

Зростання доходу поступово уповільнюється внаслідок тієї обставини, що велика частка приросту доходу, який відбувається продовж кожного періоду, у наступний період не витрачається. Ця обставина викликає в остаточному підсумку скорочення обсягу стимульованих інвестицій.

Коли це скорочення стає більшим за приріст стимульованого споживання, тоді починається скорочення доходу.

Автономні інвестиції пов'язані з такими змінами техніки, які вимагають збільшення капіталу розраховуючи на одного робітника. Цей процес прийнято називати «поглибленням капіталу». Стимульовані інвестиції пов'язані з наданням незайнятим робочим і новим робітникам капіталу на базі існуючої техніки. Цей процес називають «розширенням капіталу». Унаслідок убутної продуктивності капіталу автономні інвестиції мають тенденцію вичерпувати себе. Тривалий процес інвестування прагне до «самознищення».

Стимульовані чисті інвестиції мають тенденцію коливатися у відсотковому відношенні більш різко, ніж кінцевий попит. З'єднання мультиплікатора інвестицій з акселератором дозволяє сконструювати модель промислового зростання. Вона представляє систему взаємозалежних важелів, що, на думку неокейнсіанців, показує «надкумулятивний процес» неухильного промислового зростання. У цій складній «системі важелів» мультиплікатор інвестицій викликає приріст промислового виробництва і національного доходу, а також споживання і зайнятості. У свою чергу акселератор стимулює нові інвестиції, які заново пускають у хід механізм розгортання мультиплікаційного процесу. Теорія «надкумулятивного» процесу показує, якщо його не регулювати, він призведе до порушення рівноваги і до макроекономічної нестабільності. Економічні моделі, які конструюються на базі сполучення мультиплікатора й акселератора, дають циклічні підйоми і спади.

Однак ці ж моделі покликані продемонструвати, що через відповідну державну політику циклічні коливання промисловості можна істотно послабити, а промислові кризи – усунути.

Первинне розширення, викликане автономними інвестиціями, тобто інвестиціями для здійснення нововведень, роздувається до розмірів буму завдяки стимульованому вторинному розширенню. Кожний долар первинних, автономних інвестицій стимулює помножене зростання реального обсягу виробництва і доходу – у цьому полягає дія інвестиційного мультиплікатора. Але є також вторинні інвестиції, викликані приливною хвилею доходу – це результат процесу акселерації. Діючи спільно, ці двоякого роду інвестиції – і первинні, і вторинні – породжують зростання промислового капіталу. Зростання промислового капіталу пов'язане з потребами довгострокового промислового зростання, які у свою чергу пов'язані зі змінами техніки.

Однак у період промислового буму обсяг автономних і стимульованих інвестицій може переступити межі й вийти за рамки тієї норми утворення нового капіталу, яку може бути збережено.

Хансен вважає, що для аналізу промислового розвитку особливо важливо з'ясувати умови, за яких, з одного боку, може бути реалізовано весь потенціал промислового зростання, а з іншого боку, умови, за яких промисловість не досягає свого потенційно можливого зростання. Це одночасно проблема циклічного і довгострокового розвитку промисловості – проблема промислових коливань і проблема промислового зростання.

Хансен досліджує цю проблему, спираючись на такі параметри, як: автономні

інвестиції, мультиплікатор, акселератор і, нарешті, відношення заощаджень до доходу при повній зайнятості. Акселератор відрізняється від граничного коефіцієнта капіталу. Він менше граничного коефіцієнта капіталу, оскільки автономні інвестиції теж утворюють частину необхідного приросту основного капіталу. Акселератор же бере до уваги тільки стимульовані інвестиції та їхнє відношення до приросту виробництва і доходу. Тим часом, коли автономні інвестиції завершено, їхня участь у виробництві продукції не менше, ніж участь стимульованих інвестицій. Тому в розрахунок граничного капітального коефіцієнта беруться й автономні, і стимульовані інвестиції.

Коли автономні інвестиції, мультиплікатор, акселератор є великими, розвивається потужний бум, що буде штовхати промисловість вгору, до повної зайнятості (якщо відношення заощаджень до доходу при повній зайнятості не дуже велике), а можливо, навіть до інфляційної ситуації. У випадку слабкості одного або більшої кількості цих факторів промисловий бум може висохнути до того, як буде досягнуто стан повної зайнятості. Якщо слабкими є всі три фактори, пожвавлення «захлинеться» і промислове виробництво може опинитися в становищі застою і депресії.

Однак, якщо відношення заощаджень до доходу при повній зайнятості дуже велике, то пожвавлення може не призвести до повної зайнятості, навіть при відносно великих значеннях автономних інвестицій, мультиплікатора й акселератора.

Обсяги автономних інвестицій залежать насамперед від імпульсів до зростання, властивих технічному розвиткові.

Якщо винаходи, створення нових галузей промисловості, освоєння нових земель і поширення нових видів продукції створюють великі можливості для інвестицій, то автономні інвестиції можуть набути таких розмірів, що навіть при слабкому мультиплікаторі й слабкому акселераторі економіка може досягти стану повної зайнятості. З іншого боку, невеликий обсяг автономних інвестицій можна компенсувати більшими мультиплікатором і акселератором, здатними спричинити велике розширення. Разом узяті мультиплікатор і акселератор утворюють надмультиплікатор.

Сучасний неокласичний підхід до аналізу промислового розвитку і його регулюванню суттєво відрізняється від класичного економічного лібералізму. Неокласичні моделі зростання показують необхідність державної підтримки сфери промислових НДДКР. У цьому пункті саме і намічається цікавий синтез неокласичного і неокейнсіанського підходів до промислової політики.

Як відомо, кінцевий висновок Кейнса в його «Загальній теорії зайнятості, відсотка і грошей» стосувався соціалізації інвестицій. Кейнс показує обмеженість грошового регулювання, щоб підвести до ідеї соціалізації інвестицій як до кінцевого результату своєї роботи.

З іншого боку, його американський послідовник Е. Хансен розробив концепцію промислового розвитку, засновану на розмежуванні автономних і індукованих інвестицій, тобто фактично на виділенні категорії інноваційних інвестицій.

Варто сказати однак, що кейнсіанці не наполягають на соціалізації саме автономних інвестицій. Справа в тому, що в інституціональну систему високорозвиненої ринкової економіки вбудовано децентралізований механізм здійснення інноваційних інвестицій, який робить зайвою централізацію в цій сфері. Інституціональна інфраструктура промислового інвестування містить у собі насамперед мережу інвестиційних банків. Одна з основних послуг, надаваних інвестиційними банками, полягає у виведенні на ринок нових випусків акцій і боргових зобов'язань приватних фірм та уряду.

Новий випуск акцій або облігацій означає первинне розміщення.

Якщо компанія ніколи раніше не пропонувала свої цінні папери до публічного продажу, то має місце так зване нерегулярне розміщення або первісна первинна пропозиція акцій (IPO).

Якщо компанія вирішує випустити папери на ринок, використовуючи відкриту публічну пропозицію, вона має вирішити, чи буде цей випуск реалізовано на умовах

гарантованого розміщення, або його реалізація буде будуватися за принципом найкращих зусиль. У випадку гарантованого розміщення інвестиційний банк дає гарантію, що емітент отримає фіксовану суму грошей незалежно від того, чи вдасться продати всю кількість акцій інвесторам, чи ні. У випадку використання принципу найкращих зусиль інвестиційний банк не дає такої гарантії. Він лише обіцяє докласти всі можливі зусилля для розміщення даної емісії. Зрозуміло, більшість емітентів воліють укладати договори про гарантоване розміщення.

Одна із проблем, з якою стикаються інвестиційні банки при реалізації IPO, полягає в оцінці цінних паперів, які ніколи не були в обігу на фондовому ринку. Середні первинні публічні пропозиції страждають від недооцінки. Акції звичайно продаються інвесторам за ціною пропозиції, яка на 15% нижче ціни закриття цих же акцій після першого дня торгівлі. Як відомо, капіталізацію може мати тільки публічна компанія. Тому завдяки IPO компанія емітент здобуває ринкову вартість.

Ціна акцій може зрости вже у процесі первинного розміщення, і позитивна динаміка збережеться, якщо компанія буде послідовно виконувати свої обіцянки, надані інвесторам.

Зазвичай інвестори згодні платити за акції публічних компаній більше, ніж за акції закритих компаній. По-перше, у публічної компанії значно вище рівень прозорості, розкриття інформації, відповідальність менеджерів перед акціонерами.

По-друге, акції відкритої компанії обертаються на відкритому ринку, тому їх простіше купити і продати.

Виведення цінних паперів на ринок проходить через три етапи: організаційний етап, етап гарантування розміщення й прийняття ризику (андеррайтинга) і розміщення. Андеррайтинг — це процес, під час якого інвестиційні банки гарантують викуп нового випуску цінних паперів за фіксованою ціною.

Існує певний ризик між моментом викупу інвестиційним банком цінних паперів емітента і моментом їх перепродажу. Щоб зменшити ціновий ризик, гарантії при розміщенні будь-якої первинної емісії формують синдикати, поєднуючись разом з іншими інвестиційними банками.

Після того, як інвестиційний банк або синдикат викуповує цінні папери, вони повинні бути перепродані інвесторам.

Головне завдання синдикату полягає в тому, щоб швидко продати цінні папери за ціною розміщення. Якщо папери не продано за кілька днів, гарантійний синдикат може розпастися. У цьому випадку його члени продають папери за будь-якою ціною, яку вони зможуть за них отримати.

Цей ринковий механізм фінансування за посередництвом інвестиційних банків показує, як вирішує проблеми автономних інвестицій ринкова економіка зі зрілою інституціональною структурою. Завдяки такій інституціональній системі вона може дозволити собі здійснювати це в основному децентралізовано.

На жаль цього не можна сказати про перехідну економіку України. «Функции саморегулирования инвестиционного процесса, которые в условиях рыночной экономики совершенствовались на протяжении сотен лет, в Украине не действуют. Поэтому он нуждается в государственном вмешательстве» [8,с.50].

Для встановлення розглянутого вище балансу промислової політики в Україні необхідне створення національного інвестиційного банку (у точному значенні цього поняття, тобто справді інвестиційного, а не завуальованого-комерційного банку) та використання його як відповідного інструменту активного здійснення промислової політики.

Висновки і перспективи подальших розробок. Національний інвестиційний банк покликано стати центром нового промислового угруповання, орієнтованого на технологічну модернізацію і структурну перебудову промисловості, на розвиток нових технологічних укладів, а не консервацію традиційних укладів.

У цей час, коли розвинені країни переходять до шостого технологічного укладу, в Україні як і раніше переважає четвертий.

У промисловості України п'ятий уклад займає тільки 5%, четвертий – 60–65%, третій – 30–35% [9,с.20–21].

Збільшення з 1990 р. до 2004 р. (+25,6%) вартості основних коштів з 833,6 до 1 047,0 млрд. грн. супроводжувалося скороченням обсягів виробленої продукції (-19,8%) з 1 010 до 810 млрд. грн.

Розрахована за фактичною чисельністю працюючих майже незмінна продуктивність праці і значне підвищення її капіталоозброєності (+57,2%) супроводжуються скороченням в 1,6 рази капіталовіддачі (-36,4%) з 1,21 до 0, 77. Такі зміни вказують на суттєві перекоси в структурі інвестиційного процесу, спрямованого фактично на змушене відтворення застарілих споруджень і витратних технологій замість розвитку новітніх високотехнологічних виробництв [10,с.43].

Дж. Кейнс писав про «соціалізацію інвестицій», маючи на увазі насамперед інвестиції в інфраструктуру.

З іншого боку, його послідовник Е. Хансен писав про автономні, тобто інноваційні інвестиції.

Для творчого застосування кейнсіанства до умов перехідної економіки необхідно синтезувати ідею соціалізації інвестицій з ідеєю автономних інвестицій в ідею соціалізації саме автономних інвестицій. Централізація автономних інвестицій необхідна для інтенсивного промислового розвитку пострадянської економіки.

Однак при цьому треба враховувати теорію суспільного вибору і неоінституціональний аналіз, які показують об'єктивні межі державної політики, за якими починається зниження її ефективності.

Література

1. Чухно А.А. Хозяйственный механизм и пути его совершенствования на современном этапе // Экономика Украины. – 2007. – № 3. – С. 60–67.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку. – К.: Фенікс, 2003. – 487 с.
3. Інвестиційно-інноваційна стратегія розвитку національної економіки. – К.: АВРИО, 2004. – 312 с.
4. Данилишина Б., Чижова В. Научно-инновационное обеспечение устойчивого экономического развития Украины // Экономика Украины. – 2004. – № 3. – с. 4–11.
5. Александрова В., Чусова Э. Обоснование государственных научно-технических программ // Экономика Украины. – 1996. – № 12. – С. 21–30.
6. Мочерный С. К концепции социально-экономического развития Украины // Экономика Украины. – 1996. – № 5. – С. 44–51.
7. Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. Інноваційна стратегія українських реформ. – К.: Знання України, 2002. – 387 с.
8. Мартыненко В. Формирование государственного механизма управления инвестиционным процессом в Украине // Экономика Украины. – 2004. – № 8. – с. 50–56.
9. Сухоруков А. Антикризисная политика развитых стран // Экономика Украины. – 2004. – № 8. – С. 20–23.
10. Захарин С. Инвестиционное обеспечение воспроизводства основных фондов // Экономика Украины. – 2007. – № 5. – С. 43–51.

УДК 338.349.5; 634.5

Фаїзов А.В.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИРОВИННОЇ БАЗИ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЄЖИРОВОГО КОМПЛЕКСУ

У статті висвітлено основні проблеми формування сировинної бази переробних підприємств олієжирового комплексу, оцінено її потенціал та визначено підходи щодо забезпечення стабільного виробництва олійних культур, встановлено пріоритети у його оновленні та розширенні з позицій ефективності.

The vegetable oil structural branch of the raw material base processing enterprises main problems are covered, its potential is estimated and the approaches concerning oil plants stable production are determined, the priorities in its renovation and expansion from the effectiveness position are set in the article.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Олійно-жирове виробництво відноситься до бюджетно-формуючих галузей аграрного сектора з потужним експортним потенціалом.

Підприємства вітчизняного олієжирового комплексу не тільки забезпечують потреби внутрішнього ринку в олійній продукції, а й, перемагаючи в конкурентній боротьбі, постійно розширюють світову географію збуту.

Проте для максимальної реалізації економічних можливостей олійно-жирової галузі необхідно вирішити низку завдань направлених на забезпечення балансу інтересів всіх учасників олійно-жирового виробництва, нарощування стабільної сировинної бази, перманентний технологічний розвиток виробничої та переробної сфер, адаптацію властивостей олійних культур і продуктів їх переробки до потреб ринку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналіз праць вітчизняних науковців і практиків, зокрема В.І. Бойка, В.Д. Гайдаша, Т.Г. Дудара, М.М. Макара, В.М. Гаврилюка, О.Г. Дерев'янко, М.В. Калінчика, С.П. Капшука, В.В. Лазні, А.А. Побережної, П.Т. Саблука свідчить, що завдяки ефективній протекціоністській політиці з боку держави олійно-жирова промисловість швидко вийшла із кризового стану, який вона переживала наприкінці 90-х років.

Нині олієжировий комплекс – єдиний сектор аграрного виробництва, де завдяки запровадженню економічних заходів регулювання ринку узгоджуються економічні інтереси держави, сільськогосподарської та переробної сфер виробництва, а також внутрішнього споживача.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на економічну привабливість і великий потенціал, динамічному розвитку експортно-орієнтованого комплексу перешкоджає факторний дисбаланс, що виражається у нестабільних обсягах виробництва олійного насіння, незавантаженості сировиною підприємств переробної промисловості і, як наслідок, послабленні позицій вітчизняної олійно-жирової галузі на зовнішніх продовольчих ринках.

В цьому аспекті, проблема розробки науково обґрунтованих підходів щодо нарощування виробництва олійних культур, встановлення пріоритетів у його оновленні та розширенні з позицій ефективності є вкрай актуальною.

Метою статті є спроба:

– системно дослідити основні проблеми формування сировинної бази переробних підприємств олієжирового комплексу;
– оцінити потенціал та пріоритети розвитку олійно-жирової галузі;
– визначити підходи щодо забезпечення стабільного виробництва олійних культур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Олійний ринок України є одним із перспективних експортних секторів аграрного виробництва, адже за даними Мінагрополітики в структурі експорту вітчизняного АПК продукція олієживорого комплексу займає 27%.

Крім того, як свідчать дані балансу попиту і пропозиції рослинних олій в Україні за 2008-2009 маркетинговий рік, 2100 тис. тонн олії експортується на зовнішній ринок і лише 750 тис. тонн – попит внутрішнього ринку (в т.ч. на соняшникову олію – 500 тис. тонн). Високий попит на олійну продукцію на світовому ринку зумовлений такими двома основними факторами:

- переорієнтацією у структурі харчування людей на олії та жири рослинного походження через їхні фізіологічні переваги і більш доступні ціни порівняно із тваринними жирами;
- динамічним зростанням у всьому світі виробництва біодизельного пального на основі рослинних олій на фоні зростання цін на мінеральні енергоресурси та зменшення їх природних запасів.

Позитивна динаміка зовнішнього та внутрішнього ринків олійної продукції, призвела до гострої конкуренції переробних підприємств та торгівельних компаній як за ринки збуту, так і за сировину – олійне насіння. Жорстка боротьба за зовнішні ринки, постійно зростаючі вимоги до якості продовольчих товарів зумовили необхідність корінного технічного переозброєння підприємств олієжирового комплексу.

Потужні інвестиції дозволили провести кардинальні зрушення у сфері технічної модернізації галузі, адаптувати і значно розширити її переробні потужності, які на початок 2009 року становили 7,25 млн. тонн. Проте, такий випереджаючий кількісний та якісний ріст переробної сфери, ніяк не узгоджується із негативними моментами у розвитку її сировинної бази.

Основною продукцією сировинної бази підприємств вітчизняного олієжирового комплексу залишається соняшник, в структурі виробництва олійного насіння він займає від 94 до 96%. Ця олійна культура залишається джерелом фінансового забезпечення вирощування багатьох інших видів сільськогосподарської продукції, а основний продукт її переробки – олія користуються великим попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках. Саме тому наша держава є одним із світових лідерів за обсягами продажу соняшникової олії, яка експортується більш, ніж до 56-ти країн світу, при цьому питома вага України в світовому виробництві соняшнику та олії, виробленої з нього, складає близько 15%. Цілком очевидно, що стабільно високий попит на олію призвів до динамічного зростання попиту на насіння. У результаті сільгоспвиробники за два останніх десятка років збільшили посівні площі під соняшником у 2,6 рази – з 1,6 млн. га до 4,2 млн. га, а валові збори зросли до 6,5 млн. тонн в рік. Екстенсивне виробництво не сприяло значному підвищенню урожайності культури, тому вона залишається невисокою.

У 2008 році продуктивність з 1 га соняшникового поля становила 12,2 ц, при потенційній середній і реальній – 20 ц. Надмірні площі соняшника призвели до того, що в багатьох господарствах концентрація його посівів в структурі посівних площ становить 25-30%, а повернення на попереднє місце вирощування здійснюється з порушенням норм, тобто через 1-3 роки. Така висока концентрація в сівозміні крім різкого погіршення фітосанітарної ситуації на полях, призводить до сильного висушування і виносу поживних речовин з ґрунту, а це, у свою чергу, негативно впливає як на урожайність самого соняшнику, так і на урожайність інших культур сівозміни.

Системні порушення агротехнології призводять до нестабільних обсягів виробництва. Варіація валових зборів цієї олійної культури по областях країни вкрай висока – від 25 до 100%. Така ситуація на сировинному ринку являється однією з головних причин негараздів вітчизняних олійно-жирових комбінатів.

Нестабільність виробництва відлякує потенційних споживачів вітчизняної олійної продукції.

Щоб задовільними попит на олійне насіння і стабілізувати сировинну базу комплексу, не використовуючи тактики «спаленої землі», необхідно обґрунтовано підійти до вирощування соняшнику, а також оцінити та максимально використати потенціал інших олійних культур як джерела виробництва високоліквідної продукції, яка має попит в багатьох галузях промисловості.

За розрахунками вітчизняних науковців, при належному матеріально-технічному забезпеченні та застосуванні інтенсивних технологій вирощування, оптимальні площі посівів соняшнику можуть становити близько 2,5-3,0 млн. га, при середній врожайності 16 ц/га ,що дає змогу щорічно забезпечувати валовий збір на рівні 3,7-4,8 млн. тонн.

Формування стабільної сировинної бази олієжирового комплексу, крім інтенсифікації виробництва та оптимізації площ під соняшником, передбачає значне розширення посівів і забезпечення ефективного виробництва ріпаку, сої, гірчиці, олійного льону та ін.

Враховуючи те, що світовий ринок фасованої олії, маргаринів і майонезів досить насичений, а внутрішній ринок залежить від імпорту пальмової олії, однією з пріоритетних культур у розвитку олійно-жирової галузі повинен стати ріпак. На думку фахівців у сфері виробництва і переробки олійної сировини, ріпак – унікальна культура. Адже він є джерелом якісної та дешевої олії, яка має широкий діапазон використання практично у всіх галузях народного господарства, також з насіння ріпаку можна виробляти екологічно чисте паливо – стратегічний продукт як на світовому, так і вітчизняному енергетичних ринках.

В умовах реалізації програм ЄС по застосуванню біопалива до 2010 року, а також враховуючи бажання нашої країни виконувати «біодирективи» Європейського парламенту щодо виробництва пального з продуктів сільського господарства, попит на ріпак буде стабільним, а його виробництво та переробка в Україні виглядають досить перспективними [1,с.29-30].

Налагодження виробництва біопалива на основі ріпакової сировини не тільки відкриє перед вітчизняним олієжировим комплексом якісно нові ринки збуту, але і сформує економічну вигідну структуру експорту його продукції.

З іншого боку, завдяки вирощуванню ріпаку з'являється можливість більш рівномірно використовувати існуючі потужності олієдобувних заводів та максимально завантажувати їх сировиною українського походження, при цьому отримувати конкурентну перевагу в часі виходу на олійні ринки з продукцією нового врожаю. Період збирання озимої форми ріпаку припадає на червень-липень, ярої – на серпень, в той час як соняшника – на жовтень, що дає змогу розпочати переробку олійної сировини на 2 місяці раніше (табл.1).

Таблиця 1

Сезонність виробництва та надходження
олійного насіння на переробку [2,с.65]

Показники	Соняшник	Ріпак озимий	Ріпак ярий
Терміни посіву	15-25.04	15-25.08	25-30.03
Терміни збирання	10-20.09	20-30.06	5-10.07
Час надходження сировини на переробку	III декада вересня	I декада липня	II декада липня

Ріпак – цінна кормова культура. При виробництві ріпакової олії одержують шрот, який переважає соняшниковий за вмістом незамінних амінокислот і включається до кормових раціонів при відгодівлі худоби та птиці. Крім цього, ріпак являється універсальною агроекологічною культурою, яка позитивно впливає на ґрунт і виступає хорошим попередником для озимих зернових. Тому попит на насіння ріпаку постійно зростає, що

позитивно впливає на динаміку посівних площ і обсяги вирощування цієї культури в Україні.

За останні вісімнадцять років вітчизняне виробництво цієї культури зросло у 6,5 разів. У 2008 р. валовий збір насіння ріпаку становив 2,87 млн. тонн., тоді як у 1991 – цей показник був лише на рівні 44 тисяч [3,с.150-173]. Проте, враховуючи низький рівень ресурсного та техніко-технологічного забезпечення сільгоспвиробників, виробництво цієї олійної культури нестабільне і ведеться екстенсивним способом. Варіація валових зборів насіння озимого та ярого ріпаку по областях України за останні два десятка років становила до 400%. Таке значення показника пояснюється, безумовно, не тільки технологічними, а й метеорологічними факторами, що спричинили неврожайні роки або повну загибель озимої форми ріпаку. Нині урожайність озимого ріпаку становить 20,8 ц/га, тоді як потенціал відомих сортів сягає 55-60 ц/га (рис. 1).

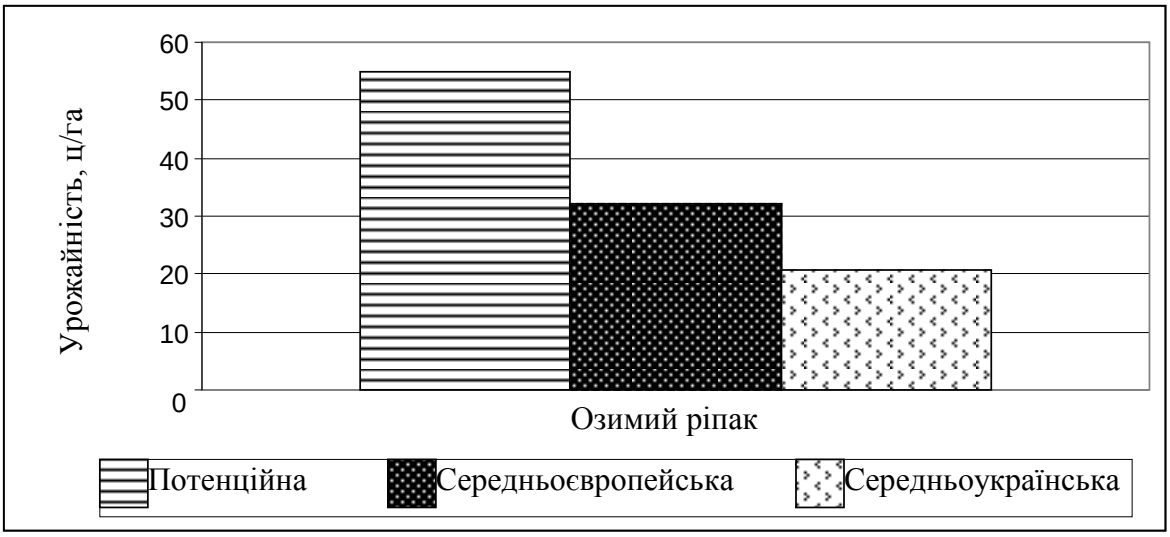


Рис. 1. Порівняльна урожайність озимого ріпаку

Попри це, промислово перспективним для вітчизняного олієжирового комплексу залишається саме озимий ріпак. На думку вчених Інституту олійних культур, при належній матеріально-технічній базі і дотриманні агротехнологічних умов вирощування, оптимальна площа озимого ріпаку повинна становити близько 1,2 млн. га з розміщенням його переважно в західних і південно-західних областях країни, де найсприятливіші агрокліматичні умови та сконцентровані переробні потужності

Поряд з озимим, площу до 1 млн. га може займати також ярий ріпак. Він є менш врожайним, потенційна продуктивність з 1 га поля становить лише 25-30 ц (рис.2), проте не вимерзає і менше страждає від недостачі вологи.

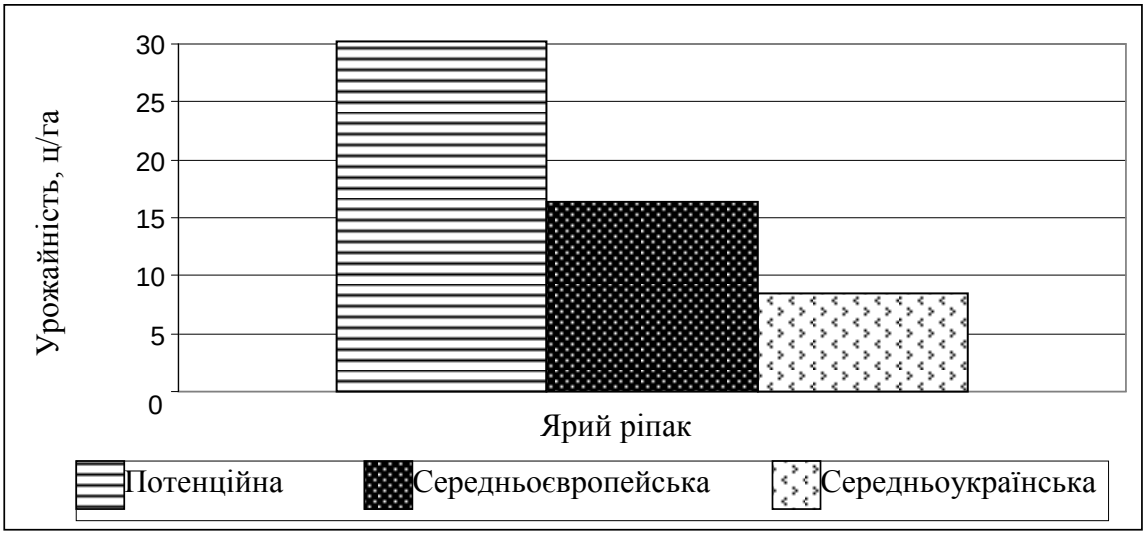


Рис. 2. Порівняльна урожайність ярого ріпаку

Фахівці рекомендують використовувати ярий ріпак як страхову культуру у випадку загибелі озимих сортів. Насіння ярої форми ріпаку можна вирощувати практично в усіх регіонах країни.

Обґрунтований підхід до визначення регіональних зон вирощування ріпаку, найсприятливіших кліматичних та організаційно-економічних умов, дасть змогу забезпечити раціональне виробництво і ефективну переробку цієї олійної культури [4,с.42-46]. В перспективі Україна могла б вирощувати і переробляти на олію близько 4,5 млн. тонн насіння ріпаку. Незважаючи на такі оптимістичні прогнози вітчизняних науковців, досягнути таких показників без формування належної матеріально-технічної бази у ріпаківництві дуже важко.

Крім того, масовий безмитний експорт насіння практично унеможливлює виробництво ріпакової олії на вітчизняних підприємствах і переносить питання організації виробництва біопалива на невизначений термін. У 2008 р. 87% зібраного урожаю ріпаку було експортовано. Цілком очевидно, що нарощування виробництва і переробки насіння ріпаку в Україні є не можливим без державного стимулювання розвитку ріпакового олієпродуктового підкомплексу, формування якісно нового продуктового потенціалу та кардинальних змін структури його експорту.

Третю позицію за обсягами виробництва в списку олійних культур, що культивуються в Україні займає соя. В останні роки її промислове виробництво постійно зростає. Білкові продукти із сої, ринок яких достатньо широко розвинутий на Сході та в Європі, знаходять своїх споживачів і в нашій країні. Потенціал цього ринку залишається ще достатньо високим, а отже є стимули і можливості для нарощування виробництва [5,с.13-18]. Валовий збір сої у 2008 р. склав 812,5 тис. тонн проти 64,4 тис. тонн у 2000 або збільшився у 12 разів. Незважаючи на позитивну динаміку, виробництво сої носить екстенсивних характер, урожайність цієї культури, порівняно з середньосвітовою (22 ц/га), залишається низькою і становить 15,1 ц/га. Згідно програми «Соя України – 2005-2010» до 2010 р. посіви цієї культури намічено розширити до 0,9-1,2 млн. га, а виробництво насіння до 1,5-2,0 млн. тонн. В цьому контексті, питання підвищення ефективності виробництва сої, як і інших олійних культур, залишається вкрай актуальним. Промислова переробка сої в Україні – незначна. У 2008 році було перероблено лише 106 тис. тонн соєвих бобів або 13% валового збору, хоча технічної проблеми з переробкою в галузі немає, а соєва олія користується стабільним попитом. Проблема полягає в реалізації соєвого шроту, оскільки наш внутрішній ринок щороку імпортується. У зв’язку з такою ситуацією, необхідно виходити з цим продуктом переробки на зовнішні ринки, і не допускати при цьому, розвитку виробництва генетично модифікованих сортів.

На думку науковців інституту землеробства саме соняшник, ріпак та соя повинні стати основою стабільної сировинної бази підприємств олієжирового комплексу (табл.2).

Таблиця 2

Структура площ основних олійних культур
(за даними інституту землеробства)

Олійні культури	Площа, %
Соняшник	36,1
Соя	23,0
Ріпак озимий	25,5
Ріпак ярий	15,4

Загальна варіація виробництва насіння соняшнику, сої та насіння ріпаку складала 37,5%. Проте удосконалення розміщення виробництва між регіонами та збільшення площ під ріпаком і соєю дозволить не тільки зменшити варіацію обсягів майже у 3 рази і довести її до 14,2%, але і без додаткових інвестицій підвищити продуктивність виробництва олійної сировини на 5-10% [6,с.97].

Крім вище зазначених олійних культур, потенційно перспективними з точки зору промислового виробництва є гірчиця та олійний льон. Площі під ними незначні, проте в майбутньому будуть розширюватись, і це пояснюється низкою обставин.

По-перше, в Україні розроблені інтенсивні агротехнології їх вирощування, які забезпечують високу продуктивність та ефективність виробництва олійного насіння. Що стосується гірчиці, то згідно технологічних карт, при врожайності 20-25 ц/га, рівень рентабельності її виробництва становить 110% [7].

По-друге, займатися виробництвом цих олійних культур вигідно, оскільки насіння користується попитом, а продукти переробки мають достатній маркетинговим потенціал. Наприклад, олія з гірчиці широко використовується в хлібопекарній, кондитерській, парфумерній промисловості, а також для технічних цілей. Олія льону – основна сировина для виробництва оліфи, лаків, лінолеуму, також її використовують для харчування та в медицині.

По-третє, в результаті зростання інтересу переробної галузі та трейдерів до експортного потенціалу цих культур, кількість замовлень у сільгоспвиробників на їх вирощування з кожним роком буде зростати.

Висновки даного дослідження і перспективи подальших розробок. З огляду на економічну привабливість виробництва олійних культур, Україна в найближчому майбутньому може стати одним із світових лідерів на ринку олійної продукції. Проте для реалізації потужного потенціалу вітчизняної олійно-жирової галузі необхідно забезпечити стабільність розвитку сировинної бази комплексу.

З цією метою потрібно:

- здійснити структуризацію олійного виробництва шляхом створення та розширення спеціалізованих зон вирощування насіння, з врахуванням найсприятливіших кліматичних та організаційно-економічних умов;
- реалізувати маркетинговий потенціал та провести промислову адаптацію малих олійних культур (ріпаку, сої, гірчиці, олійного льону та ін.), які є джерелом виробництва високоліквідної продукції і можуть знайти своє застосування в багатьох галузях промисловості;
- організувати систему економічного стимулювання підвищення врожайності та застосування інтенсивних технологій вирощування олійної сировини через механізм дотацій і кредитування;
- забезпечити належне фінансування розвитку галузевої науки шляхом економічного стимулювання підприємств та компаній олієжирового комплексу, що вкладають фінансові ресурси у проведення наукових досліджень.

Література

1. Самойленко М. Возможности и перспективы развития производства биодизеля в Украине // Олійно-жировий комплекс. – 2005. – № 4(11). – С. 29-30.
2. Дудар. Т.Г., Фаїзов А.В. Стратегія розвитку ринку ріпаку та продуктів його переробки: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 166 с.
3. Ріпак / За ред. канд. с.г. наук В.Д. Гайдаша – Івано-Франківськ: Сіверсія ЛТД, 1998. – 224с.
4. Макар М.М. Проблеми сівозміни і районування посівів ріпаку в Україні // Матеріали другої міжнародної конференції з біодизелю. – Київ,2003. – С. 42-46.
5. Сичкар В. Перспективы производства сои в Украине // Олійно-жировий комплекс. – 2003. – № 3. – С. 13-18.
6. Гончаренко А. Потенциал малых масленичных культур в Украине // Олійно-жировий комплекс. – 2004. – № 4(7). – С. 97-98.
7. Рынок масличного сырья и растительных масел. Прогноз и анализ / Document HTML. – http // www.apk-inform.com.

УДК 658.87 (477)

Чукурна О.П.

АНТИКРИЗОВІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

У статті досліджено стан та перспективи розвитку підприємств роздрібної торгівлі України в період світової кризи. Розроблено методичні підходи до формування антикризових стратегій підприємств роздрібної торгівлі. Запропоновано стратегію забезпеченості конкурентних переваг для торговельних мереж, яка базується на впливу двох груп чинників – зовнішніх та внутрішніх.

In the article it is explored the state and prospects of development of the Ukraine's retail business enterprises the period of world crisis. Methodical approaches are developed to forming of strategies for enterprises of retail business. Strategy of material well-being of competitive edges is offered for auctions networks, which is based on influencing of two groups of factors external and internal.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розглядаючи стан і тенденції розвитку торговельних мереж в Україні, слід звернути увагу на стрімкий вихід на ринок торговельних мереж різних форматів торгівлі та конкуренцію, що загострюється, серед них. У цьому контексті, вирішальну роль у забезпеченні конкурентних переваг роздрібних мереж, грає управлінський чинник, цінова політика та просування власних торгових марок.

Вивчаючи світовий досвід розвитку торгівлі, можна зробити висновок про те, що великі торгові мережі, такі як «Aushan», «МЕТРО Cash&Carry», «Караван», торгова група «ФОЗЗІ» мають налагоджений сервіс і менеджмент, а також певні апробовані стратегії захоплення нових ринків. При цьому, торгова група «ФОЗЗІ» охопила практично всі сегменти ранка, починаючи від торгівлі тільки оптом і закінчуючи форматом «диска унтер». У цьому форматі в даний час на ринку України працює тільки ця група. Слід відмітити те, що стратегії просування «private label» у кожній компанії мають свої особливості. Загальними, схожими у всіх компаній підходами до просування власних торгових марок є цінова політика і практика комунікацій.

Криза, що почалася в другій половині 2008 року поставила вітчизняні торговельні мережі в скрутне фінансове становище і сприяла перегляду маркетингових стратегічних рішень.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням проблем розвитку роздрібної торгівлі присвячено велику кількість наукових публікацій вітчизняних та зарубіжних авторів, зокрема О. Азарян, В. Апопія, Л. Балабанової, В. Вайтса, Д. Гілберта, А. Мазаркі, Л. Саркісяна, Л. Радкевич, В. Снегірьова [1]. Проте, ринок роздрібної торгівлі в Україні, що стрімко розвивається, поява нових форматів торгівлі та підходів до форм організації торгівлі, поява нових об'єктів ринку вимагає системного вивчення і дослідження тенденцій розвитку роздрібної торгівлі та роздрібних мереж та формування методологічних засад маркетингових стратегій розвитку даних підприємств. Особливо це набуває актуальності в період кризових явищ в економіці України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблемі. Ситуація на ринку роздрібної торгівлі України в період економічної кризи вимагає нових підходів до розробки маркетингових стратегій. Дослідження, які проводилися раніше в цій області були націлені в основному на розробку агресивних стратегій захоплення ринку. У нових умовах, багато підприємств роздрібної торгівлі зіткнулися з проблемою утримання ринкової частки, що вимагає розробки науково-методичних підходів до визначення антикризових стратегій для цієї сфери діяльності.

Постановка завдання. Формулювання цілей статті полягає у дослідженні основних конкурентних переваг провідних торгових мереж України, аналізі практики просування «private label» у торговельних мережах та розробці антикризових стратегічних напрямів розвитку підприємств роздрібної торгівлі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Держкомстату України загальний обсяг роздрібної торгівлі в Україні в 2008 році склав 449 307,5 мільйонів гривень, що на 18,6% більше порівняно з 2007 роком (табл.1).

Таблиця 1

Роздрібний товарообіг роздрібної торгівлі за 2008 рік [5,с.1]

	Роздрібний товарообіг, млн. грн.	Темпи зростання обсягу товарообігу (у порівняльних цінах), %	
		2008 до 2007	2007 до 2006
Україна	243898,4	117,9	129,3
Луганська	7766,4	127,0	123,9
Миколаївська	5234,1	119,2	140,8
Одеська	13842,3	119,2	125,3
Харківська	16634,3	114,1	126,6
Херсонська	4604,5	110,1	126,5
Хмельницька	4842,4	124,8	122,3
Київ	46502,1	117,5	134,9

Впродовж останніх років український ринок роздрібної торгівлі демонстрував високі темпи зростання, що було обумовлено низькою насиченістю ринку та підвищенням купівельної спроможності населення (зокрема за рахунок розвитку роздрібного кредитування фізичних осіб).

Разом з тим, за 2008 рік абсолютний приріст обсягу товарообігу роздрібної торгівлі на одну людину в Україні в порівнянні з 2007 роком склав 1287,2 грн.

Якщо, розглянути валовий оборот 25 найбільших торгових груп України за станом на червень 2008 року, можна побачити, що монополіст південного регіону – компанія «Таврія В» знаходиться на 14 місці, що свідчить про її високий обхват ринку на півдні України, частка якого становить близько 60%. Не дивлячись на це, в цілому в українській роздрібній торгівлі зберігається низький рівень концентрації. Частки найбільш великих продовольчих роздрібних мереж України 2007 року (рис.1) складають менше 15% від загального роздрібного товарообігу країни. При цьому майже 60% валового товарообігу Топ-25 припадає на п'ять найбільших груп компаній в списку [3,с.2; 4].

На основі приведених даних на рис.1 за темпами приросту валової виручки першу п'ятірку складають торгові мережі «Варус», «Копійка», «Обжора», «АТБ Маркет» і «Billa». Проте, за кількістю магазинів та загальному обсягу валової виручки від продажів, чотири перших місця посіли такі суб'єкти роздрібного ринку, як: «Фоззі», «АТБ Маркет», «Фуршет», «Амстор». «Велика кишеня» займає п'яте місце і на шосте місце можна поставити торговельну мережу «Таврія В».

Лідером українського ринку торговельних мереж протягом останніх трьох років залишається Торгова група «Fozzy Group».

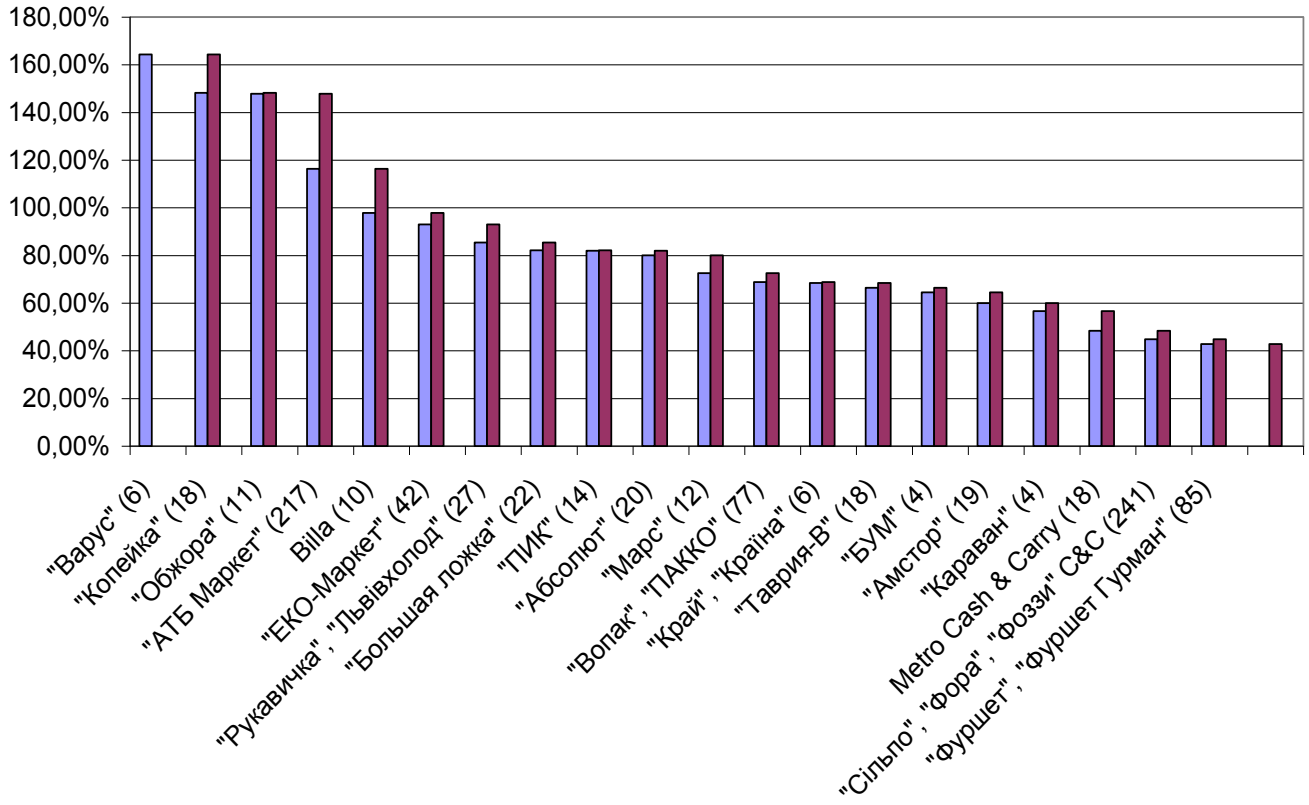


Рис. 1. Темп приросту валової виручки у найбільших роздрібних торгових мереж України [2,с.7]

Що стосується галузі організованої торгівлі, то тут темпи зростання роздрібного товарообігу в 2008 році впали вперше за останні вісім років до 17,9%. Такі темпи зростання також вперше виявилися нижчими за інфляцію, що означає реальне скорочення роздрібних продажів (табл.2).

Таблиця 2

Основні макроекономічні показники галузі [5,с.2]

Рік	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Роздрібний товарообіг, РКІ	15,0	20,5	21,9	23,4	25,3	29,3	17,9
Приватне споживання, РКІ	9,0	10,7	12,5	19,8	13,64	16,7	14,5
Реальні доходи населення, РКІ	18,0	9,1	19,6	23,9	16,1	12,8	14,0
Індекс споживчих настроїв	93,4	99,4	100,1	103,1	90,6	100,0	88
Індекс споживчих цін, %	-0,6	8,2	12,3	10,3	11,6	16,6	21,2

(РКІ –реальна кумулятивна зміна, що виражена у відсотках)

У 2009 році учасники ринку чекають на стагнацію ринку і можливе зниження його обсягів до рівня 2004-2005 років. Навіть якщо в другій половині року продажа знову почнуть рости, товарообіг за 2009 рік без урахування інфляції впаде на 7%. Для порівняння, в 2008 році високі темпи зростання товарообігу показали Луганська (+27%), Хмельницька (+24,8%), Закарпатська (+23,1%) і Дніпропетровська (+21,6%) області. Приріст продажів в Києві (+17,5%) виявився нижчим за середні темпи. А гірші показники продемонстрували Львівська (+9,3%) і Херсонська (+10,1%) області.

Останні вісім років темпи зростання обсягів роздрібного товарообігу в Україні постійно збільшувалися, та їх пік припав на 2007 рік 29,3%. Настільки високі темпи зростання трималися всю першу половину 2008 року, але після досягнення піку в травні (+30,9%) почали скорочуватися. Найрізкіше падіння кумулятивних темпів зростання

продажів припало на листопад на 3,1 процентного пункту, коли через кризу почало різко рости безробіття. Тільки в листопаді 2008 року від продажу товарів було одержано на 15,1% менше, ніж в жовтні, а зростання в грудні 2008 року порівняно до грудня 2007 року склало всього 2% [5,с.3].

Серед сфер роздрібної торгівлі лідирує торгівля продовольчими товарами 54%; далі електроніка 20%; фармацевтика 11%; косметика та парфюмерія 1%; інші 14% (рис.2).

Ситуація вносить серйозні корективи в подальші плани підприємств роздрібної торгівлі. Якщо до кризи всі акценти було зміщено на географічну експансію, то в умовах кризи торговельні мережі переорієнтовуються на зміцнення своїх позицій на вже завойованих ринках. Наприклад, холдинг "Пакко" виставив на продаж 20 магазинів в Харкові. Криза активізувала процес закриття магазинів. За даними «RetailStudio», минулого 2008 року про закриття трьох магазинів заявила "Велика кишеня", "Пакко" трьох, "АТБ-маркет" двох. Компанії скоротили персонал на 20-30%, переглянули рекламні бюджети.

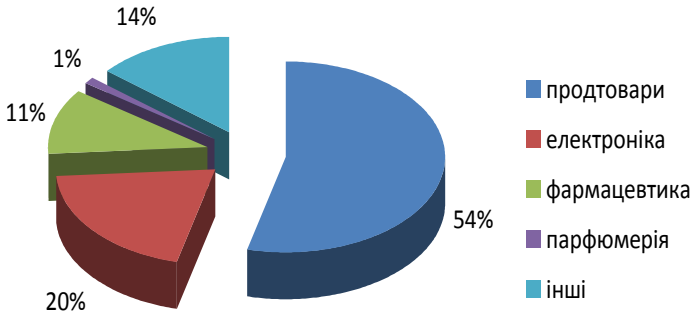


Рис. 2. Розподіл товарообігу за товарними групами в 2008 році [5,с.5]

У 2009 році роздрібна торгівля зіткнулася з реальним скороченням обсягів продажу, зниженням прибутковості та скороченням ринкової частки.

Однією з антикризових стратегій, яка може забезпечити утримання ринкової частки торгового підприємства є стратегія забезпечення конкурентних переваг.

Багато авторів, що досліджують дану проблематику, вважають, що одним з антикризових заходів для підприємств роздрібної торгівлі є просування на ринок товарів під власними торговими марками, так званими «private label». Дійсно, використання «private label» дає роздрібній торгівлі багато переваг, але дана стратегія успішно застосовувалася докризового періоду і забезпечувала торговельні мережі високою прибутковістю. Нами були розглянуті переваги використання «private label» на прикладі монополіста Одеського регіону компанії «Таврія В».

Основними причинами появи групи «private label» у торговельній мережі «Таврія В» є такі:

- За рахунок невисокої ціни можливість охопити найбільший ринковий сегмент та забезпечити необхідний оборот товарів.
- Компанія «Таврія В» вивела на ринок декілька торгових марок, намагаючись охопити всі цінові сегменти населення. Так, ТМ «Семерка» розрахована на низький ціновий сегмент, а ТМ «Євро груп» на середній ціновий сегмент. Таким чином, застосовуючи сегментне ціноутворення, компанія добивається обхвату максимальної ринкової частки, що, у свою чергу, забезпечує збільшення обертання товарів і отримання максимального прибутку.

- Група «private label» забезпечує компанії високий прибуток за рахунок вищої торгової націнки на товар, при цьому зберігаючи середню ринкову ціну, а іноді – ціну нижче за ринкову. Цінова політика забезпечується за рахунок зниження логістичних витрат та відсутності витрат на рекламу, комунікації та маркетингову підтримку товару з групи «private label» при його виведенні на ринок. Внаслідок цього, націнка зберігається вище, ніж у брендових товарів, дозволяючи встановлювати низьку кінцеву ціну на власні марки.
- Вища прибутковість групи «private label» досягається за рахунок розширення площі викладення товару в магазинах мережі. При цьому, під викладення цієї групи віддаються кращі місця на полицях. Як правило, це викладення на рівні очей та витягнутої руки, а також вертикальне викладення, яке забезпечує високу привабливість товару за рахунок кращої досяжності та можливості представити широкий асортимент.
- Використання «private label» вигідно торговельній мережі «Таврія В», оскільки це підвищує лояльність покупців до її товарів та магазинів. Якщо якість продукції виробника задовольняє вимогам торговельної мережі, то з цим виробником підписують контракт на ексклюзивне постачання під певною торговою маркою. Цей канал збуту найбільш вигідний дрібним виробникам, які не мають фінансових ресурсів, для того, щоб на належному рівні підтримувати просування власних торгових марок.

Не дивлячись на перспективність розвитку напряму «private label», при їх просуванні є ряд проблем, до яких слід віднести:

- Проблема якості продукції, особливо виражена в низькому ціновому сегменті. При виробництві будь-якого товару виробник завжди має 1-2% браку. У випадку з національною або міжнародною маркою цей брак рівномірно розподіляється між всіма торгуючими організаціями та споживачі цього практично не відчувають, що в свою чергу, не відображається на іміджі торгової марки і підприємства. Якщо «private label», наприклад ТМ «Семерка» виробляється місцевим виробником з м. Одеси та Одеській області, весь відсоток браку розподіляється тільки в межах торгової мережі «Таврія В», що відображається на іміджі підприємства.
- Друга проблема є наслідком першої, це сильна конкуренція з боку національних і міжнародних торгових марок. Ціна товарів групи «private label» нижча та є більш привабливішою для споживачів. Проте, високий відсоток неякісної продукції в цій групі впливає на імідж товарів і відображається на їх оборотності.
- Наступна проблема, це своєчасне викладення товарів групи «private label» на полиці та ротація товарів з маленькими термінами реалізації та товару, строки реалізації якого закінчилися. Це управлінська проблема, але, враховуючи обсяги реалізації товарів і брак кваліфікованих кадрів, цей момент є найважливішим і відображається як на прибутковості підприємства, так і на його іміджі.
- Особливо слід виділити проблему загострення конкуренції з боку іноземних торговельних мереж. Менеджмент крупних іноземних торгових мереж, таких як «Aushan», «МЕТРО Cash&Carry» є добре налагодженим. Проблем з термінами реалізації, своєчасним постачанням товарів, просуванням «private label», ефективним викладенням у цих підприємств практично немає. Це давно апробований і налагоджений механізм, який вже зарекомендував себе на міжнародних ринках. Тому складова сервісу і налагодженого менеджменту помітно програє у торговельної мережі «Таврія В». Крім того, іноземні мережі є добре розкрученими та просунутими брендами, які мають значні фінанси для завоювання міжнародних ринків. При входженні на новий ринок ці мережі своєю низкою ціновою політикою практично пригнічують розвиток місцевих мереж, оскільки низька ціна є поки основним чинником залучення вітчизняного споживача.
- Ще однією важливою проблемою є низька ефективність реклами та політики просування «private label» у торговельній мережі «Таврія В». Основною рекламою групи «private label» є реклама на місцях продажу та внутрішньо магазинна радіореклама. Товари «private label» практично не виділені стоперами та великими цінниками, що впливає на їхню погану впізнанність. Враховуючи той факт, що торгові марки привласнюються не системно,

одна і та ж марка може бути привласнена як товарам продовольчої групи, так і непродовольчої. Наприклад, торгова марка «Секретні технології» привласнена акумуляторам та рибним консервам і пресервам. Це також забезпечує погану впізнанність серед споживачів даної марки.

- Проблема реорганізації відділу маркетингу, який займається тільки замовленням і перерозподілом товарів по об'єктах. Ця проблема управлінського характеру, яка зачіпає також компетенцію фахівців цього відділу, більшість з яких не має спеціальної освіти.

Вищеперелічені проблеми просування «private label» у торговельних мережах в кризовий період встають з особливою актуальністю. Тому, підприємства роздрібної торгівлі, а саме торговельні мережі повинні забезпечувати конкурентні переваги не тільки за рахунок забезпечення лідерства за витратами (використання «private label» націлене саме на це), але і за рахунок надання споживачам унікальної торгової пропозиції. В цьому аспекті цікавий досвід компанії «Таврія В», яка ввела в свій асортимент товари імпортного виробництва, які не мають аналогів в Україні. Товари, що відносяться до групи «Імпорт» є різними групами продовольчих і непродовольчих товарів європейських виробників, ексклюзивним дистриб'ютором, яких офіційно є мережа супермаркетів «Таврія В». Товари, представлені в групі «Імпорт» можуть продаватися в Україні тільки через мережу супермаркетів «Таврія В».

Товари групи «Імпорт» ретельно відбираються за якістю, проводяться перевірки якості даних товарів в держметеостандарті, вони мають сертифікати якості, які видані державними органами.

Прибутковість групи «Імпорт» набагато вища за інші товарні категорії за рахунок високої націнки по даних товарах (від 50% і вище). Тому прибутковість роботи магазина, у тому числі заробітна платня працівників багато в чому залежить від обсягів продажів саме товарів групи «Імпорт». В даному випадку, має місце застосування унікальної торгової пропозиції на ринку.

Окрім цих заходів, до антикризових стратегій підприємств роздрібної торгівлі слід віднести: оптимізацію торгового асортименту, формування антикризового управління з переорієнтацією менеджменту компаній на управління в нових умовах, побудова ефективних логістичних систем. Як показав аналіз, у вітчизняних торгових мережах логістична система організована неефективно, що позначається на своєчасності постачань продукції, оновленні асортименту товарів. Багато торговельних мереж працюють по схемі прямого постачання товарів безпосередньо від виробника, що уповільнює оборот товарів за рахунок збільшення часу на оформлення замовлень товарів, їх обробки, викладення та інших торгових операцій. Ефективну складську систему мають тільки іноземні торговельні мережі.

Рекомендується створення у вітчизняних торговельних мережах єдиного логістичного центру – складу, що дозволить оптимізувати постачання товарів до магазинів у необхідній кількості та точно в строк. У всіх магазинах, що забезпечуються з єдиного розподільного центру, діють однакові стандарти та норми торгових процесів. Подібна уніфікація дозволяє легко розвивати мережу і розширювати її в будь-якому регіоні. Логістичний підхід до руху товару вимагає адекватних логістичних схем також у постачальників продукції. Перш за все, це неухильне дотримання якості, стабільності, обсягів та термінів постачань, застосування стандартизованих пакувальних форм, використання сучасних інформаційних систем.

Розподільний центр, при цьому, виконує роль ланки ланцюга, яка знижує закупівельні ціни, зменшує витрати з доставки товару та експлуатації площ, контролює якість і розподіляє необхідний асортимент по магазинах. Це дозволить контролювати цінову політику у бік її зниження, що також вплине на встановлення низьких цін на товари, в тому числі групи «private label».

Оскільки в кризовий період, з метою скорочення бюджету комунікацій, багато компаній прагнуть розміщувати рекламу в Інтернет-середовищі, був проведений аналіз комунікацій в Інтернет-середовищі серед основних торговельних мереж Одеської області.

Аналіз практики маркетингових комунікацій в Інтернет-середовищі, дозволив зробити висновок про те, що всі крупні роздрібні торгові мережі мають сайти в Інтернеті з

ефективною навігацією, системою оновлення інформації, зручністю, де є сторінки історії компанії, їх стратегії та місія, ключові чинники успіху, перспективи розвитку, співробітники ї т.ін. Найзручніший та змістовніший сайт, який приводить практично всю інформацію про торгову мережу – це сайт магазинів «Фокстрот». У цьому сайті є також Інтернет-магазин, за допомогою якого можливо зробити замовлення товару, подивитися товар, весь його асортимент, основні характеристики, ціну. На другому місці знаходиться торгова мережа «Амстор», яка розробила дуже змістовний сайт, з доброю навігацією, де можна побачити повну інформацію про компанію, співробітників, місію та стратегії компанії, вакансії та т.ін. Сайт має ефективну навігацію, дизайн, високу швидкість завантаження, інтерактивність. Відсутній тільки Інтернет-магазин. У цьому плані у компанії «Таврія В» є незаперечна перевага, в Інтернеті дуже багато посилань на Інтернет-магазин «Таврії В», проте сайт компанії дуже скромний, так як є тільки сторінка про історію розвитку компанії. Відсутність інформації про компанію в Інтернеті може позначитися негативно на її іміджі. На третьому місці знаходиться компанія «МЕТРО Cash&Carry», на сайті якої, окрім повної інформації про компанію, приводиться та регулярно оновлюється інформація про «private label» з повним описом нової продукції, напрямами її використання та характеристикою потенційних споживачів цієї продукції. Таким чином компанія «Таврія В» помітно програє крупним торговельним мережам, тому необхідно розробити план комунікацій, направлений на підвищення іміджу компанії на ринку.

Всі крупні торговельні мережі регулярно розміщують статті в Інтернеті про новинки продукції, в першу чергу про «private label».

Крім того, найбільші торговельні мережі інформують про свій фінансовий стан, що є вельми позитивним інструментом маркетингових комунікацій, а саме «PR» та сприяє підвищенню довіри з боку контактних аудиторій та широких мас, особливо в кризовий період. У цьому плані компанія «Таврія В» значно відстає від своїх конкурентів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Аналіз стану і перспектив розвитку роздрібної торговки України дозволяє розробити і запропонувати антикризову стратегію, яка заснована на забезпеченні конкурентних переваг, які можна розділити на дві групи. Перша група – це внутрішні конкурентні переваги, засновані на скороченні витрат обертання за рахунок просування на ринок підприємствами роздрібної торгівлі власних торгових «private label», що забезпечить хорошу рентабельність та зниження витрат обігу. До внутрішніх конкурентних переваг слід також віднести формування системи логістичних центрів, оптимізацію системи управління товарними запасами, оптимальне викладення товару на полиці, що сприятимуть прискоренню оборотності. Саме стратегія забезпечення внутрішніх конкурентних переваг в умовах кризи зможе забезпечити підприємству нормальний прибуток. До зовнішніх конкурентних переваг в умовах кризи можна віднести формування асортиментної концепції залежно від потреб споживачів, що дозволить вплинути на оборотність товарів і забезпечить підприємства роздрібної торгівлі доходом.

Література

1. Снегирева В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям: Монография. – СПб.: Питер, 2005. – 416 с.
2. Нагребельная А. Сетевая продуктовая розница: за будущим в регионы // Торговый эксперт. – №5 (58). – 2008. – С. 14-19.
3. Валовый оборот 25 крупнейших торговых групп Украины в 2007 году // Dokument HTML.- http:// www.retailstudio.org.
4. История компании «Таврия В» // Dokument HTML. – http://www.tavriav.com/ru/.
5. Продуктовая розница Украины. Профиль отрасли. Dokument HTML. – http:// www.retai.net.

УДК 664.1:334.716(477) **Шевченко В.В.**

ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЦУКРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано наявні виробничі потужності цукрової промисловості, а також розглянуто динаміку виробництва вітчизняного цукру-піску та його цінові тенденції. Визначено передумови виникнення кризових явищ на підприємствах цукрової галузі. Надано рекомендації щодо стабільного функціонування цукрових заводів.

The present production capacities of sugar industry are analyzed in the article, besides the dynamics of production the domestic granulated sugar and its price tendencies are considered. Pre-conditions of origin the crisis phenomena on the enterprises of sugar industry are defined. Recommendations concerning the stable functioning of sugar-mills are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Серед європейських держав Україна має надзвичайно сприятливі природноекономічні умови для розвитку цукрової промисловості порівняно із європейськими державами. Цукрова промисловість, яка є базовою для багатьох галузей харчової промисловості, має великий вплив на національну економіку країни. В загальному балансі виробництва товарів народного споживання цукор складає більше 11%. Він обов’язково повинен бути частиною експортного потенціалу України.

Незважаючи на вищезазначене, цукрова галузь держави нині перебуває в кризовому стані, що підтверджується відставанням від зарубіжних країн за такими факторами: темпи розвитку галузі, рівень концентрації та відповідно ефективності виробництва.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання щодо оцінки становища цукрової промисловості, конкурентоспроможності її продукції та ефективності розвитку цукробурякового виробництва розглядаються у працях багатьох вчених. Проблемами дослідження цінової політики на ринку цукру займаються такі вчені, як А.В. Бондар, О.М. Варченко, Н.М. Василець, Є.В. Імас, К.С. Чуприн та інші.

Умови зростання ефективності виробництва цукру та шляхи підвищення його конкурентоспроможності досліджували В.В. Шуляк, С.І. Подгаец, Г.Б. Марцінишин, Р.Р. Баглей, Ю. І. Борейко, Н. П. Вандяк.

Істотний науковий вклад у дослідження перспектив інтегрованого цукрового виробництва привнесли доробки Т.В. Багрія та Н.В. Валінкевича.

Останніми роками проблеми розвитку цукрової галузі стають все більш актуальними і гострішими. Зокрема, виникає необхідність у глибокому аналізі економічного механізму функціонування регіонального ринку цукру, управління якістю цукру в умовах глобалізації світової економіки, а також реалізації організаційно-економічного механізму санації та відповідних форм ринкових перетворень для підприємств цукрової промисловості. Економічні дослідження, що присвячені зазначеній тематиці, були опубліковані у дисертаціях таких вітчизняних науковців: О.М. Рибаченко, М.Д. Ганаба, Т.М. Білоконь, М.Ю. Мироненко, В.А. Рафальська, А.М. Ужва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно відмітити, що на сьогодні не розроблено дієвих програм та моделей на державному рівні задля недопущення кризових явищ при здійсненні господарської діяльності діючими цукровими заводами та попередження їхнього банкрутства. Особливо підкреслимо відсутність запровадження механізмів подальшого відродження і повноцінного економічного розвитку цукрової промисловості.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення загального стану справ у цукровій промисловості України, дослідження основних передумов виникнення кризових явищ у галузі та динамічний аналіз виробництва цукру на підприємствах ЗАТ «Заплазський цукровий завод» і ДП «Іваньківський цукровий завод».

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні стан справ у цукровій промисловості дуже складний. Інфляційні процеси та входження в ринок, подорожчання матеріально-технічних засобів виробництва та відсутність обігових коштів призвели до скорочення посівних площ і, як наслідок, до падіння виробництва буряків та цукру. В останні роки цукрові заводи працюють із значним недовантаженням сировиною. Середня тривалість переробки цукрових буряків зменшилась вдвічі, проти оптимальної 90-100 діб [1,с.6].

Динамічний аналіз потужностей з виробництва цукру представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Потужності по виробництву цукру в Україні

Рік / Показник	1990	2000	2002	2004	2007
Кількість діючих підприємств з виробництва цукру	192	146	128	120	116
Потужність діючих підприємств, млн. т	5,098	3,968	3,641	3,396	3,200

Зазначимо, що у 2008 році квоту на виробництво цукру одержали 104 цукрові заводи, але було запущено тільки 70 цукрових заводів (15 з них зупинили свою діяльність через 10-12 днів після початку своєї роботи).

Для повної оцінки стану цукрових заводів вважаємо доцільним урахування такого індикативного фактора як відпускна ціна на вироблену продукцію.

У період колишнього Союзу ціна на цукор десятиліттями залишалася стабільною, так співвідношення цін на буряк та цукор складало 1:12 [2]. Самим виробникам цукор реалізовувався в 1,59 разів дешевше, все це створювало своєрідну економічну рівновагу між селянами, заводами і торговими посередниками. Після набуття Україною статусу незалежності та встановлення ринкових відносин господарювання вищезазначене співвідношення цін поступово змінювалося від 1:20 до 1:40, а також з’явилася заборгованість перед виробниками цукрового буряку, що в свою чергу порушило економічну рівновагу. Виробники цукрового буряку почали втрачати до третини своїх коштів і у результаті виробництво цукру-піску зменшилося в 3,5 рази.

Починаючи з 1998 року розпочинаються поставки імпортованого цукру-сирцю з тростини, що вплинуло на скорочення посівних площ цукрового буряка і спричинює закриття та продаж на брухт неконкурентоспроможних цукрових заводів. Буряківництво переходить до давальницьких схем переробки цукрового буряка, тобто його закуповують не за гроші, а приймають в переробку без оплати за розрахунковою фіксованою ціною на початок збирання. Потім ціна на буряк не індексувалася, а ціна на вироблений з нього цукор стрімко зростала, таким чином власники цукру реалізовували його дорожче. Один гектар цукрового буряку став давати доходу в 11,43 разу менше, ніж гектар картоплі.

Саме тоді підприємці почали в основному купувати імпортний цукор-сирець, який був значно дешевшим. В Україні виникла ситуація, коли галузь була на межі загибелі, але її врятували обґрунтовані нормативно-правові акти з подолання кризи в цукробуряковому

виробництві (Закон України «Про державне регулювання виробництва та реалізації цукру», 1999 р.), низка постанов Кабінету міністрів про захист внутрішнього ринку цукру, здійснені окремі науково-технічні галузеві програми. Були запроваджені квоти на виробництво цукру та встановлені мінімальні закупівельні ціни на сировину і цукор, що сприяло ціновій стабілізації на ринку цукру.

Цукрова галузь у 2006 році зазнала перевиробництва, внаслідок того, що було вироблено 2,6 млн. тонн бурякового цукру (рис. 1).

Нереалізовані запаси попереднього періоду разом із цукром нового врожаю 2006 року склали 3,3 млн. тонн [3,с.2-4], що значно перевищило внутрішній попит на рівні 1,9 млн. тонн на рік.

За відсутності зовнішніх ринків збуту внутрішні оптово-відпускні ціни на цукор знизилися і промисловість зазнала збитків.

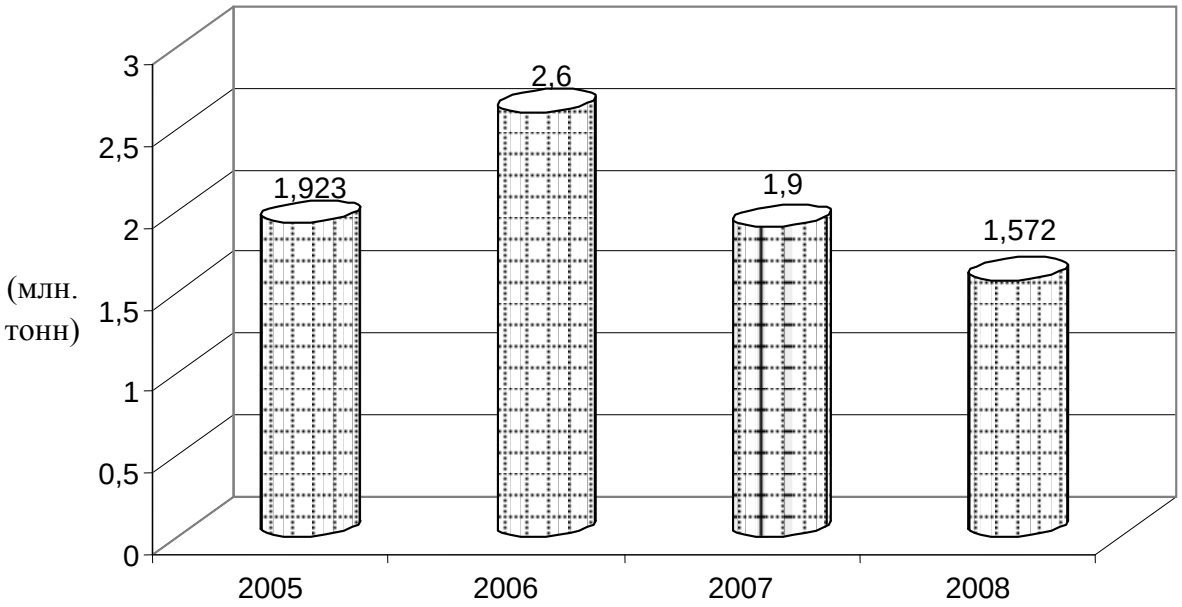


Рис.1. Аналіз динаміки виробництва цукру-піску в Україні

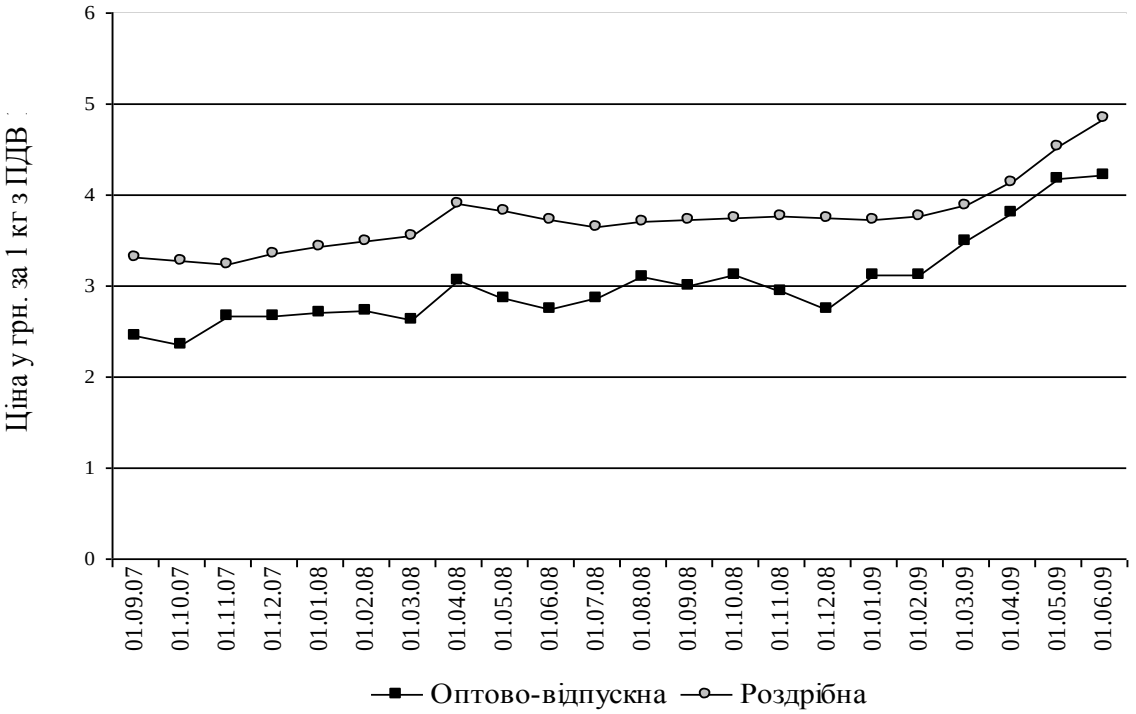
Для того, щоб цукрові заводи не втратили своїх прибутків необґрунтовано знову була знижена закупівельна ціна на сировину, що призвело до зменшення посівних площ цукрового буряка і виникнення кризових явищ у галузі. У 2007 р. посівні площі скоротилися до 584 тис. гектарів, а у 2008 – склали 350 тис. гектарів.

Виробництво цукру у 2007 році скоротилося до 1,9 млн. тонн, які задовольняли потреби держави, а в 2008 році було вироблено 1,572 млн. тонн., що в свою чергу спричинило підвищення ціни на готову продукцію. Для того, щоб стабілізувати цінову ситуацію було прийнято рішення Уряду щодо початку здійснення товарних інтервенцій цукру з держпродрезерву.

У 2009 році на внутрішньому ринку відбувається зростання оптово-відпускних та роздрібних цін на цукор внаслідок бажання виробників цукру отримати прибутки від його реалізації та компенсувати збитки, які виникли у попередні періоди (рис. 2).

Кризова ситуація цукрової галузі зумовила необхідність державної підтримки, яка реалізувалась через встановлення мінімальної ціни на цукор на рівні 2500 грн. за 1 тонну (з урахуванням ПДВ) та мінімальної ціни на цукрові буряки у розмірі 170 грн. за 1 тонну (з урахуванням ПДВ) постановою Кабінету Міністрів України 23.01.2008 № 20.

Вважаємо, що ціна на цукровий буряк у розмірі 170 грн. за тонну є низькою, так як для врожайності цукрового буряку на рівні 35 тонн/га потрібно затратити близько 7000 грн. і відповідно собівартість тонни цукрових буряків у такому разі повинна становити 200 грн. (7000:35).



	09.07	10.07	01.08	03.08	06.08	09.08	12.08	03.09	04.09	05.09	06.09
Оптово-відпускна	2,66	2,66	2,70	2,62	2,75	3,00	2,75	3,49	3,8	4,17	4,21
Роздрібна	3,24	3,27	3,43	3,54	3,73	3,73	3,74	3,88	4,14	4,53	4,85

Рис. 2. Динаміка середніх цін на цукор [4]

Отже, перелічимо основні чинники, що призвели до виникнення кризових явищ на цукрових підприємствах:

1) збитковість вирощування і переробки буряків;
2) високі питомі витрати праці, енергії, фінансів і матеріалів;
3) утворення надлишку нереалізованого цукру, внаслідок втрати ринку СНД;
4) неконтрольоване ввезення до України тростинного цукру-сирцю;
5) світова економічна криза.

Відзначимо вплив світової економічної кризи на розвиток підприємств цукрової промисловості, внаслідок чого проблеми галузі стали відчуватися досить гостро. Відбулося значне подорожчання енергетичних і матеріальних ресурсів, а також техніки для вирощування, збирання, транспортування та переробки сировини цукрових заводів. Особливо відчутним це подорожчання виявилося через диспаритет цін на продукцію галузі та відповідно матеріально-технічні ресурси, які використовуються для потреб цукрової галузі, що призводить до деіндустріалізації бурякоцукрового виробництва.

Аналіз економічної ситуації в цукробуряковій галузі свідчить про наявність низки негативних сторін в її реформуванні – таких, як збитковість вирощування і переробки буряків, високі питомі затрати праці, енергії, фінансів і матеріалів. Як наслідок, собівартість виробництва цукру значно перевищує ціну реалізації, а складні економічні взаємовідносини між виробниками сировини та цукровим заводом, що склалися на даний момент, не завжди задовольняють усіх учасників цього виробничого процесу.

До передумов необхідно віднести також недоліки, які були допущені під час роздільної приватизації сільськогосподарських, переробних, транспортних і торгових підприємств. Відбулося руйнування старої адміністративної системи управління та подальший безсистемний перехід до нерегульованого ринку.

Необхідно врахувати не тільки наявність незадоволеного попиту на висококваліфікованих фахівців із знанням економіки, але й практичних засад щодо втілення успішних концепцій та схем менеджменту і маркетингу.

Досить важливою причиною виникнення кризового стану багатьох підприємств цукрової промисловості є також утворення значного надлишку переробних потужностей у результаті втрати ринку СНД та відповідно відсутність маркетингового обґрунтування для здійснення підприємницької діяльності.

Надмірне ввезення до України цукру-сирцю з очерету, давальницькі схеми переробки цукрового буряка досить часто невигідні для вітчизняного цукрового виробництва. Донедавна значне місце в сфері сировинного забезпечення цукрових заводів України посідав імпортний цукор-сирець (табл.2). Та вже в 2005 році було імпортовано лише 176 тис. т цукру-сирцю із тростини, у 2006 році цукор-сирець практично не ввозили в Україну, а в першому півріччі 2007 р. його було імпортовано тільки 6 тис. т.

Однак із членством України в СОТ передбачається щорічне ввезення 260 тис. т тростинного цукру-сирцю [5,с.19].

Таблиця 2

Країни-експортери цукру-сирцю

Тростинний цукор-сирець	Виробники цукру-сирцю з цукрового буряку
Куба	Франція
Бразилія	Німеччина
Мексика	Україна
Ямайка	Італія
Пуерто-Рико	Росія
Філіппіни	
Австралія	

Розглянемо ситуацію, що виникла на Заплазському цукровому заводі внаслідок втрати значної частини свого ринку збуту. Простеживши фінансовий стан ЗАТ «Заплазський цукровий завод» і аналіз його виробленої продукції по рокам та ґрунтуючись на вищезазначених передумовах виникнення кризових явищ у галузі, можемо побачити реальну картину, яка спіткала значну частину цукрових заводів України (рис. 3).

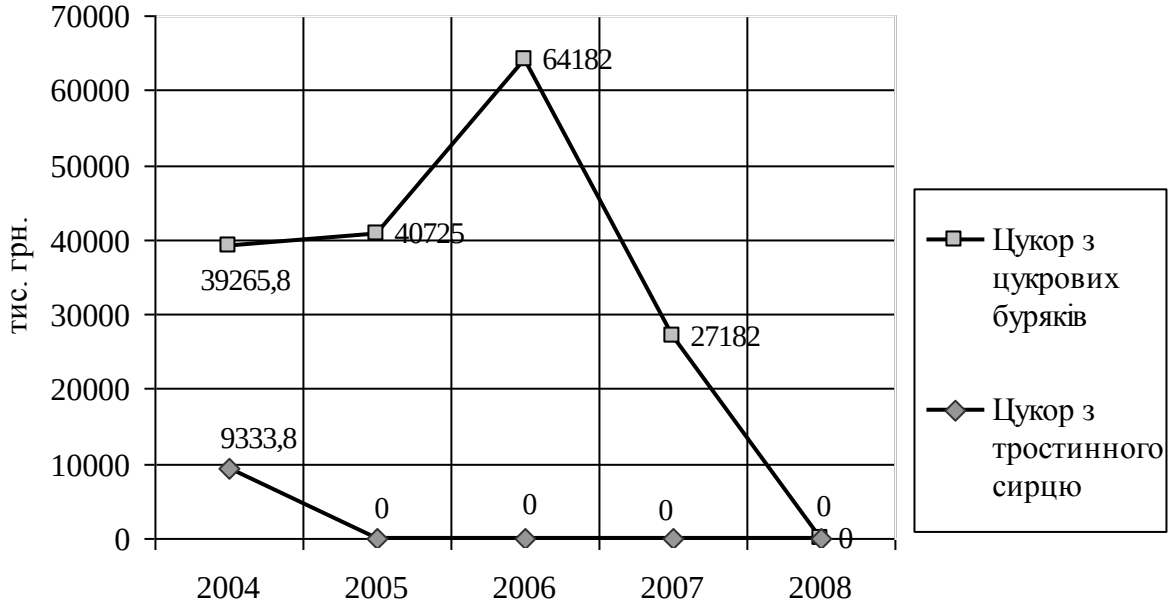


Рис. 3. Аналіз виробленої продукції ЗАТ «Заплазський цукровий завод»

Підприємство на початку 2006 року реалізувало програму щодо зменшення питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів. Враховуючи економічну ситуацію, проблему

економії тепла і палива та підвищення виходу цукру з буряків на Заплазському цукровому заводі запропонована програма вирішувалася у три етапи:

1. досягнення позитивного ефекту за рахунок впровадження першочергових організаційно-технічних заходів, які не потребують значних капіталовкладень, але потребують обов'язкового дотримання технологічних і теплових регламентів, виробничої дисципліни, контролю за прийманням, обліком та розподілом між споживачами палива і енергії;
2. впровадження енерготехнологічної схеми, яка була розроблена в умовах використання найбільш доцільних і ефективних енергозберігаючих технічних рішень та максимального використання існуючого технологічного та теплообмінного обладнання;
3. реалізація енерготехнологічної схеми за рахунок впровадження повного комплексу сучасних взаємо збалансованих науково-технічних рішень, що дозволило зменшити питомі витрати тепла та палива на переробку буряків до мінімально-необхідного (середньоєвропейського) рівня.

Станом на 31 грудня 2008 року цукровий завод недоотримав 16 172 тис. грн. (відповідно до Фоми №2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати» та даних планового відділу підприємства). Аналіз прибутків та збитків Заплазського цукрового заводу зображено на рис. 4.

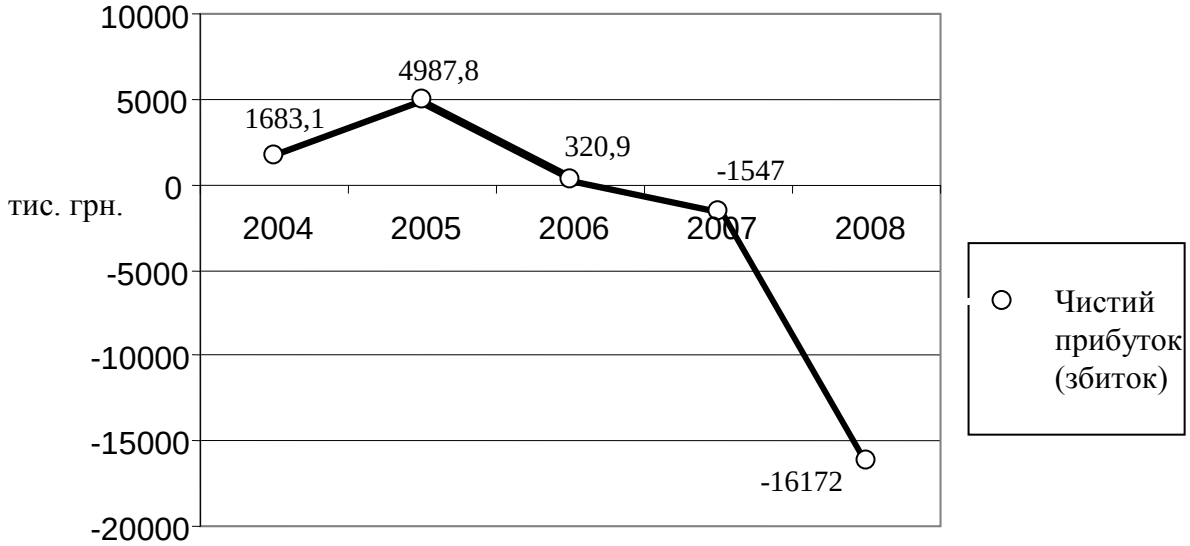


Рис. 4. Аналіз прибутковості (збитковості) ЗАТ «Заплазський цукровий завод»

Відмітимо, що основною причиною виникнення збитків на ЗАТ «Заплазський цукровий завод» стала відсутність маркетингового обґрунтування для ефективного здійснення підприємницької діяльності.

Іншим прикладом виникнення кризових явищ у цукровій промисловості являється ДП «Іваньківський цукровий завод», яке засноване на державній власності та належить до сфери управління Держкомрезерву України. Підприємство розташоване на відстані 5 км від районного центру – Маньківки, та на відстані 200 км від обласного центра – Черкас. У підприємства є постійні великі поставщики, які забезпечують його сировиною, тому що завод повністю розраховується за поставлену сировину. З ними склалися довготривалі партнерські відносини. Це такі господарства як :

1. ТОВ «Кищенці» – площа посіву біля 1000 га, врожайність 450-500 ц.
2. ТОВ «Дукра Агро» – площа посіву біля 500 га, врожайність 450-500 ц.
3. ТОВ «Вікторія» – площа посіву біля 350 га, врожайність 420-450 ц.
4. ТОВ «Дзензелівське» – площа посіву біля 600 га, врожайність 320-350 ц.
5. СТОВ «Добробут» – площа посіву біля 400 га, врожайність 300-320 ц.

Досить складним для заводу був 2007 рік через недостатнє забезпечення заводу

сировиною. Причиною цього була велика засуха, що зумовила низьку врожайність цукрового буряка. Аналіз фінансового стану Іваньківського цукрового заводу зображено на рис. 5.

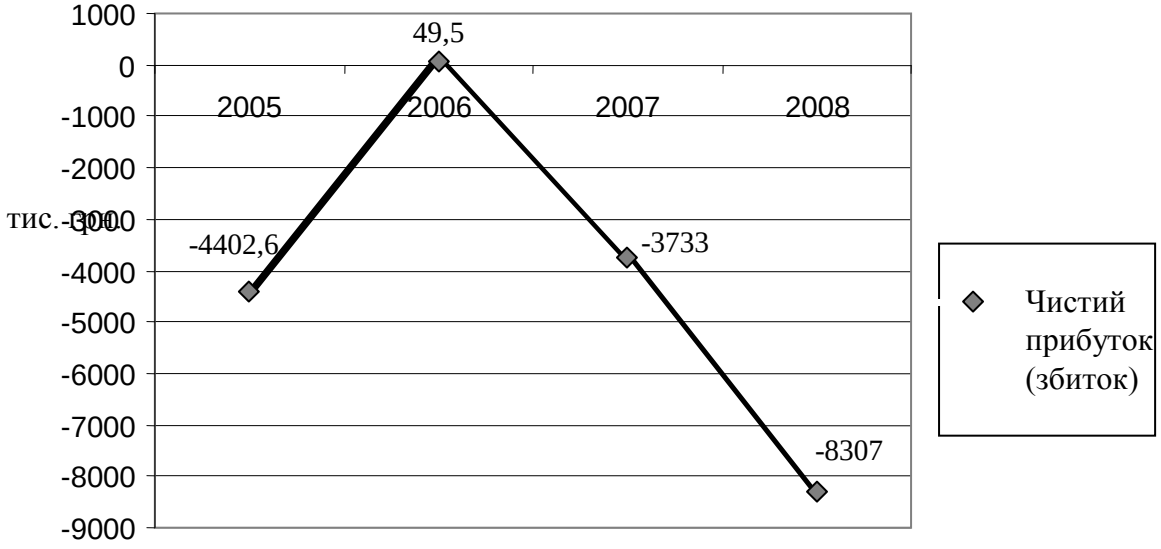


Рис. 5. Аналіз прибутковості (збитковості) ДП «Іваньківський цукровий завод»

У 2008 році відбулося значне погіршення діяльності ДП «Іваньківський цукровий завод», підприємство не досягло відмітки 2007 року по переробці цукрових буряків у обсязі 56,4 тис. тонн та відповідно отримало удвічі більші збитки.

Висновки і перспективи подальших розробок. Для стабільного функціонування цукрових заводів та їхнього розвитку безумовно необхідні значні капіталовкладення. Ці капіталовкладення значною мірою потрібно направити на перепрофілювання підприємств цукрової промисловості. Тільки завдяки скороченню певної кількості переробних підприємств галузі, ті цукрові АПК, що залишаться зможуть збільшити тривалість сезону переробки сировини, знизити собівартість та одержати оборотні кошти для підвищення технічного рівня виробництва цукрового піску.

Отож, подальший розвиток цукробурякового виробництва повинен мати тенденцію до концентрації та інтеграції виробництва у великих господарствах, новостворених агрофірмах, де виникають більші фінансові, технічні можливості та вищий рівень технології виробництва. Агропромислова інтеграція в цукробуряковому виробництві являє собою багатоплановий процес поєднання виробництва та переробки цукрової сировини. Основним напрямком розвитку інтеграції повинно бути об'єднання зусиль сільськогосподарських підприємств і цукрових заводів, що дедалі частіше спостерігається у нашій країні.

Література

1. Заєць А.С. Цукрова промисловість України: становлення, розвиток, реструктуризація: Монографія. – К.: Наукова думка, 2001. – 325 с.
2. Бондар В. Ціна на цукор як інструмент політики // Дзеркало тижня. – 2008. – № 24 (703) // Document HTML. – http://www.dt.ua/2000/2080/63364.
3. Ярчук М.М. Стан та перспективи розвитку бурякоцукрового комплексу України // Цукор України. – 2006. – № 5 (48). – С. 2-4.
4. Ситуація на ринку цукру у 2008/2009 маркетинговому році: державна підтримка українського експорту. – Міністерство економіки України // Document HTML. – http://ukrexport.gov.ua/ukr/economica/ukr/872.
5. Галацан Н.А. Аналіз роботи цукрових заводів галузі при переробці цукрових буряків урожаю 2008 року станом на 1 жовтня // Вісник цукровиків України. – 2008. – № 9 (28). – С. 18-21.

УДК 005.336.027 (477) **Шевчук Н.С.**

АНАЛІЗ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ ІНФЛЯЦІЇ

У статті розглянуто теоретичні питання та практичні аналітичні підходи до виміру узагальнюючих показників використання матеріальних ресурсів суб'єктів господарювання в умовах цінової нестабільності. Приділено увагу оцінюванню взаємозв'язків окремих показників, як основи прийняття рішень щодо оптимізації забезпечення та використання матеріальних ресурсів.

In the article theoretical questions and practical analytical going are considered near measuring of summarizing indexes of the use of financial resources of subjects of support of economy in the conditions of price instability. Attention to the evaluation of intercommunications of separate indexes is spared, as basis for making decisions concerning optimization and employment of the financial resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інфляція суттєво впливає на господарську діяльність підприємств, на вибір і прийняття управлінських рішень, оскільки ускладнюється процес оцінювання прибутків та витрат.

Потреба підприємства в оборотних коштах, необхідних передусім для придбання сировини, матеріалів, створення запасів готової продукції, залежить від обсягу продаж, співвідношення цін на придбання сировини і цін реалізації продукції, періоду дебіторської та кредиторської заборгованості.

Під час інфляції ціни на сировину, матеріали, паливо зростають і, відповідно, зростає номінальна величина фінансових потреб підприємства. Якщо ціни на сировину зростають швидше, ніж на готову продукцію, реальна рентабельність продукції знижується, а матеріаломісткість зростає.

В умовах інфляції збільшується ризик отримання фактичного збитку замість реального і навіть номінального прибутку. Цей ризик тим вищий, чим більша частка вартості сировини у ціні готової продукції.

Виокремлюючи напрямки оптимізації забезпеченості та використання матеріальних ресурсів суб′єктів господарювання, необхідно визначитися у характеристиці взаємопов'язаної дії загальноприйнятих критеріїв аналітичної характеристики вищезазначених процесів для обґрунтування вибору управлінських рішень.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У сучасній економічній літературі питанням ефективності використання виробничих ресурсів зокрема матеріальних, приділено увагу в працях Н.П. Хохлова, Г.О. Читая, Л.М. Киби, А.Ф. Косіка та ін. Основними напрямками досліджень є удосконалення традиційних методик аналізу матеріальних ресурсів з метою пошуку резервів зменшення матеріаломісткості продукції підприємств, вибір комплексу заходів організаційного, технологічного, соціального та економічного характеру для мобілізації вищеозначених резервів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Матеріальні витрати займають у собівартості продукції від 50% до 85%. Вони визначають конкурентоспроможність продукції і всього підприємства, тому важливо точно оцінити матеріальні витрати і проаналізувати їх з метою пошуку резервів.

Зазначимо, що підходи до вимірювання і аналізу матеріальних ресурсів можуть бути різними.

У сучасних умовах за високих темпів інфляції ступінь подання недостовірної інформації у бухгалтерській фінансовій звітності підприємства доволі висока і тому бухгалтерська звітність перестає бути об'єктивною основою для проведення традиційних

розрахунків за критеріями забезпеченості та ефективності використання матеріальних ресурсів.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд методичних основ здійснення аналітичного дослідження забезпеченості та ефективності використання матеріальних ресурсів суб′єктів господарювання як одного з напрямків оптимізації управління виробництвом в умовах інфляції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Матеріальні запаси виконують декілька важливих функцій, що забезпечують гнучкість в управлінні підприємством:

– функцію накопичування;
– функцію захисту від зміни цін та інфляції;
– функцію управління запасами із зміною величини замовлення.

Функція накопичення є головною. Це накопичення матеріальних ресурсів та їх розподіл. Коли постачання або попит на будь-який ресурс нерегулярні, то підтримання достатнього рівня запасів забезпечує нормальний хід виробництва та ритмічний випуск продукції, якщо два взаємопов’язаних процеси не синхронізовані, то запаси накопичують окремо для кожного процесу, що дозволяє кожному оперувати власним запасом із власною швидкістю споживання.

Функція управління запасами із зміною величини замовлення – це отримання переваг в залежності від величини дисконту. Більшість постачальників пропонують знижки (дисконти) при великих замовленнях. Закупівля значної кількості може істотно зменшити вартість продукції.

Поряд з цим є низка недоліків, що виникають при купівлі значної кількості запасів. Це висока вартість зберігання, псування матеріалів, розкрадання, збільшення страхових внесків тощо. Збільшуючи інвестиції в запаси підприємство зменшує грошові кошти і тим самим зменшує можливість інвестувати за іншими напрямками.

Функція захисту від інфляції проявляється у періоди нестабільних цін або інфляції. Цінність запасу може зростати швидше ніж гроші, що розміщені у банку. Таким чином запаси можуть виконувати функцію добрих інвестицій.

Для виробничих підприємств використовують термін “виробничі запаси”. Виробничі запаси – матеріальні ресурси, що знаходяться у споживача та не вступили до процесу виробничої переробки.

Виробничі запаси поділяють на дві групи. У першу включають сировину та матеріали, у другу – незавершене виробництво, напівфабрикати та готову продукцію. Запаси матеріалів, комплектуючих деталей призначені для цехів первісної обробки і створюються для узгодженості обсягу закупівель із обсягом використання матеріалів у виробництві, що дозволяє шляхом скорочення періодичності замовлень використовувати торгові знижки для великих партій.

Запаси незавершеного виробництва (напівфабрикати та комплектуючі) створюють буфер між послідовними виробничими операціями, вони розділяють різні стадії виробництва таким чином, що зупинка процесу на будь-якій стадії не призведе до негайної зупинки усіх наступних операцій виробничої лінії.

На деяких підприємствах з метою захисту від впливу негативних факторів зовнішнього середовища і забезпечення безперервності випуску продукції, утримують значну кількість виробничих запасів. Але при цьому слід враховувати величину витрат, що пов′язані із кількістю запасів.

Слід відмітити, що у наявності значних виробничих запасів є як позитивні так і негативні сторони.

Позитивний аспект складається у забезпеченні високого рівня обслуговування споживачів продукції та гарантованого заданого ритму роботи підприємства. Негативні аспекти значної кількості виробничих запасів проявляються в окремих випадках і можуть призвести до зниження якості матеріальних ресурсів, повністю не вимагатимуться, або зростуть витрати на утримання запасів та уповільниться швидкість обороту оборотних

коштів [1,с.81-84].

Таким чином, при аналізі матеріальних ресурсів для своєчасного забезпечення підрозділів підприємства необхідними видами ресурсів потрібної кількості та якості доцільно встановити таку величину виробничих запасів, щоб пов'язані із ними витрати були економічно обґрунтовані із урахуванням дії таких факторів, як:

– дискретність постачання та випуску продукції;
– випадкові коливання у попиті між постачальниками;
– коливання у сезонному попиті.

З метою максимального скорочення різниці між фактичним розміром матеріальних ресурсів і встановленими нормативами в економічній літературі рекомендується впровадити систему моніторингу [2].

Практична аналітична робота, спрямована на підтримування величини виробничих запасів на економічно обґрунтованому рівні, пов'язана із виконанням таких видів робіт:

1) проведення маркетингових досліджень ринку постачальників за конкретними видами матеріалів;
2) нормування потреби у конкретних видах матеріалів;
3) розробка організаційно-технічних заходів щодо зменшення норм та нормативів витрат матеріалів;
4) пошук каналів та форм забезпечення матеріалами виробництва;
5) планування забезпечення виробництва ресурсами;
6) розробка матеріальних балансів;
7) організація доставки, зберігання та підготовки матеріалів до виробництва;
8) організація забезпечення матеріалами робочих місць;
9) облік та контроль використання матеріалів;
10) організація переробки відходів виробництва;
11) аналіз ефективності використання матеріалів;
12) стимулювання кращого використання матеріалів.

Інфляція значно підсилює вплив багатьох факторів господарської діяльності:

– економії матеріальних ресурсів;
– нормування сировини, матеріалів, палива, енергії тощо;
– співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей;
– зростання обсягів виробництва при заданому загальному рівні витрат.

При інфляції важливо не допускати упереджуючого зростання витрат на вироби, що споживаються, сировину у порівнянні із темпами інфляції.

Необхідно прагнути зберігати колишній рівень витрат на одиницю продукції за рахунок зростання обсягів виробництва та додаткових заходів. При інфляції у складі витрат зменшується частка інвестицій (особливо виробничих), оскільки вона у першу чергу, знецінює капітальні (довгострокові) вкладення [3,с.448]. Зменшується і частка амортизаційних відрахувань.

Якщо підприємство не підтримує реальну заробітну плату на колишньому рівні, то зменшується і її частка.

Однією із методик діагностування ефективності використання матеріальних ресурсів в економічній літературі передбачається побудова матриці з метою виявлення слабких місць у ланцюжку взаємозв'язків [4,с.29; 5,с.19].

Складаються матриці планових, фактичних, а також індексних значень показників.

Відмітимо, що у піддіагональному полі матриці продукту розташовуються прямі показники економічної ефективності використання матеріальних ресурсів, показники матеріаловіддачі, а над головною діагоналлю матриці приведені показники матеріаломісткості продукції.

У приведеній матриці випуску продукції планових значень розташовуються парні локальні показники ефективності (табл.1).

Таблиця 1

Матриця планових показників ефективності використання матеріальних ресурсів

Показники	Прибуток (П)	Реалізована продукція (РП)	Товарна продукція (ТП)	Повна собівартість (ПС)	Матеріальні витрати			Витрати на оплату праці (ЗП)
					Усього (МВ)	Сировина та матеріали (СМ)	Паливо та ел/енергія (ПЕ)	
	649.4	18693,2	31398,5	18043,8	13902,2	12203,5	1698,7	2641,9
Прибуток	Х	РП на 1грн.П	ТП на 1грн.П	Витрато-місткість П	Матеріало-місткість П	Сировино-місткість П	Енерго-місткість П	Зарплато-місткість П
		28,785	48,35	27,7853	21,4078	18,792	2,6158	4,0682
Реалізована продукція	Рентабельність РП	Х	Співвідношення ТП і РП	Витрати на 1 грн. РП	Матеріало-місткість	Сировино-місткість	Енерго-місткість	Зарплато-місткість
	0,0347		1,6797	0,9653	0,7437	0,6528	0,0909	0,1413
Товарна продукція	Рентабельність ТП	Співвідношення РП і ТП	Х	Витрати на 1 грн. ТП	Матеріало-місткість	Сировино-місткість	Енерго-місткість	Зарплато-місткість
	0,0207	0,5954		0,5747	0,4428	0.3887	0.0541	0.0841
Повна собівартість	Рентабельність ПС	Витратовіддача по РП	Затратовіддача по ТП	Х	Частка МВ у ПС	Співвідно-шення СМ і ПС	Енерго-місткість ПС	Зарплато-місткість ПС
	0,036	1,036	1,7401		0,7705	0.6763	0,0941	0,1464
Матеріальні витрати усього	Рентабельність МВ	Матеріаловіддача по РП	Матеріаловіддача по ТП	Закріпленість ПС за МВ	Х	Співвідно-шення СМ і МВ	Енерго-місткість МВ	Співвід-ношення ЗП і МВ
	0,0467	1,3446	2.2585	1.2979		0,8778	0,1222	0,190
Сировина та матеріали	Рентабельність СМ	Сировиновіддача по РП	Сировиновіддача по ТП	Закріпленість ПС за СМ	Закріпленість МВ за СМ	Х	Співвідно-шення ПЕ і СМ	Співвід-ношення ЗП і СМ
	0,0532	1,5318	2,5729	1,4786	1.1392		0,1392	0,2165
Паливо та ел/енергія	Рентабельність ПЕ	Енерговіддача по РП	Енерговіддача по ТП	Закріпленість ПС за ПЕ	Закріпленість МВ за ПЕ	Закріпленість СМ за ПЕ	Х	Співвід-ношення ЗП і ПЕ
	0,3823	11,0044	18.4838	10,6221	8,1840	7.184		1,5552
Витрати на оплату праці	Рентабельність ЗП	Зарплатовіддача по РП	Зарплатовіддача по ТП	Закріпленість ПС за ЗП	Закріпленість МВ за ЗП	Закріпленість СМ за ЗП		Х
	0,2458	7,0757	11,8848	6,8299	5,2622	4.6192	0,643	

У кожній парі (наприклад, рентабельність витрат і витратомісткість прибутку) один показник (прямий показник ефективності – рентабельність витрат) повинен збільшуватися при підвищенні ефективності, а інший (зворотний показник – витратомісткість прибутку) – зменшуватися.

Це встановлюється у результаті побудови індексної матриці (на основі матриць планових та фактичних показників).

У матричному методі аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів виділяють чотири етапи:

– вимірюють, розраховують і вивчають показники використання матеріальних ресурсів і показники результатів виробництва і реалізації даного виду продукції (прибутку, товарної і реалізованої продукції), що дозволяє зробити висновки щодо ефективності виробництва із існуючою технологією та організацією;

– простежують динаміку зміни показників використання матеріальних ресурсів і показників результатів виробництва і реалізації даного виду продукції (прибутку, товарної і реалізованої продукції) на базі матриць відносних і індексних значень;

– оцінюють щільність зв'язку між витратами і результатами, витратами і ресурсами, а також щільність взаємозв'язків кінцевих результатів виробництва і реалізації продукції, внаслідок чого отримують інтегральну оцінку інтенсивності виробничої діяльності;

– оцінюють ефективність використання матеріальних ресурсів за допомогою факторного аналізу зміни обсягів випуску продукції і матеріаловіддачі;

– вимірюють оборотність матеріальних ресурсів і визначають економічний ефект від її зміни.

Висновки і перспективи подальших розробок. Ресурсозбереження та противитратність означає, що основні параметри процесу використання матеріальних ресурсів, матеріальні витрати, виробничі запаси та запасомісткість мають бути у рівнозваженому стані на суспільно необхідному рівні.

Для досягнення рівнозваженого стану необхідно у випадку прагнення підприємств шляхом накопичення запасів захистити кошти від знецінення під час інфляції враховувати необхідність понесення додаткових витрат, які пов’язані з утриманням матеріальних ресурсів.

Для удосконалення практичної аналітичної роботи з пошуку резервів підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів рекомендовано вживати метод побудови матриць взаємопов’язаних показників кінцевих результатів діяльності підприємства та матеріальних витрат.

Система критеріїв або узагальнюючих показників, що є наслідком включення у матрицю тих чи інших складових, може змінюватися для підприємств різних галузей народного господарства і тому потребує подальших наукових досліджень.

Література

1. Гридчина М.В. Финансовый менеджмент: курс лекций. – К.: МАУП, 2002. – 160 с.
2. Глухих Н. Инструменты повышения эффективности использования денежных и материальных ресурсов // Document HTML. – http://www.audit-it.ru.
3. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб’єктів господарювання: Підручник. – К.: Знання, 2008. – 630 с.
4. Анташов В., Уварова Г. Резервы эффективного использования материальных ресурсов // Экономика и жизнь. – 2008. – № 42. – С.27-30.
5. Красс М.С., Чупрынов Б.П. Математика для экономистов. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.

УДК 657.1

Шигун М.М.

РЕГУЛЯТИВНІ АСПЕКТИ СТАНДАРТИЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті визначено регулятивні складові, що опосередковують процес стандартизації бухгалтерського обліку, та місце облікової стандартизації в системі цих складових. Показано рівні регламентації організації бухгалтерського обліку та компоненти системи бухгалтерського обліку, які підлягають регулюванню.

The regulation constituents mediating the process of accounting standardization and the place of accounting standardization in the system of these constituents have been determined. The regulation levels of accounting organization and constituents of accounting system subjected to regulation have been presented.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ускладнення управлінських процесів, що зумовлюється розширенням економічних відносин, трансформацією суспільної свідомості, посиленням інтеграційних процесів на рівні країни та міжнародному рівні, диверсифікацією діяльності господарюючих суб'єктів, розвитком маркетингових стратегій висуває підвищені вимоги до усіх складових управлінської системи.

Інформаційна система бухгалтерського обліку, що є важливою складовою системи управління та є основним постачальником управлінської інформації, потребує поглиблення і відповідного розвитку її інформаційних можливостей. Зокрема важливого значення набуває розширення функцій облікових працівників, розвиток нових методів отримання, обробки та подання облікової інформації, розробка ефективних методологічних рішень, досконалих методичних прийомів і форм організації обліку, створення ефективних технологічних процесів переробки обліково-економічних даних.

Значні зміни у техніці обліку, розвиток комп'ютерних технологій дозволили змінити якість бухгалтерського обліку, перейти на новий рівень збору, обробки та передачі інформації для усіх зацікавлених груп користувачів. В умовах часткової або повної комп'ютеризації бухгалтерського обліку основне місце посідає формалізація облікових процесів, відбувається зміна традиційних методів, спрощуються та упорядковуються облікові процедури.

В таких умовах важливої ролі набуває стандартизація та уніфікація бухгалтерського обліку. Ці явища в обліковій системі носять не процедурний , а більше організаційний характер, і покликані привести до єдиної методології процеси обробки, зведення і представлення продукту ведення обліку – облікової та звітної інформації, – користувачам.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми економічної глобалізації і гармонізації бухгалтерського обліку, його уніфікації досліджуються в працях С.Дж. Грея, Г.Г. Кірейцева, Б.Е. Нідлза, О.М.. Петрука, С.І. Соколенка, Л.С. Стукова, С.А. Стукова.

Проблеми стандартизації бухгалтерського обліку розглядаються переважно авторами, що досліджують питання підготовки фінансової звітності та її оприлюднення. Зокрема, ці питання розкриваються у працях таких вітчизняних авторів, як Ф.Ф. Бутинець, Г.В. Григораш, Г.Г. Кірейцев, Н.О. Литвин, В.К. Макарович, Н.М. Малюга, Л.В. Нападовська, О.М. Петрук, А.В. Рабошук, Н.І. Ценклер, Л.В. Чижевська.

Проблемам застосування Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (фінансової звітності) у практиці підготовки фінансових звітів приділяють увагу зарубіжні автори, такі як Х. Андерсон, А.М. Андросов, В.М. Волкова, В.В. Ворушкін, Н.Г. Гарчук-Іванча, Т.В. Гвелесіані, Л.В. Гобатова, В.Ю. Горобець, С.Дж. Грей, Х. ван. Грюнінг, С. Діпіаза (молодший), О.А. Заббарова, С.В. Ключников, Л.С.Коваль,

Д. Колдуэлл,Е.В. Лахова, В. Мак Кензі, Г.А. Мезенцева, Т.М. Мезенцева, Н.П. Мощенко, Б.Е. Нідлз, В.Ф. Палій, В.С. Плотніков, Н.А. Ремізов, С.А. Рещенко, О.В. Рожнова, В.П. Сіднева, Ю.Н. Снопок, Я.В.Соколов, О.И. Соснаускене, Л.С. Стуков, С.А. Стуков, В.А. Тєрєхов, Н.Н. Хахонова, Р. Екклз.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на широке впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності у країнах світу, використання національної стандартизації, уніфікація облікових процедур при обробці даних та підготовці звітної інформації залишається серйозною проблемою, а саме питання облікової стандартизації, уніфікації, гармонізації має як прибічників, так і супротивників в наукових і професійних колах.

Постановка завдання. Визначити регулятивні складові, що опосередковують процес стандартизації бухгалтерського обліку, показати місце облікової стандартизації в системі регулятивних складових економіки. Виявити рівні регламентації організаційних складових бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблеми розвитку і моделювання системи бухгалтерського обліку в частині його стандартизації охоплюють широкий спектр питань, пов'язаних з регулятивними процесами. Зокрема, особливого значення набувають такі регулятивні складові, як глобалізація, гармонізація, регламентація, стандартизація, уніфікація та регулювання. Кожна із зазначених регулятивних складових має самостійне значення, виконує певну методологічну роль, має конкретне коло об'єктів впливу.

Глобалізація є процесом взаємодії та інтеграції національних і глобальних процесів, за якого відбувається поступове обмеження національних особливостей відносин та їх поступове підпорядкування глобальній системі, цілісність якої забезпечується національними структурами. З методологічної точки зору глобалізація може розглядатись в якості підходу до взаємодії між країнами, суспільними групами в цілях розширення відносин між ними на світовому рівні. Об'єктом дії глобалізації як явища або як процесу є економічні, екологічні, соціокультурні, політичні процеси.

Глобалізація розглядається авторами з позиції її історичного та соціального значення і враховує ті типи відносин, які вона опосередковує. Так, М.К. Бункіна, А.М. Семенов, О.В. Картунов, С.В. Мочерний, С.Я. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій вказують, що глобалізація є процесом діалектичної взаємодії національних і глобальних систем з поступовим обмеженням національних особливостей та їх підпорядкуванням системі глобальних відносин [1,с.130], глобалізація обумовлює розширення і зростання економічних, екологічних, соціокультурних, політичних світових зв'язків і разом з тим підвищує взаємозалежність країн, нею охоплених [2; 3,с.655].

Одним зі способів упорядкування відносин в умовах глобалізації є гармонізація, що являє собою взаємоузгодження, зведення в єдину систему, уніфікацію, координацію, упорядкування, систематизацію, забезпечення взаємної відповідності процесів. Основним об'єктом впливу гармонізації є економічні процеси, відносини, товари, податки. Автори звертають увагу на процедурний характер гармонізації, оскільки вона не має власної мети і забезпечує приведення об'єкта до стану гармонії, систематизації його складових, упорядкування і набуття взаємної відповідності, зведення цих процесів до єдиної системи [4,с.149; 5,с.130; 1,с.127; 6,с.58].

Одним з дієвих методів управління є регулювання, яке являє собою спосіб підпорядкування розвитку явищ і процесів певній планомірній організації дій за встановленим порядком, правилами, що забезпечує функціонування та розвиток явищ і процесів в межах заданих кількісно-якісних параметрів. Основним об'єктом впливу регулювання є явища, процеси, механізми, прибори, апарати, дії, діяльність.

Загальне поняття регулювання як способу підпорядкування певному порядку, правилам, упорядкування, встановлення необхідної взаємодії частин механізму, апарату наводять А.Б. Борисов та Б.А. Райзберг [5,с.620; 6,с.281]. На управлінському характері регулювання зауважують А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко, С.В. Мочерний і

розглядають його як функцію управління, що забезпечує функціонування управлінських процесів в межах заданих параметрів [7,с.833; 8,с.169].

Поняття регулювання також розглядають з позиції кібернетики як процес, за допомогою якого здійснюється утримання характеристик системи на певній траєкторії [9,с.127]. У широкому розумінні регулятивність визначається як властивість системи стабілізуватися, повертатися до стану рівноваги.

Регламентація логічно продовжує процес гармонізації і являє собою встановлення певних правил здійснення діяльності через встановлення меж її виконання. Об'єктом регламентації є заходи, дії, діяльність, що реалізуються у відповідних специфічних галузях і потребують визначення суворих і точних правил, принципів, положень, підпорядкувань.

Розглядаючи питання регламентації автори звертають увагу на те, що регламентування є організаційним методом управління, який дозволяє встановити межі діяльності [1,с.169], а основною складовою цього процесу є встановлення правил ведення певної діяльності [4,с.832].

Регламентаційні правила можуть встановлювати та регулювати порядок і час проведення заходів та дій, здійснення діяльності, їх характер та обсяги [10,с.89; 6,с.281]. Окремими авторами звертається увага на те, що процес регламентації включає не тільки встановлення правил, але й здійснення контролю за їх дотриманням [5,с.618].

Важливим інструментом регулювання та формою регламентації є стандартизація. Стандартизація може розглядатись як діяльність щодо встановлення положень для багаторазового застосування, що вирішують завдання у певній сфері з досягненням оптимального ступеня впорядкування і зведення до невеликої кількості типових спеціальних вимог, методів і процедур. Об'єктом стандартизації є продукти, товари, готова продукція, документи, а також спеціальні процедури, дії і діяльність.

Вітчизняними авторами процес стандартизації розкривається як повторювана діяльність, спрямована на вирішення завдань у сфері науки, техніки та економіки для досягнення оптимального ступеня їх упорядкування [11,с.171; 8,с.464]. В окремих випадках поняття стандартизації розглядається більш вузько – як встановлення однакових стандартних розмірів бланків типових документів [4,с.973], або як встановлення єдиних обов'язкових норм і вимог на готову продукцію [12,с.231].

У процесі стандартизації здійснюється розробка стандартів – типових вимог до методів і процедур організації та ведення певного виду діяльності. При цьому під стандартом розуміють офіційний державний чи нормативно-технічний документ галузі, підприємства, фірми, яка встановлює необхідні якісні характеристики, вимоги, яким повинен відповідати певний вид продукту чи товару [5,с.717; 6,с.322]. У вузькому тлумаченні стандарт є зразком, еталоном, з яким порівнюють інші подібні об'єкти.

Важлива економічна роль стандартизації виявляється у забезпеченні умов для досягнення оптимального ступеня впорядкування дій, діяльності, процедур, результатом чого є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів, послуг їх функціональному призначенню, а також усунення бар'єрів у міжнародній торгівлі, сприяння науково-технічному співробітництву між країнами світу.

Одним з методів або прийомів, який забезпечує процес стандартизації, є уніфікація, тобто приведення об'єкта до однакової форми, системи, розмірів, структури, складу в цілях забезпечення раціональної одноманітності. Об'єктом впливу уніфікації є документи, послуги, технологічні процеси, види продукції, обладнання, вузли, деталі, запасні частини, матеріали. Частіше поняття уніфікації розглядається дещо вузько як процес встановлення одноманітності, приведення до однакової форми, системи [4,с.1087; 5,с.775; 12,с.246; 6,с.348]. Окремими авторами зауважується на ролі уніфікації у забезпеченні одноманітності об'єкта, оптимальному скороченні його елементів та підвищенні раціональності його функціонування [11,с.171; 8,с.730].

Притаманна бухгалтерському обліку стандартизація становить лише один з елементів моделювання системи регламентації бухгалтерського обліку. Кожна з розглянутих вище

складових відіграє важливе значення у становленні системи регулювання бухгалтерського обліку, оскільки логічні системні зв'язки між глобалізацією і гармонізацією на світовому рівні визначають характер регламентації, регулювання, стандартизації і уніфікації на макро- і мікрорівнях економіки в межах країни. Між розглянутими регулятивними складовими утворюються причинно-наслідкові залежності, які опосередковують процес регламентації бухгалтерського обліку (рис.1).

Економічна глобалізація є вихідним фактором і першопричиною стандартизації в бухгалтерському обліку. Як явище глобалізація охоплює міжнаціональний рівень і в залежності від типу інтересів, які вона переслідує, носить історичний або суб'єктивний інституційний характер. В системі упорядкування економічних, політичних, соціально-культурних відносин на глобальному рівні гармонізація забезпечує узгодження національних особливостей у сфері відповідних груп відносин з міжнародними. Зокрема в галузі обліку, як вказують А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко, гармонізація бухгалтерської практики спрямована на узгодження національних бухгалтерських стандартів і принципів ведення бухгалтерського обліку з міжнародними принципами [7,с.95].

Глибоке наукове дослідження проблем гармонізації національних систем бухгалтерського обліку проведене О.М. Петруком, який зауважує, що сучасне бухгалтерське право має тенденцію до інтернаціоналізації, національне законодавство багатьох країн розширюється на основі вимог міжнародних угод [13,с.23].

Таким чином відбувається перенесення принципів організації і функціонування відносин з глобального рівня на національний. На цьому рівні відбувається процес регламентації і регулювання бухгалтерського обліку відповідними державними і професійними організаціями. Державна регламентація обліку здійснюється через розробку концептуальних засад бухгалтерського обліку і затвердження основного Закону ("Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні"). Регулювання відбувається шляхом видання роз'яснюючих і методичних документів (інструкцій, положень, рекомендацій, листів).

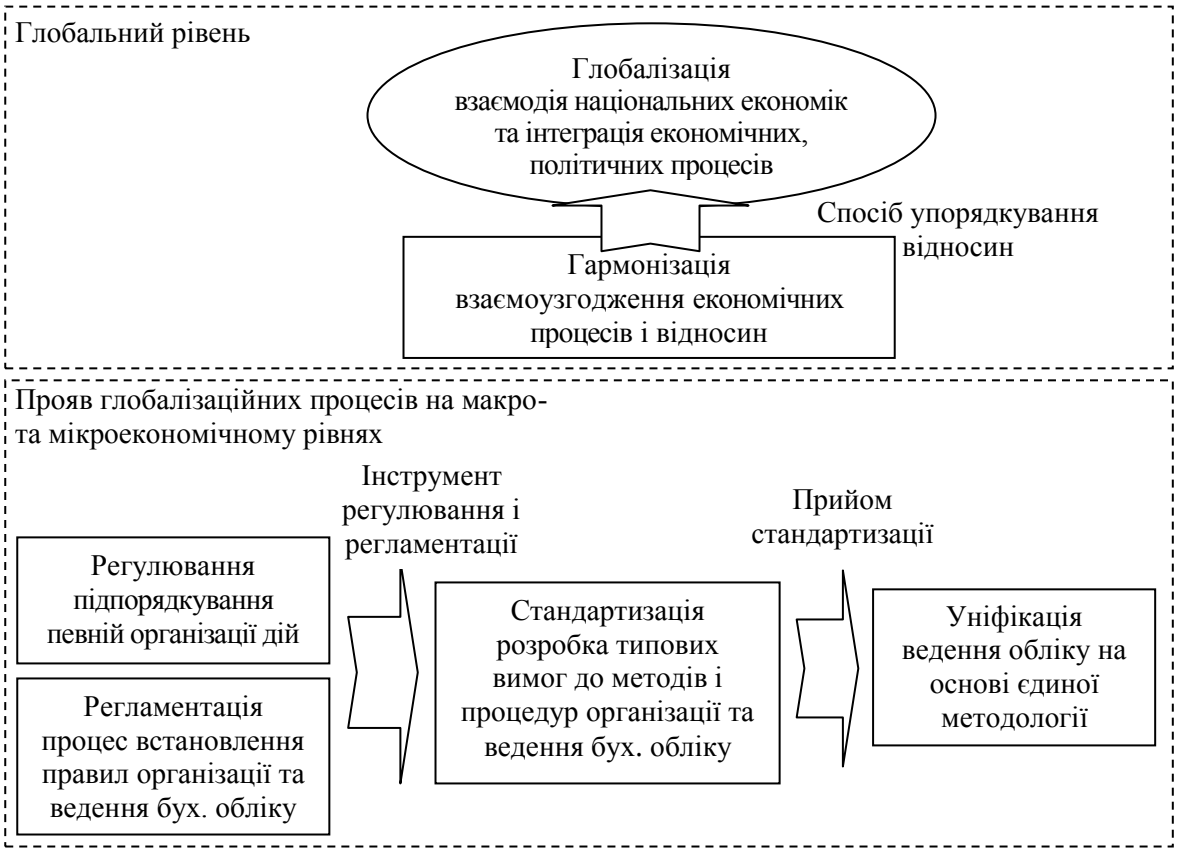


Рис. 1. Місце облікової стандартизації в системі регулятивних складових економіки

Розробка і затвердження стандартів обліку, які носять процедурний характер, є основою розвитку концептуальних положень з бухгалтерського обліку, оскільки дозволяє розкрити порядок виконання облікових дій в типових господарських ситуаціях.

В галузі бухгалтерського обліку використовується комплексна стандартизація, що базується на систематизації та оптимальній ув'язці усіх взаємодіючих факторів, наслідком чого є розробка і впровадження сукупності стандартів [9,с.122]. Бухгалтерські стандарти розглядаються авторами як типові вимоги до методів і процедур ведення бухгалтерського обліку [7,с.430].

Найбільш ефективним способом вирішення проблем комплексної стандартизації бухгалтерського обліку вважається моделювання, оскільки сам процес стандартизації ґрунтується на принципах моделювання, серед яких принципи подібності та спільності. На основі моделювання розробляються параметри стандартизації, конструюються форми документів з високим ступенем уніфікації елементів [11,с.16]. Розробка стандарту по суті є процесом виділення загальних, подібних властивостей (елементів) систем чи об'єктів, тобто процесом моделювання.

Основним методичним прийомом облікової стандартизації є уніфікація. Під уніфікацією обліку розуміють ведення обліку на різних підприємствах за єдиною методологією, за єдиними формами облікових регістрів і за типовим планом рахунків [4,с.1087; 7,с.460]. Уніфікація окремими авторами кваліфікується як один з основних, найбільш вживаних та більш ефективних методів стандартизації [9,с.118]. З розвитком теорії і практики змінюється суть уніфікації, її призначення і зміст у різних сферах економічної діяльності.

В бухгалтерському обліку процес уніфікації спрямовується на зведення існуючого різноманіття методологічних, організаційних, технологічних рішень до мінімуму кращих варіантів, розширення застосування типових методів і підходів у різних організаційно-технічних умовах, галузях діяльності, виявлення прийомів, способів, операцій, процесів, які можуть бути стандартизовані.

Роль уніфікації в діяльності господарюючих суб'єктів та управлінні ними визначається можливістю скорочення надмірної інформації у вхідних документальних потоках, раціональна побудова документопотоків, спрощення повторюваних управлінських процедур, заміна різних внутрішніх звітів єдиною звітністю, орієнтація документів на використання банків даних, створення типових моделей побудови документів.

Проведений огляд регулятивних складових показує, що облікова стандартизація не може розглядатись окремо від процесів, що відбуваються на глобальному рівні, макро- та мікроекономічному рівнях. Стандартизація як явище обумовлюється проявом глобалізаційних процесів, є важливим інструментом регулювання обліку та основною формою його регламентації.

Сучасна нормативна база містить суперечливі положення, які не дозволяють обліковим працівникам оперативно знаходити необхідну й корисну інформацію при вирішенні конкретних завдань. Бухгалтери звертають до різних джерел, зіставляють й аналізують дані багатьох нормативно-правових документів, перш ніж приймають певне рішення та визначають порядок виконання дій.

Врахування національних особливостей нормативно-правової регламентації бухгалтерського обліку дозволяє представити основні питання правової регламентації у формі логічної схеми (рис.2).

Питання правової регламентації – Що? Хто? З якою метою? – розглядаються на загальнодержавному рівні прийняття рішень і забезпечують відповідність та єдність нормативно визначених і фактично виконаних завдань, функцій та операцій. Відповіді на ці питання визначаються нормативними документами загальнометодологічного характеру.

Друга група питань правової регламентації – Як? Коли? Чим? – виникають на рівні управління суб'єктом господарської діяльності. Вони ґрунтуються на технологічному підході з розробкою процесуальних норм виконання рішень через створення типових правил їх

розробки та прийняття. Реалізується ця група питань через розробку організаційно-методичних внутрішніх документів.

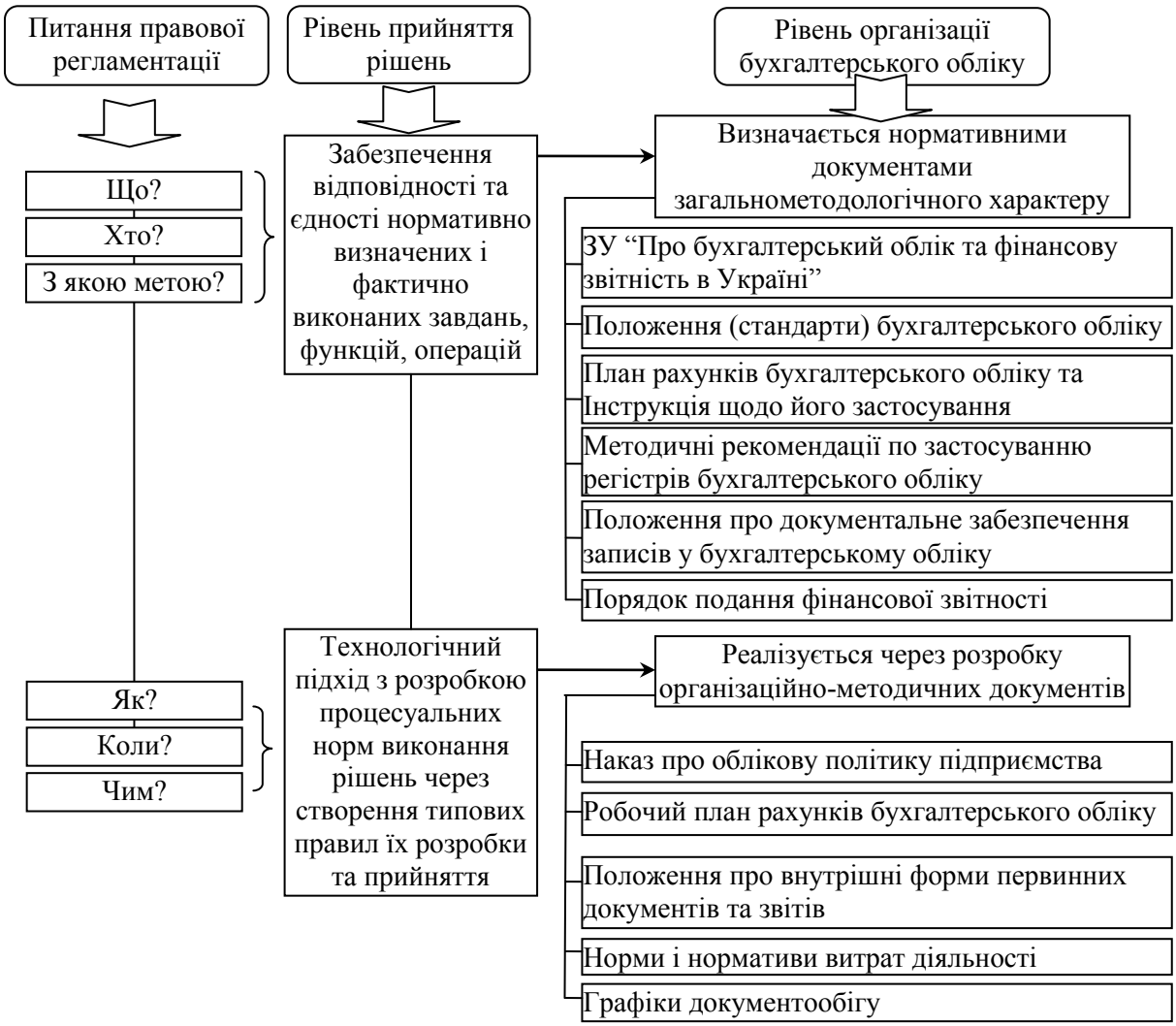


Рис. 2. Рівні регламентації організації бухгалтерського обліку

Таким чином, питання правової регламентації бухгалтерського обліку можна умовно поділити на дві групи – загальнометодологічні та організаційно-методичні. Наведені питання правової регламентації вказують основні напрями стандартизації в бухгалтерському обліку та визначають організаційні складові, які можуть бути стандартизованими.

Так, загальнометодологічні питання включають об'єкт облікового відображення, суб'єкт ведення обліку та цілі підготовки інформації. Серед організаційно-методичних питань стандартизації основна увага повинна приділятись методам та обліковим процедурам, визначенню облікового періоду, підбору засобів ведення обліку.

Проблема вибору засобів ведення обліку та їх стандартизації обліку обумовлюється тим, що в сучасній системі прийняття рішень центральне місце продовжує займати свідомо-вольовий початок. Він передбачає активну дію керівника, професіонала чи реєстратора щодо вибору варіанту поведінки серед альтернативних варіантів і вимагає відповідного юридичного опосередкування відносин у схемах "людина-людина", "людина-комп'ютер", "людина-комп'ютер-людина".

Висновки дослідження і перспективи подальших розробок. Дослідження регулятивних аспектів стандартизації і моделювання бухгалтерського обліку дозволило отримати такі висновки:

1. Проблеми моделювання системи бухгалтерського обліку в частині його стандартизації охоплюють широкий спектр питань, пов'язаних з такими процесами як глобалізація, гармонізація, регламентація, стандартизація, уніфікація та регулювання. Кожна з розглянутих регулятивних складових має самостійне значення, виконує важливу методологічну роль, має конкретне коло об'єктів впливу.

2. Виявлене місце облікової стандартизації в системі регулятивних складових економіки визначається причинно-наслідковими залежностями, що опосередковують процес регламентації бухгалтерського обліку.

Проведений огляд регулятивних складових показує, що облікова стандартизація не може розглядатись окремо від процесів, що відбуваються на глобальному рівні, макро- та мікроекономічному рівнях. Стандартизація є важливим інструментом регламентації обліку і наслідком глобалізаційних процесів.

3. Розвиток концептуальних положень з бухгалтерського обліку відбувається через розробку і затвердження стандартів обліку, які носять процедурний характер, розкриваючи порядок виконання облікових дій в типових господарських ситуаціях.

4. Відсутність конкретних методів виконання облікових робіт, несистемність норм, відсутність одноманітності у підходах при їх розробці, недостатність формалізації нормативної мови, припущення двояких тлумачень викликають потребу у перегляді вихідних засад сучасної системи облікової регламентації.

Питання, що вимагають нормативного регулювання в галузі бухгалтерського обліку представлено у формі логічної схеми за розрізами загальнометодологічних та організаційно-методичних питань з урахуванням національних особливостей нормативно-правової регламентації бухгалтерського обліку.

В якості складових організації бухгалтерського обліку, що підлягають правовій регламентації, виділено об'єкт облікового відображення, суб'єкт ведення обліку, цілі підготовки інформації, методи та облікові процедури, обліковий період, засоби ведення обліку.

Література

1. Мочерний С.В., Ларіна С.Я., Устенко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник У 2 т. Т.1 / За ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
2. Бункина М.К., Семенов А.М. Макроэкономика. Москва: Дело и Сервис, 2003. – 544 с.
3. Картунов О.В. Вступ до етнополітології: науково-навчальний посібник. – К.: Фірма Крок, 1999. – 300 с.
4. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.
5. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2001. – 895 с.
6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
7. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – К.: Знання, КОО; Л.: Вид-во Львів. Банк. ін-ту НБУ. 2002. – 556 с.
8. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3/ Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2002. – 952 с.
9. Шапошников А.А. Классификационные модели в бухгалтерском учете. Монография. М.: Финансы и статистика, 1982. – 142 с.
10. Даль В.І. Толковый словарь живого великорусского языка: в 4 тт. Т.4: Н-V – СПб.: Диамант, 1996. – 688 с.
11. Кокорев В.И. Унификация документов управления. М., Экономика, 1979. – 184 с.
12. Науменко В.І. Словник термінів ринкової економіки. – К.: Глобус, 1996. – 288 с.
13. Петрук О.М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку: Монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 420 с.

УДК 005:658.114.2

Шульгіна Л.М.

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО СПЕКТРУ ЦІННОСТЕЙ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто основні концептуальні підходи до організації діяльності підприємства на ринку. Запропоновано шкалу цінностей підприємства в рамках різних концепцій. Завдяки останній доведено еволюційне розширення спектра цінностей виробника з одночасним їх зближенням з цінностями споживача.

Basic conceptual approaches to the organization of enterprise's activity at the market are considered in the article. The scale of company's values at different concepts is proposed. Evolutionary expansion of the spectrum of producer's values and their convergence with the consumer's values are proved.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Від початку ринкових реформ вітчизняне підприємництво, змінюється відповідно до змін умов його функціонування. Пройшовши етапи стрімкого, а потім помірного падіння економіки, український бізнес все більше відчуває на собі ознаки стабілізації. Одночасно з розвитком ринкових умов до підприємців приходить розуміння необхідності опанування та застосування передових методів ринкової боротьби. Все більше учасників ринку звертаються до концепції цінностей, усвідомлюючи її раціональну практичність та прогресивність. Успішним може бути лише те підприємство, яке не ігнорує, а фокусується на потребах клієнтів, підкріпляючи це комплексними сучасними технологіями управління. Саме тому вибір концепції організації діяльності підприємства на ринку є першочерговою задачею підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналіз теоретичних доробок провідних вчених [1; 2] дозволив відокремити наступні основні підходи до організації діяльності підприємства на ринку: концепція удосконалення виробництва, товару, збуту; концепція маркетингу; концепція соціально-етичного маркетингу; концепція маркетингу взаємовідносин та концепція маркетингу співпраці. Їх можна розглядати як результат узагальнення колективного досвіду підприємців розвинутих країн, що залишається актуальним та широко застосовуваним дотепер.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поза увагою науковців залишилася зміна системи цінностей підприємств у рамках вищенаведених підходів.

Метою статті є розробка шкали спектру цінностей підприємства в рамках різних концепцій організації його діяльності на ринку та розробка підходів щодо сучасних технологій управління на підставі шкали цінностей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спільною для всіх концептуальних підходів до організації діяльності підприємства на ринку є необхідність задовольняти потреби споживачів шляхом обміну, який у комерційній сфері має форму продажу. Втім, кожна з них по-різному тлумачить важливу складову діяльності підприємства – продаж.

Так, у період пріоритетності концепції удосконалення виробництва, що історично сформувалася першою, роль продажу зводилася до виконання організаційної функції. Адже в умовах незабезпеченості ринку різноманітними продуктами головним завданням була вчасна організація їх виробництва і пропозиція споживачам [1]. Основна риса даної концепції – зосередженість на внутрішніх резервах удосконалення процесу виробництва та забезпеченні доступності товарів для споживачів. Умовами доцільності застосування цієї концепції є: 1) стан розвитку досліджуваного товарного ринку, який визначають наступні риси: попит на товари значно перевищує пропозицію, додатково вироблені товари швидко знаходять своїх покупців, собівартість товару висока, є резерви для її зниження за рахунок масового

виробництва; 2) особливості поведінки покупців, які надають перевагу доступним за ціною та широко розповсюдженим товарам та відмовляються купувати товар, якщо він втратив актуальність. Вищезазначені характеристики свідчать про наявність умов для досягнення успіху підприємства на ринку в разі застосування вказаної концепції. Рекомендаціями щодо організації підприємницької діяльності при цьому є: удосконалення технології та організації виробництва з метою збільшення його обсягів і зниження витрат виробництва та забезпечення товару ефективною системою розповсюдження. Застосування конкурентами аналогічних стратегій, що може призвести до насичення ринку, а також зміни в тенденціях споживчого попиту є найбільшими джерелами ризику в рамках даної концепції.

Концепція удосконалення товару виникла незабаром після попередньої. Основна її риса – зосередженість керівництва на постійному удосконаленні товару. Умовами доцільності застосування цієї концепції є такі: 1) стан розвитку досліджуваного товарного ринку, який визначають наступні риси: ринок насичений товарами середньої якості, пропозиція високоякісних товарів недостатня, виробники мають можливість доносити інформацію про високі споживчі властивості своїх товарів до покупців, для яких ціна не є стримуючим фактором; 2) особливості поведінки покупців, які надають перевагу товарам високої якості поза залежністю від рівня їх цін, вони здійснюють свій вибір, порівнюючи якість аналогічних товарів. Вищенаведені характеристики свідчать про наявність умов для досягнення успіху підприємства в разі застосування даної концепції. Щодо організації підприємницької діяльності рекомендовано: підвищувати якість існуючих товарів, розробляти нові варіанти товарів, організовувати ефективну комунікаційну систему. Джерелами ризику є «маркетингова короткозорість» керівництва фірми, що виявляється в перебільшенні значення товарів фірми для споживачів, неуважність до нових досягнень НТР.

Теоретичні основи психології продажу набули актуальності у період перевиробництва продуктів, коли поширеною стала концепція збуту. Остання містить способи переконання споживачів, прийоми подолання заперечень, характеристики психологічних типів покупців тощо. Вона стверджує, що споживачі не будуть купувати продукт підприємства в достатніх кількостях, якщо воно приділяє мало уваги стимулюванню цих купівель. Умовами доцільності застосування цієї концепції є наступні: 1) стан розвитку досліджуваного товарного ринку, який визначають наступні риси: виробництво продукції суттєво перевищує попит на них, збут розроблених товарів помітно уповільнився; 2) особливості поведінки покупців, які пасивні у здійсненні купівель без значних зусиль з боку виробників у сфері збуту, під впливом нав'язливого збуту покупці здійснюють повторні купівлі, споживчій ринок характеризується великою кількістю потенційних покупців.

Щодо організації підприємницької діяльності рекомендовано: розроблювати агресивну збутову політику та розвивати комунікації, спрямовані на досягнення визначеного обсягу продажу продукції підприємства, забезпечувати підприємство висококваліфікованим персоналом, здатним втілити в життя вищезазначені плани. Джерелами ризику при застосування даної концепції є те, що вона не сприяє підвищенню ефективності виробництва, впровадженню новітніх технологій і підвищенню якості продукції, що дає підстави розглядати її як таку, що розрахована на короткий проміжок часу. Крім того, агресивна збутова політика підприємства може викликати негативну реакцію з боку покупців, відповідних органів та громадських організацій із захисту прав споживачів [3].

Основою концепції маркетингу стало теоретичне підґрунтя процесу продажу, яке значною мірою допомогло подолати негативізм з боку споживачів. Вона виникла відносно недавно як нова філософія бізнесу, яка здатна на основі втілення її в життя перебороти невідповідність між зростаючими можливостями виробництва і відносно обмеженими можливостями ринку. Вказана невідповідність на той час надзвичайно загострилася і виявлялась у прискоренні науково-технічного прогресу, зростанні виробничих можливостей промисловості, посиленні конкуренції, стрімкому оновленні асортименту продукції, з одного боку, та швидкому насиченні ринку по більшості товарів і задоволенні попиту на них, – з іншого.

Однак, як довели ідеологи маркетингу, таке становище було зумовлене традиційним

підходом до діяльності підприємства, яке розглядалося як "закрита" система з заданими, відносно стабільними протягом тривалого часу цілями і завданнями. В той же час, крім вказаних вище, для сучасного ринку характерні часті та кардинальні зміни споживчого попиту, задовольнити які спроможна лише "відкрита" система, орієнтована на зовнішнє середовище, на використання з максимальним ефектом можливостей, які виникають у ньому.

Разом з тим, вивчаючи зовнішнє середовище, фірма має можливість виявляти ще не зовсім сформовані потреби ринку, розробляти перспективні товари для їх задоволення, впливаючи таким чином на формування нових потреб.

Таким чином, основна риса концепції маркетингу – зосередженість керівництва на потребах споживача. Умовами доцільності застосування концепції є:

1. Стан розвитку досліджуваного товарного ринку визначають такі риси:

а) готовність до інновацій, високий рівень гнучкості технологій, які дозволяють пристосовувати виробництво до змін у зовнішньому середовищі та попиту ринку;

б) виникнення попиту на "нові" товари, що випереджає задоволення попиту на "старі", підкріплене високим рівнем доходів потенційних покупців;

в) високий рівень спеціалізації підприємств, завдяки якій враховуються потреби найвибагливіших сегментів ринку.

2. Особливості поведінки покупців:

а) покупці диференційовані на групи, кожна з яких купує товари на основі раціонального рішення – отримати максимально корисний ефект від їх споживання;

б) споживчий ринок характеризується великою кількістю потенційних покупців, які під дією маркетингових заходів здійснюють повторні закупки.

Щодо організації підприємницької діяльності рекомендовано націлити діяльність підприємства на задоволення розумних потреб груп споживачів, проводити з цією метою комплексу маркетингових досліджень та заходів, спрямованих на віднайдення нових товарів, що повніше задовольняють споживчий попит, а також здійснювати постійний контроль маркетингової діяльності підприємства та аналізу її результатів. Джерела ризику даної концепції полягають у нездатності зорієнтуватися у зростаючому швидкими темпами потоці необхідної інформації чи їх невірна інтерпретація, незбалансованості між складовими комплексу маркетингу, яка виявляється у недостатній увазі до розвитку одного елемента поряд із нестачею уваги до формування відповідної цінової чи комунікативної політики, а також у нововведеннях, які є обов’язковим елементом концепції маркетингу. Концепція соціально-етичного маркетингу виникла як результат розвитку концепції маркетингу під впливом негативних змін у зовнішньому середовищі. Основна її риса – зосередженість керівництва на потребах споживача при одночасному збереженні та зміцненні благополуччя суспільства в цілому. Вона спрямована на подолання конфлікту між розвитком підприємства і станом середовища його функціонування та визначила основою досягнення підприємством комерційного успіху збалансованість трьох факторів: прибутку підприємства, потреб потенційних споживачів та благополуччя суспільства. Тобто, націленість на довготривалі результати передбачає, крім виявлення потреб споживачів і задоволення їх з метою отримання максимального прибутку, оцінку результатів господарської діяльності підприємства на основі широкого спектра критеріїв, серед який підтримання іміджу екологічно чистого виробництва, участь в реалізації важливих державних та суспільних програм, спрямованих на захист прав споживачів та охорону оточуючого середовища і т.д.

Умовами доцільності застосування концепції є:

1. Стан розвитку досліджуваного товарного ринку визначають такі риси:

а) високий рівень технологій дозволяє суттєво диференціювати пропозицію продукції;

б) експлуататорський підхід до природних ресурсів за умов індустріальної економіки призвів до забруднення навколишнього середовища;

в) конкуренція не завжди має цивілізовані форми.

2. Особливості поведінки покупців:

а) зростає попит покупців на оздоровчі, лікувальні та екологічні продукти;

б) підвищується поінформованість споживачів щодо їх прав та особливостей діяльності окремих виробників.

в) посилюється увага споживачів до іміджу підприємств та концепції їх діяльності.

Рекомендовано щодо організації підприємницької діяльності: націлити діяльність підприємства на задоволення розумних потреб конкретної групи споживачів, привести комплекс маркетингу підприємства у відповідність із латентними вимогами споживачів, забезпечити регулярний моніторинг поведінки споживачів з метою прогнозування попиту та тенденцій розвитку ринку, сформувати систему маркетингового аудиту позиції фірми. Джерела ризику даної концепції полягають у невідпрацьованості стратегії позиціювання з метою формування у споживачів адекватного сприйняття діяльності підприємства, відсутності координації між задекларованою місією підприємства та внутрішніми стандартами якості обслуговування, неврахуванні вимог представників рухів на захист навколишнього середовища чи захисників прав споживачів.

Концепція маркетингу взаємовідносин або CRM-маркетингу (consumer relationship management-marketing) об'єднала надбання теоретиків і практиків із галузей психології, економіки, маркетингу, менеджменту та інших з новітніми досягненнями в розвитку інформаційних технологій. До вихідних положень цієї концепції слід віднести такі: наявність і розширення кола постійних покупців сприяє покращанню економічних показників і конкурентних позицій підприємства; коло прихильників підприємства і його продуктів розширюватиметься за умови формування переваг (чи лояльності) споживачів; найбільші перспективи має лояльність споживачів, яка базується на усвідомленні та оцінці ними щирої зацікавленості підприємців у розвитку взаємовідносин із покупцями їхнього продукту [2]. Джерелами ризику її застосування є висока вартість технологій, необхідних для підтримки концепції, неврахування особливостей споживачів з огляду на ступінь їх бажання та готовності підтримувати маркетингові стимули певної частоти та сили, зміщення пріоритетів підприємства у бік технічних аспектів реалізації за рахунок психологічних факторів.

Тепер співробітників підприємства розглядають як частину пропонованого на ринок продукту. Звідси зрозуміла значимість взаємовідносин в маркетинговому менеджменті. Його мета полягає у наданні клієнтам якісного обслуговування, а міра успіху – високий рівень задоволеності клієнтів протягом тривалого часу. Необхідна умова досягнення мети – зміна психології співробітників у напрямку розуміння того, що успішна діяльність підприємства залежить від роботи кожного з них. Однак навіть злагоджена робота усієї команди одного окремо взятого підприємства досліджуваного ринку не забезпечить успіху, оскільки будь-який продукт має комплексну будову. Тобто підприємство може досягти вказаної мети лише за умови сприйняття і реалізації цієї концепції усіма суміжниками (партнерами). Тому, на нашу думку, на сьогодні найбільш перспективним є маркетинг співпраці (або колабораційний маркетинг), який відрізняється від попередньої концепції значно більшим ступенем присутності раціональної складової разом із зміною природи емоціональної. Він стверджує, що в умовах інформаційної економіки підприємство досягне успіху, якщо розробка і надання комплексного продукту буде результатом взаємовигідної співпраці не лише з партнерами, а й із клієнтами, і здійснюватиметься на підставі клієнтських та партнерських баз даних у рамках корпоративних систем якості обслуговування. В якості джерел ризику застосування виступають: нездатність підприємства координувати свої дії з діями партнерів, невідповідний рівень якості елементів продукту, що надають партнери підприємства, не відпрацьованість системи мотивації та контролю у партнерів підприємства.

Отже, жоден із описаних підходів не був ідеальним з точки зору наявності джерел ризику. Вибір підприємством однієї з наведених концепцій – швидше теоретична можливість. На практиці підприємства застосовують комбінацію різних підходів, пріоритетність яких визначається ситуативними факторами середовища та специфікою самого підприємства, етапом його життєвого циклу. Тому навіть на одному ринку різні оператори можуть застосовувати різні підходи. Кожна наступна концепція, разом із привнесенням нових елементів, увібрала в себе переваги попередньої, розширивши таким

чином спектр цінностей підприємства, який можна представити у вигляді шкали (див. рис.1).

При цьому відбувалося поступове зближення цінностей підприємства та споживача. Так, у період пріоритетності перших трьох концепцій єдиною цінністю підприємства туристичного бізнесу було отримання ним прибутку, який жоден споживач не розглядав як свою особисту цінність. Посилення боротьби за клієнтів змусило підприємства все більше йти назустріч очевидним і латентним потребам останніх, запровадивши у практику процес маркетингових досліджень і досягнення погодженостей.

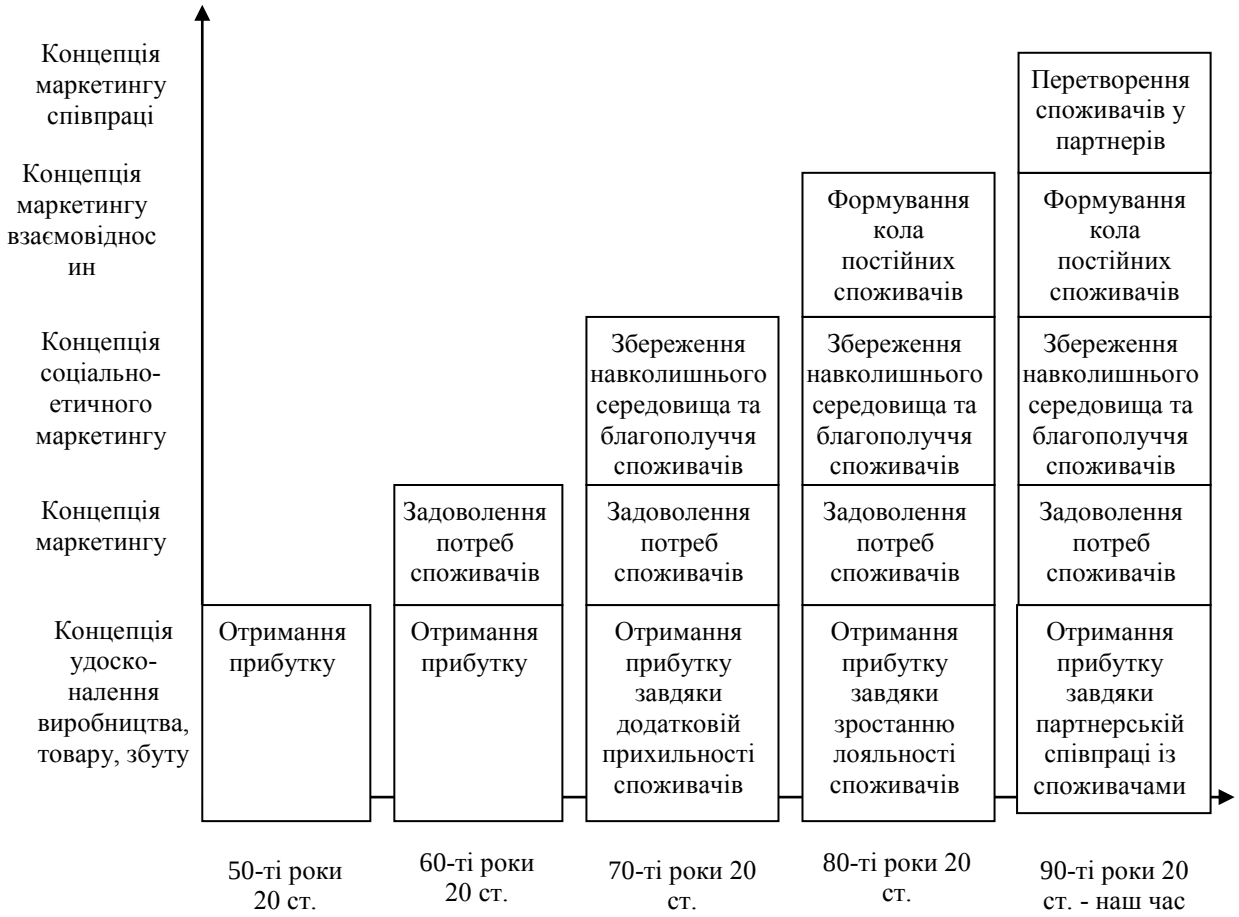


Рис. 1. Шкала спектру цінностей підприємства в рамках різних концепцій організації його діяльності на ринку

Висновки і перспективи подальших розробок. На підставі проведеного аналізу різних концепцій маркетингу розроблено шкалу цінностей підприємства туристичного бізнесу. Доведено еволюційне розширення спектра цінностей виробника та їх наближення з цінностями споживача, адже перетворення споживачів у партнерів на сучасному етапі розвитку можливе лише тоді, коли постачальник і споживач однаково задоволені своїм продуктом. Кожна нова цінність для підприємства тепер обертається новим благом для споживача. Перспективами подальших досліджень є засоби поєднання ідеї управління взаємовідносинами з клієнтами з інформаційними технологіями.

Література

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф.Котлер. Пер. с англ. М. Бугаева и др.; Под ред. О.А. Третьяк – СПб: Питер Ком, 1999. – 896 с.
2. Стоун М., Вудкок Н., Мєчтингер Л. Маркетинг, ориентированный на потребителя / Пер. с англ. М. Веселковой. – М.: ФАИР – ПРЕСС, 2003. – 336 с.
3. Маркетинг: підручник / У. Руделиус та ін.: ред.. О.І. Сидоренко, П.С. Редько. – К.: Навч.-метод. центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2005. – 422 с.
4. Шульгіна Л.М., Гаєвська Є.Є. Маркетингові дослідження суміжників туристичних підприємств України // Маркетинг в Україні. – 2004. – №5. – С. 25-33.

УДК 65.014.1:339.747(477) **Янковий В.О., Куперман В.В.**

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ БЕЗЗБИТКОВОСТІ

У статті обговорюються питання управління промисловими підприємствами в сучасних умовах фінансово-економічної кризи в Україні. Запропоновано активно застосовувати апарат аналізу беззбитковості, зокрема такі його важелі, як запас міцності, коефіцієнт маргінального доходу, операційний леверидж та ін.

In the article the questions of management industrial enterprises in the modern terms of financial and economic crisis in Ukraine are spoken. To use actively break-even analysis, in particular such his levers, as a supply to durability, coefficient of marginal profit, operating leverage and other are offered.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Сучасна світова економічна криза як прояв загальної циклічності розвитку товарного виробництва за теорією М. Кондратьєва є нижчою точкою великої (30-річної) спадаючої хвилі, що почалася в кінці 70-х років минулого століття. По оцінках експертів, її початок зрушився в часі на 2-3 роки внаслідок краху іпотечної системи в США, який зіграв роль своєрідного каталізатора, що прискорив настання спочатку фінансової, а потім і економічної кризи в глобальному масштабі [1,с.5].

Наслідки зазначених катаклізмів відчули господарські суб'єкти всього світу й, у тому числі підприємства України. В результаті зазначених подій, а також під впливом панічних настроїв вітчизняних вкладників (як фізичних, так і юридичних осіб) банківське кредитування підприємств в кінці 2008 – на початку 2009 року в Україні було практично припинене у зв'язку з браком наявних коштів. Замість виконання своїх прямих функціональних обов'язків українські банки стали займатися спекулятивними операціями з валютою, щоб хоч якось вижити в умовах кризи ліквідності всієї банківської системи.

Світова фінансова криза ліквідності породила, у свою чергу, загальне зниження платоспроможного попиту на більшість товарів українських виробників, конкуренція на зовнішніх і внутрішньому ринках збуту різко підсилилася. Така картина почала формуватися з осені 2008 р. і особливо виявилася в сучасних умовах, коли кожна зі статей експорту України випробувала серйозне скорочення внаслідок неконкуренто-здатності багатьох вітчизняних товарів. Результатом даної економічної ситуації в країні з'явилося різке погіршення стану фінансової сфери, що виявилося, насамперед, у дефіциті торговельного балансу, обвальної девальвації курсу національної валюти, інфляції (22,6% за 2008 р.). Крім того, намітилася загальна рецесія виробництва, ріст безробіття, істотне зниження соціального рівня життя більшості шарів українського населення. Фінансове становище багатьох вітчизняних підприємств бажає бути набагато краще: виникли перебої з виплатою заробітної плати, відрахуваннями в бюджети всіх рівнів, у пенсійний фонд і т.п. Замаячіла реальна погроза неплатежів, банкрутств, загального дефолту, яка ще більшою мірою підсилюється на тлі перманентної політичної кризи в Україні.

Для підприємств промисловості й інших галузей народного господарства країни наслідки економічного спаду виявилися, насамперед, у зниженні попиту на продукцію, що випускається, і зменшенні доходів, а також у підвищенні загальних витрат на виробництво. У підсумку практично всі суб'єкти господарювання втратили колишні розміри одержуваного прибутку, а багато перетворилися з беззбиткових у збиткові.

У таких жорстких економічних умовах підприємства змушені задіяти всі наявні внутрішні резерви підвищення ефективності виробництва, щоб пристосуватися до постійно мінливого зовнішнього середовища й вижити, незважаючи на виклики несприятливої

кон'юнктури ринку. На цьому шляху важливу роль може й повинне зіграти антикризове управління взаємозалежними між собою витратами на виробництво, обсягами продукції, що випускається, і прибутком, яке базується на використанні основних показників CVP-аналізу (абревіатура англійських слів coast – витрати, volume – обсяг, profit – прибуток). В країнах СНД CVP-аналіз більш відомий під назвою аналіз беззбитковості (або граничний аналіз).

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Розвитку теоретичних та практичних засад аналізу беззбитковості присвячені численні роботи сучасних закордонних та вітчизняних учених-економістів та практиків, серед яких можна відмітити публікації Г.О. Васіної [2], К. Друри [3, с.49-52], Л.І. Єгорової [4], В.Е. Керимова, О.А. Роженецького [5], Р.А. Костирко [6, с.351-362], В.М. Попова [7, с.355-402], та ін. Слід зазначити, що всі вони в основному присвячені інтерпретації фундаментальних ідей, що закладені в CVP-аналіз у 1930 р. його засновником – американським інженером Уолтером Раутенштрахом, який розглядав його, насамперед, як метод планування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Що ж стосується використання аналізу беззбитковості в сучасних умовах світової фінансово-економічної кризи, то ці питання не знайшли адекватного відображення в літературі. Більшість українських менеджерів слабо уявляють можливості даного аналітичного інструменту при вирішенні проблем саме антикризового управління.

Хоча ми принципово проти застосування терміна «антикризове управління», оскільки не існує кризового керування: будь-який менеджмент на підприємстві зобов'язаний оперативно реагувати на найменші негативні симптоми виробничо-економічної діяльності. Однак у нинішній ситуації даний термін представляється нам цілком виправданим і доречним, тому що він відповідає сучасному кризовому стану економіки України.

Метою статті є визначення головних можливостей, які відкриває перед менеджерами підприємств і дослідниками апарат аналізу беззбитковості саме в сучасних умовах економічної кризи в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обговоримо економічний зміст важливіших параметрів і важелів аналізу беззбитковості, їх можливостей та практичного застосування в ході антикризового управління підприємством, що в короткостроковому періоді (зазвичай рік) випускає n видів продукції (робіт, послуг).

Беззбитковість – ключове слово CVP-аналізу є антонімом терміна «збитковість» і синонімом терміна «прибутковість». З формальної точки зору поняття беззбитковості трохи ширше в порівнянні з поняттям прибутковості, оскільки нульовий прибуток теж означає беззбитковість, але не може бути названий прибутковим результатом. Якщо операційний прибуток (до сплати податків) позначити через Pr, то зона беззбитковості буде визначатися нерівністю $Pr \geq 0$, а фізичний обсяг продажів X_0, при якому $Pr = 0$, називається точкою беззбитковості (Break-even Point) чи порогом рентабельності.

Введемо додатково наступні позначення:

i – номер виду продукції (робіт, послуг);

X_i – кількість випускаємої продукції i–го виду;

p_i – ціна одиниці i–го виду;

C_{i1} – загальні змінні витрати на виробництво продукції i–го виду;

C_{i0} – загальні постійні витрати на виробництво продукції i–го виду;

c_{i1} – питомі змінні витрати на виробництво одиниці продукції i–го виду;

c_{i0} – питомі постійні витрати на виробництво одиниці продукції i–го виду.

На основі робіт закордонних та вітчизняних авторів [2] – [7] ми провели угрупування важливіших показників аналізу беззбитковості для окремого i–го виду продукції (ст. 1 табл. 1) та для підприємства в цілому (ст. 2 табл. 1).

Розглянемо коротко їхню економічну інтерпретацію на прикладі окремого i–го виду продукції, тобто показників ст. 1 табл.1. На рівні підприємства вони тлумачаться аналогічно.

Базовим показником аналізу беззбитковості є маргінальний дохід MC (від англійських слів Marginal Contribution), який може бути визначений двома методами: 1) як різниця між

виручкою від реалізації й змінними витратами на виробництво даного виду продукції підприємства; 2) як сума постійних витрат й прибутку, що отримало підприємство від реалізації даного виду продукції (див. рядок 1 табл. 1).

Таблиця 1

Важливіші показники аналізу беззбитковості (номер і у стовпчику 1 для простоти опущений)

Назва показника та його позначення	Формула	
	Для окремого виду продукції (робіт, послуг)	Для підприємства в цілому
А	1	2
1. Маргінальний дохід (МС)	$pX - C_1 = C_0 + \Pr$	$\sum_{i=1}^{n} p_i X_i - \sum_{i=1}^{n} C_{i1} = \sum_{i=1}^{n} C_{i0} + \sum_{i=1}^{n} \Pr_i$
2. Коефіцієнт маргінального доходу (К)	$\frac{MC}{pX} = \frac{pX - C_1}{pX} = \frac{C_0 + \Pr}{pX}$	$\frac{\sum_{i=1}^{n} p_i X_i - \sum_{i=1}^{n} C_{i1}}{\sum_{i=1}^{n} p_i X_i} = \frac{\sum_{i=1}^{n} C_{i0} + \sum_{i=1}^{n} \Pr_i}{\sum_{i=1}^{n} p_i X_i}$
3. Точка беззбитковості а) у натуральному вираженні (X_0) б) у вартісному вираженні (pX_0)	$\frac{C_0}{p - c_1}$ $\frac{pC_0}{p - c_1} = \frac{C_0}{K}$	– $\sum_{i=1}^{n} C_{i0} + \sum_{i=1}^{n} C_{i1}$
4. Запас міцності, % (MS)	$\frac{X - X_0}{X_0} \times 100 = \frac{pX - pX_0}{pX_0} \times 100$	$\frac{\sum_{i=1}^{n} \Pr_i}{\sum_{i=1}^{n} C_{i0} + \sum_{i=1}^{n} C_{i1}} \times 100$
5. Операційний леверидж (L)	$\frac{MC}{\Pr} = \frac{K \cdot pX}{\Pr}$	$\frac{\sum_{i=1}^{n} MC_i}{\sum_{i=1}^{n} \Pr_i}$
6. Ступінь ризику (R)	$1 - \frac{1}{L}$	$1 - \frac{1}{L}$

На основі маргінального доходу розраховується один з головних показником аналізу беззбитковості – коефіцієнт маргінального доходу (Marginal Contribution Ratio), який ми позначили через К. Це питома вага МС у виручці від реалізації продукції pX (див. рядок 2 табл. 1). Легко показати, що

$$K = \frac{pX - C_1}{pX} = \frac{p - c_1}{p}. \qquad (1)$$

Аналіз вираження (1) дозволяє зробити наступні висновки. За умови $p \geq c_1$ величина К змінюється в межах від 0 до 1, включаючи вказані значення. Причому підприємство може в певній мірі змінювати К, варіюючи співвідношенням постійних та змінних витрат на виробництво даного виду продукції. Збільшення C_1 за рахунок скорочення постійних витрат веде до зниження К і навпаки.

Крім того, при $c_1 \to 0$ (коли питомі змінні витрати мінімізуються) або $p \to +\infty$ (коли

ціна товару необмежено росте, наприклад, в умовах монопольного ринку) коефіцієнт маргінального доходу прагне до 1. Це найбільш сприятлива для підприємства економічна ситуація, до якої повинні прагнути всі без винятку суб'єкти господарювання.

При $p \to c_1$ (коли ціна одиниці продукції різко падає) або $c_1 \to p$ (питомі змінні витрати зростають до рівня ціни) $K \to 0$. Це найбільш несприятлива для підприємства економічна ситуація, характерна для сучасних кризових явищ у сфері виробництва й обігу, що й означає катастрофічний спад платоспроможного попиту, збільшення собівартості продукції до критичної межі. Тобто величина коефіцієнта маргінального доходу К може виконувати роль своєрідного індикатора, який сигналізує управлінському персоналу підприємства про економічні негаразди з даним видом продукції.

Другим головним показником CVP-аналізу є точка беззбитковості в натуральному та вартісному вираженні (див. рядок 3 табл. 1). Вона відповідає фізичному обсягу (вартості) випуску, при якому сумарні витрати на виробництво продукції даного виду збігаються с виторгом від її реалізації. Це означає, що при обсязі виробництва $X < X_0$ ($pX < pX_0$) підприємство буде одержувати збитки від випуску продукції даного виду й економічно обґрунтованим буде перехід до аутсорсингу, тобто до придбання даного виробу на стороні замість його виготовлення. При виконання умови $X > X_0$ ($pX > pX_0$) йому забезпечений прибуток від реалізації, який буде зростати в міру підвищенні X й виготовлення даного виробу (інсорсинг) представляється цілком доцільним.

Точка беззбитковості – один з деяких економічних показників, про який можна казати: «чим нижче, тем краще». Це й зрозуміло, чим меншу кількість продукції потрібно виробити й продати, щоб почати діставати прибуток – тем менша ймовірність банкрутства, тем простіше стати багатшим. Тому кожне підприємства, особливо в умовах економічної кризи, повинне прагнути мінімізувати величину X_0 (pX_0) по кожній асортиментній позиції. Оскільки точка беззбитковості у вартісному вираженні обернено пропорційно залежить від величини коефіцієнта маргінального доходу (рядок 3 б табл. 1), то зрозумілим є рекомендація для планування асортименту на майбутній період часу: максимізувати треба випуск тих видів продукції, для яких $K \to \max$.

У найбільш розповсюдженій ситуації, коли підприємство випускає n різних видів продукції, виникає проблема розподілу постійних витрат між ними. У випадку, якщо постійні витрати розподіляються по виробах рівномірно, то точка беззбитковості в вартісному вираженні розраховується так:

$$p_i X_{i0} = \frac{\sum_{i=1}^{n} C_{i0}}{nK_i}. \qquad (2)$$

Якщо ж постійні витрати розподіляються по виробах пропорційно обсягам продажів (тим самим передбачається, що товари, які краще продаються, взмозі покрити більше постійних витрат), то точка беззбитковості в грошовому вираженні розраховується наступним чином:

$$p_i X_{i0} = \frac{p_i X_i \sum_{i=1}^{n} C_{i0}}{K_i \sum_{i=1}^{n} p_i X_i}. \qquad (3)$$

Другий метод розподілу постійних витрат є найбільш розповсюдженим у практиці управління підприємствами, оскільки він відповідає основному принципу бухгалтерському обліку, відомому в літературі як Direct costing, коли в умовах ринкової економіки підприємства працюють під замовлення, мінімізуючи залишки товарів й відносячи постійні витрати лише на реалізовану продукцію.

Наступним важливим інструментом CVP-аналізу є показник запасу міцності MS (від англійських слів Margin of Safety) – оцінка у відсотках відхилення фізичного обсягу

реалізації (або його вартісного вираження) від беззбиткового значення (див. рядок 4 табл. 1). При $X > X_0$ ($pX > pX_0$) величина MS показує, на скільки відсотків може бути знижений обсяг реалізації для збереження беззбитковості. У випадку негативного значення MS, тобто при $X < X_0$ ($pX < pX_0$) запас міцності характеризує, на скільки відсотків повинні збільшитися продажі, щоб підприємство почало діставати прибуток від реалізації даного виду продукції.

У випадку, коли постійні витрати розподіляються по виробах пропорційно обсягам продажів, показник запасу міцності з урахуванням формули (3) може бути представлений так:

$$MS_i = \frac{p_i X_i - p_i X_{i0}}{p_i X_{i0}} \times 100 = \left(\frac{p_i X_i}{p_i X_{i0}} - 1 \right) \times 100 = \left(\frac{K_i \sum_{i=1}^{n} p_i X_i}{\sum_{i=1}^{n} C_{i0}} - 1 \right) \times 100. \quad (4)$$

Аналіз вираження (4) показує, що величина MS_i прямо залежить від величини його коефіцієнта маргінального доходу й співвідношення виручки від реалізації і загальних постійних витрат всього підприємства. Це цілком зрозуміло, оскільки з ростом К точка беззбитковості $p_i X_{i0}$ зменшується, а величина MS_i росте.

В арсеналі CVP-аналізу важливу роль відіграє показник операційного важеля (Leverage) – коефіцієнт еластичності прибутку за обсягом продажів (див. рядок 5 табл. 1). Операційний леверидж показує, на скільки відсотків змінюється прибуток при зміні обсягу реалізації (у натуральнім або грошовім вираженні) на один відсоток.

Операційний важіль прямо залежить від величини маргінального доходу й зворотно від обсягу прибутку, що забезпечується реалізацією даного виду продукції. У фізиці аналог операційного левериджу – прискорення. Чим воно вище, тем швидше наростає швидкість, тем швидше можна досягтися заповітної мети.

Аналогічно, чим вище операційний важіль у виробленого товару, тем швидше підприємство має можливість збільшувати прибуток за умови, що дана продукція перебуває в зоні беззбитковості. Однак, слід пам'ятати, що «ціпок (тобто важіль) о двох кінцях». У випадку зниження продажів високий операційний леверидж продукції буде сприяти більш швидкій втраті прибутку в порівнянні з товаром, що характеризується меншим операційним важелем.

Формулу операційного левериджу L можна представити наступним чином:

$$L = \frac{MC}{\Pr} = \frac{K \cdot pX}{\Pr} = 1 + \frac{C_0}{\Pr} = 1 + \frac{1}{\frac{X(p - c_1)}{C_0} - 1} = 1 + \frac{1}{\frac{p - c_1}{c_0} - 1}. \quad (5)$$

Аналіз співвідношень (5) показує, що величина операційного левериджу L за інших рівних умов залежить від двох факторів – прямо від величини коефіцієнта маргінального доходу К и зворотно від частки прибутку в обсязі продажів. За допомогою представлення (5) дослідимо поведінку величини L як функції від обсягу продажів X.

Очевидно, що при $X \to +\infty$ $L \to 1$, тобто пряма $L = 1$ є горизонтальною асимптотою графіка операційного важеля. При $X \to X_0$ $(p - c_1) \to c_0$ і $L \to +\infty$, тобто пряма $X = X_0$ є вертикальної асимптотою графіка операційного важеля. При $X \to 0$ $L \to 0$, а при $X \to -\infty$ $L \to 1$, тобто пряма $L = 1$ є горизонтальною асимптотою графіка операційного важеля. Тому залежність величини операційного левериджу від фізичного обсягу продажів можна графічно представити в такий спосіб (рис. 1).

Візуальний аналіз графіка на рис. 1 показує, що позитивний вплив операційного левериджу на результати господарської діяльності підприємства починає проявлятися лише після того, як пройдена точка беззбитковості даного виду продукції. Це пов'язане з тим, що підприємство зобов'язано відшкодовувати свої постійні витрати незалежно від конкретного обсягу продажів, тому чим вище сума постійних витрат, тим пізніше за інших рівних умов воно досягне точки беззбитковості своєї діяльності. Поки підприємство не забезпечило

беззбитковість своєї діяльності, високий рівень постійних витрат буде додатковим «вантажем» на шляху до досягнення прибутків.

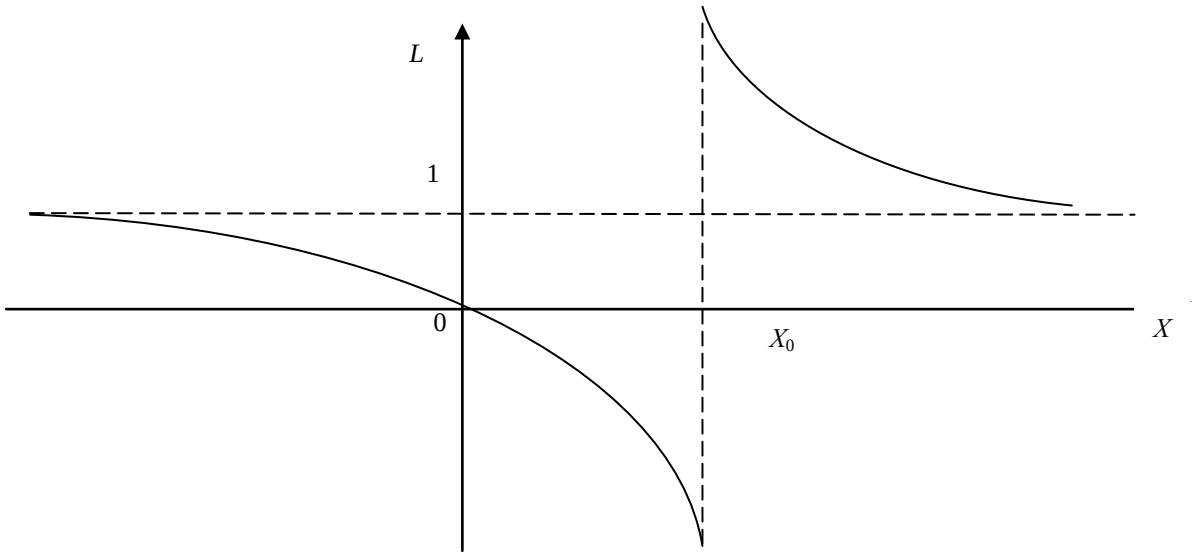


Рис.1. Графік залежності операційного важеля продукції від фізичного обсягу продажів

В міру подальшого збільшення обсягу продажів і видалення від точки беззбитковості ефект операційного важеля починає знижуватися. Кожний наступний відсоток приросту обсягу продажів приводить до меншого темпу приросту величини прибутку. Даний феномен відомий в економічній теорії як явище граничної ефективності ресурсів, що убуває.

Як видно із графіка на рис. 1, механізм операційного левериджу має й зворотну спрямованість – при будь-якому зниженні обсягу продажів у ще більшому ступені буде зменшуватися розмір прибутку підприємства.

Слід також пам'ятати, що ефект операційного важеля проявляється тільки в короткостроковому періоді. Це визначається тим, що постійні витрати підприємства залишаються незмінними лише протягом нетривалого часу. Як тільки в процесі збільшення обсягу продажів відбувається черговий стрибок суми постійних витрат, підприємству необхідно долати нову точку беззбитковості. Іншими словами, після такого стрибка ефект операційного левериджу проявляється в нових умовах господарювання по-новому.

Розуміння механізму прояву операційного важеля дозволяє цілеспрямовано управляти співвідношенням постійних і змінних витрат з метою підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності. Так, в умовах економічної кризи, яка визначає суттєве зниження обсягу продажів, а також на ранніх стадіях життєвого циклу підприємства, коли ним ще не пройдена точка беззбитковості, необхідно вживати заходи до зниження постійних витрат підприємства. І навпаки, при сприятливій кон'юнктурі ринку й наявності певного запасу міцності, вимоги до здійснення режиму економії постійних витрат можуть бути суттєво послаблені. У такі періоди підприємство може значно розширювати обсяг реальних інвестицій, проводячи реконструкцію й модернізацію основних виробничих фондів.

Між величиною операційного важеля й прибутком підприємства існує зворотна залежність. Чим вище прибуток підприємства, тем нижче ефект операційного левериджу і навпаки. Це дозволяє зробити висновок про те, що операційний важіль є інструментом, що відображає співвідношення ступеня прибутковості й рівня ризику в процесі здійснення виробничої діяльності. Тому величину L при $X > X_0$ (права частина графіка на рис. 1) часто використовують для характеристики рівня підприємницького ризику, пов'язаного з випуском продукції даного виду, або виробничо-комерційної діяльності всього підприємства.

Справа в тому, що поблизу точки беззбитковості X_0, коли $Pr \to +0$ величина операційного важеля прагне в нескінченність ($L \to +\infty$), а імовірність банкрутства

підприємства різко підвищується. І, навпаки, з ростом обсягу продажів X прибуток збільшується й L знижується до 1, що означає зменшення потенційних погроз для підприємницької діяльності. Це надає підстави у зоні беззбитковості розраховувати показник оцінки ризикованості R (див. рядок 6 табл. 1) виробництва й реалізації даного виду продукції (виробничої діяльності всього підприємства). Очевидно, що величина R змінюється від 0 до 1 і інтерпретується природно: зниження прибутку до нуля приводить до збільшення ризикованості випуску виробу (функціонування підприємства) до одиниці й навпаки.

Висновки та перспективи подальших розробок. Підводячи підсумки наведеному вище теоретичному матеріалу, присвяченому планово-аналітичним можливостям важливіших інструментів аналізу беззбитковості, слід зазначити наступні головні моменти.

1. В умовах сучасної фінансово-економічної кризи визначення точки беззбитковості по кожному виду продукції й у цілому по підприємству є обов'язковою аналітичною роботою менеджерів, яку необхідно систематично проводити з метою прийняття оперативних рішень, спрямованих на підтримку прибутковості організації.
2. Крім точки беззбитковості для кожного виробу, що випускається, і всього підприємства в цілому доцільно розраховувати також такі взаємозалежні економічні показники коефіцієнт маргінального доходу, запас міцності, операційний леверидж, ступінь ризикованості підприємницької діяльності.
3. Коефіцієнт маргінального доходу характеризує потенційну прибутковість продажів, тому його слід використовувати при розробці асортиментної політики підприємства. Чим вище цей коефіцієнт, тем більший прибуток здатний принести даний вид продукції, тем менше його потрібно продавати для досягнення беззбитковості.
4. Падіння запасу міцності сигналізує про погіршення фінансового становища підприємства й про необхідність коректувань – зниженні витрат, збільшенні цін реалізації, зміни пропорцій між продажами окремих товарів.
5. Операційний важіль – це, з одного боку, індикатор можливих темпів зростання прибутку, а з іншого – характеристика ризиків її втрати. При сьогоднішній несприятливій ринковій кон'юнктурі, що загрожує зниженням обсягів продажів, більш вигідним є низький операційний леверидж (найменша частка постійних витрат у собівартості продукції), що дозволяє вирішувати завдання мінімізації втрат прибутку.
6. Підприємство практично завжди має у своєму розпорядженні достатні можливості для зміни величини й структури сумарних витрат на виробництво. Наприклад, виведення зі складу постійних витрат оплати праці адміністративно-управлінського персоналу й переклад її на відсоток від обсягу продажів, передача окремих технологічних операцій або цілих вузлів для виконання на стороні (аутсорсінг) – це цілком реальні способи скоротити постійні видатки даного підприємства.

Література

1. Зверяков М. «В 2009 году наша экономика будет переживать самый сложный период своей жизни» / Киевский телеграф, 16-22 января 2009 г.
2. Васина А.А. Дойти до точки … безубыточности / «The Chief». – № 2. – 2002 // Document HTML. – http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=000568.
3. Друри К. Управленческий и производственный учёт: Учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 1071 с.
4. Егорова Л.И. Бухгалтерский управленческий учет / Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. – М., 2003. – 55 с.
5. Керимов В.Э., Роженецкий О.А. Анализ соотношения «затраты-объем-прибыль» / Маркетинг в России и за рубежом. – № 4. – 2000 // Document HTML. – http://www.cfin.ru/press/management/2000-4/12.shtml
7. Костырко Р.О. Финансовый анализ: Учеб. пособ. – Х.: Фактор, 2007. – 784 с.
8. Финансовый бизнес-план: Учеб. пособ. / Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 480 с.

ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

УДК (33 + 504): 332.144 **Андрєєва Н.М.**

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК СИСТЕМНА МЕТОДОЛОГІЯ ЗБАЛАНСОВАННОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ПРИМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

У статті розглянуто сутність, принципи та особливості застосування економіко-екологічного прогнозування як системної методології збалансованого природокористування приморського регіону. Розроблено концептуальні засади щодо формування прогностичного підходу стосовно стратегічного управління приморськими регіонами.

In the article essence, principles and features of the application of economical ecological prognostication as methodology of a balanced environmental management of seashore region are considered. Conceptual bases in relation to forming of prognostichnogo approach in relation to the strategic management by seashore regions are developed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні тенденції розвитку світової економіки часто супроводжуються великими екологічними кризами, обумовленими в першу чергу незбалансованістю соціально-економічної і екологічної політик у межах окремих регіонів (територій), що знаходяться у рамках загального користування великих екосистем. До таких екосистем в першу чергу може бути віднесено приморські регіони.

Виникнення екологічних регіональних криз є наслідком ігнорування екологічних (природоохоронних) проблем, створення регіональних систем розвитку без урахування потенційних екологічних змін (чинників), відсутності ефективних економічних важелів (механізмів) регулювання природоохоронної діяльності регіонів (територій), а також недообліку взаємозв'язку, взаємообумовленості і взаємозалежності фінансово-економічних і екологічних показників (параметрів) розвитку.

Приморські регіони України є регіонами конфліктної економіко-екологічної ситуації. Для них характерний особливий комплекс природних, природно-антропогенних і антропогенних процесів, що призводять до надто великих трансформацій навколишнього природного середовища негативного характеру. Уже відомі приклади невдалих із екологічного погляду економічних рішень, які були прийняті та реалізовані без урахування необхідних прогнозних оцінок щодо збалансованості регіональних систем природокористування. Тому даний напрям досліджень безумовно є актуальним.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Зазначимо, що розвитку концепції збалансованого природокористування присвячені праці низки іноземних та вітчизняних фахівців: Д. Белла, Б. Буркинського, В. Будкіна, В. Іноземцева, Г. Мейнард, С. Мертенс, В. Паламарчук, Г. Погріщук, М. Постер, Ю. Туниці, Т. Туниці, С. Харічкова та багато інших [1-3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначимо, що економіко-екологічні кризові явища, які склалися в межах окремих регіонів (територій) – зон сумісного користування великими екосистемами припускає необхідність перегляду методологічних підходів до управління соціально-економічною і екологічною політикою регіонального розвитку взагалі та приморських регіонів зокрема. Зміни, що відбуваються в державній регіональній політиці багатьох держав, визначаються як рівнем усвідомлення владою і суспільством суті регіональних соціально-економічних і екологічних процесів, так і обранням моделі, за якою здійснюватиметься подальше державне регулювання збалансованого розвитку. Незважаючи на певні досягнення теорії та практики у сфері регіонального економіко-екологічного управління, доводитися констатувати, що питання формування теоретико-методологічних засад економіко-екологічного прогнозування

регіонів у рамках концепції збалансованої системи природокористування потребує особливої уваги та окремого наукового дослідження.

Постановка завдання. Мета даної роботи полягає в розробці концептуальних засад щодо формування прогностичного підходу стосовно стратегічного управління приморськими регіонами, виходячи з концепції збалансованого природокористування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція еколого-економічного розвитку, вперше озвучена генеральним секретарем Всесвітньої конференції з навколишнього середовища в Стокгольмі (1972) М. Стронгом, припускала екологічно орієнтовану модель розвитку світової цивілізації, при якій зростання добробуту суспільства не входить у суперечність із можливостями природних систем. Як відомо, ці ідеї трансформувалися в концепцію сталого розвитку.

Принципово важливе і фундаментальне значення для формування концептуального бачення суті стійкого розвитку мала Конференція ООН з питань навколишнього середовища і розвитку, що відбулася в 1992 році в місті Ріо-де-Жанейро. У рамках даної конференції була проголошена Концепція сталого розвитку країн світу. Відзначимо, що в кінці XX сторіччя загальною стратегією для поступального розвитку людства міжнародне співтовариство проголосило перехід всіх країн світу на шлях сталого розвитку.

У науковій літературі існує багато різних тлумачень терміна «сталий розвиток», але найбільш цитоване – визначення дане комісією під керівництвом Брундтланда в доповіді «Наше спільне майбутнє». Комісія визначила сталий розвиток як «тривалий безперервний розвиток, що забезпечує потреби людей, що нині живуть, без збитку задоволенню потреб майбутніх поколінь». Відомі українські вчені Б. Буркинській, В. Степанов, С. Харічков під категорією «сталий розвиток» розуміють «не просто розвиток, а динамічний сталий розвиток, що само підтримується, у взаємозв'язку і коеволюції всіх елементів розвитку – економічного, екологічного, соціального, політичного» [4,с.129].

Бельгійський еколог Д. Девуйст визначає сталий розвиток як багатовимірну концепцію, яка може бути осмислена через підхід, який передбачає соціальну складову як об'єкт управління, екологічну – як обмеження, економічну – як інструментарій. Це означає, що йдеться про сприйняття системи цінностей, у якій економічна ефективність вимірюється відповідно до соціальних потреб усіх людей на планеті, а не тільки згідно з бажаннями певних індивідумів [5]. Відзначимо, що природна еволюція ідей сталого розвитку в українському співтоваристві привели до формування нових категоріальних понять, таких як «збалансоване природокористування», які за своїм змістом більш відповідають вище приведеним формулюванням і потребам сучасного економіко-екологічного розвитку соціуму. Збалансоване природокористування – це триєдиний процес використання, охорони і відтворення двоєдиних компонентів матеріальної основи життєдіяльності людини – природного життєздатного навколишнього середовища і її сировинної частини – природних ресурсів [6,с.26]. Збалансоване природокористування слід розглядати на всіх таксономічних рівнях: локальному, регіональному (у межах країни), національному, міждержавному і глобальному. Згідно із запропонованим Т. Туницею терміном «природокористування», збалансоване природокористування полягає в такій організації використання, охорона і відтворення природних ресурсів, яка забезпечує баланс між процесами використання природних ресурсів, їх відтворення і діяльністю у сфері охорони природи.

Використання принципів збалансованого розвитку і екологізації соціально-економічного розвитку у всіх сферах діяльності передбачає їх першочергове декларування в основоположних документах міжнародного, загальнонаціонального і регіонального значення. Облік міжрегіональних ефектів екологізації економіки вимагає комплексного підходу до розробки екологічної політики і концепції збалансованого розвитку з урахуванням регіонального чинника. На сучасному етапі поняття «регіон» ототожнюється з основною формою територіальної організації продуктивних сил. Проте в даний час, на думку низки вчених [6,с.75-78], сучасну науку і практику повинні цікавити не тільки

питання вивчення природокористування на якій-небудь окремій території, а тенденції регіоналізації природокористування.

Процес управління господарською діяльністю регіону базується на певному механізмі. Регіональний механізм екологічно орієнтованого менеджменту є системою основних елементів, що регулюють процес розробки і реалізації екологічно орієнтованих рішень у рамках системи господарського розвитку регіону. Система екологічно орієнтованого регіонального менеджменту реалізує свою головну мету і основні завдання шляхом здійснення певних функцій. До функцій економіко-екологічного управління стосовно приморських регіонів, на наш погляд, слід віднести:

1-й блок – це економіко-екологічне прогнозування і планування (облік, оцінка стану природних ресурсів і навколишнього середовища; складання прогнозів зміни використання і відтворення природних ресурсів і охорони навколишнього середовища; розробка можливих сценаріїв економіко-екологічного регіонального розвитку; поточне, довгострокове і стратегічне економіко-екологічне планування; фінансове, маркетингове і логістичне забезпечення планів);

2-й блок – економіко-екологічне регулювання (законодавство і нормативи морського природокористування, стандартизація якості використання, відтворення природних ресурсів і охорони навколишнього середовища; сертифікація природоохоронної діяльності; економічні механізми регулювання і стимулювання використання, відтворення природних ресурсів і охорони навколишнього середовища в береговій зоні морів (податкові, інвестиційні, цінові, амортизаційні, страхові , екологічна експертиза і аудит);

3-й блок – організація управління морським природокористуванням і економіко-екологічний контролінг (організація діяльності органів управління, організація економіко-екологічного моніторингу, обліку і контролю; організація науково-дослідних робіт; міжнародна співпраця; екологічна освіта, освіта і підготовка кадрів).

Як відомо, управління регіональним розвитком, зокрема розробка екологічно орієнтованих регіональних програм, спирається на регіональне екологічне і соціально-економічне прогнозування [7; 8]. До цього класу прогнозів належать: по об'єкту прогнозування – прогнози територіального аспекту розвитку держави; прогнози розвитку окремих економічних районів; прогнози розвитку адміністративних територіальних утворень; прогнози розвитку локальних зон регіонів і міст; по предмету прогнозування – прогнози комплексного соціально-економічного характеру; інвестиційні прогнози; соціальні та екологічні прогнози і т.п.; по термінах прогнозування – короткострокові, середньострокові і довгострокові прогнози. У науковій літературі існує безліч різних підходів до розгляду суті і предмету прогнозування. Однією з важливих проблем розробки наукового базису регіонального економіко-екологічного прогнозування є формулювання основних понять, термінів і категорій. Понятійно-категоріальний апарат економіко-екологічного прогнозування може бути сформований шляхом адаптації відповідних понять і категорій прогностики, екології, економіки, економіки природокористування, а також шляхом розробки спеціальних понять і категорій, необхідних для теоретико-методологічного базису економіко-екологічного прогнозуванні. Виділення економіко-екологічного прогнозування як самостійного напряму прогнозування обумовлено синтезом об'єктів економічного і екологічного прогнозування. Як економічне, так і екологічне прогнозування є спеціальне наукове дослідження, результатом якого є відповідний прогноз.

Під економічним прогнозом слід розуміти комплекс аргументованих припущень у якісній і кількісній формах щодо майбутніх параметрів соціально-економічної системи або її окремих елементів. Екологічний прогноз – це аргументовані припущення в якісній і кількісній формах щодо перспектив стану природних систем по основних їх параметрах і властивостях, що визначаються природними процесами і дією людини.

Економіко-екологічний прогноз – це передбачення, прогноз поведінки (розвитку) економіко-екологічної системи, процесів, засноване на певних даних про зміну підсистем (економіка, екологія) або економіко-екологічної системи в цілому. Економіко-екологічний

прогноз може розглядатися як: 1) прогноз динаміки зміни економіко-екологічної системи (об'єкта, комплексу); 2) попереднє визначення обсягів природних ресурсів, які можуть бути залучені в господарський оборот з урахуванням екологічних обмежень і можливостей; 3)система ймовірних економіко-екологічних оцінок можливих варіантів господарської та іншої діяльності, а також їх очікуваних наслідків.

При цьому економіко-екологічний прогноз – це не просто з'єднання економічного і екологічного прогнозів, а комплексна думка, заснована на знанні економіко-екологічних законів і закономірностей. Економіко-екологічний прогноз визначає тенденції розвитку взаємозв'язаних економічних і екологічних підсистем під впливом природних і техногенних чинників, із урахуванням можливостей економіко-правового регулювання даного процесу [9,с.12]. Для розкриття глибинної суті систем прогнозування стосовно економіко-екологічних систем зупинимося на більш поглибленому розгляді їх основних принципів:

- системності прогнозування, що припускає розгляд будь-якого об'єкта прогнозування як економіко-екологічної системи у взаємозв'язку багатообразних економічних і екологічних характеристик об'єкта;
- цілісності економічного і екологічного прогнозів, що витікають із єдності економіко-екологічних відносин, взаємин і цілісності економіко-екологічної системи;
- територіальній природній специфічності, що враховує особливості природного об'єкта прогнозування (порушення цього принципу особливе при формальній екстраполяції, призводить до великих помилок, а іноді до абсурдних висновків);
- аналогічності, що вимагає постійного зіставлення об'єкту прогнозування з відомими об'єктами (моделями об'єктів) і що дозволяє знижувати витрати на прогнозні дослідження;
- інваріантності, що враховує незмінність або стійкість економіко-екологічних взаємин, що обумовлюється відомими економічними закономірностями і законами екології;
- обліку економіко-екологічних ризиків, пов'язаних із ситуаціями часткової або повної відсутності інформації про стан економіко-екологічної системи, вірогідним або непередбачуваним характером наслідків природних стихійних явищ і господарської діяльності, невизначеністю цілей управління економіко-екологічною взаємодією;
- безперервності прогнозування, що витікають з об'єктивної необхідності постійного уточнення і перегляду економіко-екологічних прогнозів залежно від зміни сучасній економіко-екологічній ситуації, цілей економічного розвитку регіону, нових економіко-екологічних закономірностей, вдосконалення методів прогнозування;
- доповнення, пов'язаний з недостатністю для опису економіко-екологічних прогнозів економічної і екологічної інформації і необхідністю компенсації взаємного доповнення соціальних, географічних та інших прогнозів [9,с.17].

Сучасні тенденції розвитку регіонального прогнозування в Україні формуються під впливом багаторічної практики вирішення цієї проблеми в СРСР, де сформувалася розгорнена система територіальних і регіональних прогнозів і передпланових обґрунтувань. Основна перевага вказаної системи полягала в тому, що вона створювала умови для ув'язки макроекономічного, галузевого і територіального аспектів розвитку, при цьому до певної міри враховувалися науково-технічні, природно-природні, соціальні чинники.

У той же час вона мала дуже серйозні недоліки, пов'язані з пріоритетом політичних цілей, з надмірною деталізацією прогнозованих процесів, безальтернативністю прогнозування, з відсутністю опрацьовування механізмів реалізації. Також мав місце пріоритет галузевого принципу управління і планування при вкрай обмежених правах регіонів у господарській сфері. Формування сучасних систем прогнозування повинно бути спрямовано (через переосмислення місця і ролі систем прогнозування в сучасній регіональній політиці) на досягнення пріоритетів сталого розвитку і екологізацію регіонів.

При виробленні стратегічної політики приморського регіону необхідно враховувати такий ряд аспектів: рівень промислово-транспортного і інвестиційного розвитку регіону; масштаби дії на навколишнє середовище (рівень техногенного, антропогенного і ресурсного

навантажень); існуючу структуру джерел і механізми фінансування ресурсно-екологічною і економічних сфер господарювання регіону; стабільність і розвиненість фінансово-кредитної системи регіону; розвиненість ринку робіт і послуг екологічного характеру, наявність екологічного підприємництва.

Для комплексної (соціально-економічної і екологічно орієнтованої) регіональної програми приморських регіонів можливо виділити низку особливостей, що характеризують їх реалізацію на сучасному етапі розвитку: нечіткість виявлення пріоритетів окремих заходів економічних, соціальних і екологічних програм і вибору кращого варіанту програми реалізації проектів на міждержавному рівні; відсутність багатоваріантних розрахунків, економіко-математичної моделі і алгоритмів формування програми в умовах невизначеності обсягів і джерел фінансування; відсутність прогнозування результатів реалізації альтернативних проектів в умовах недостатності початкових даних; відсутність оцінки економічної ефективності екологічно орієнтованої регіональної програми; недостатній облік зовнішніх чинників.

Висновки і перспективи подальших розробок. Наукове обґрунтування економіко-екологічного прогнозування забезпечує конструктивність прогнозів як інструментів управління, тобто вони є підставою для позитивного втручання в хід прогнозованих процесів. У зв'язку з цим відзначимо, що система економіко-екологічного прогнозування повинна стати разом з плануванням першоосновою стратегічних систем управління. Вивчення і аналіз даних процесів показують, що жоден з існуючих типів прогнозування не в змозі дати комплексну оцінку перспективам розвитку приморського регіону, наслідкам властивих йому ресурсно-екологічних ситуацій як очікуваних, так і раптових. У зв'язку з цим вважаємо, що даний напрям досліджень вимагає проведення разом з фундаментальними дослідженнями прикладних розробок щодо формування інформаційних систем економіко-екологічного розвитку приморських регіонів.

Література

1. Туниця Т.Ю. Збалансоване природокористування: національний і міжнародний контекст: Монографія. – К.: Знання, 2006. – 300 с.
2. Буркинський Б.В., Харічков С.К. Економічне оновлення регіону: аналіз ситуацій та рішення: Монографія – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2008. – 494 с.
3. Балджи М.Д., Харічков С.К.Основи діагностики комплексного природокористування: регіональний вимір України: Монографія. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2008. – 144 с.
4. Буркинский Б.В., Степанов В.М., Харичков С.К. Природопользование: Основы экономико-экологической теории: Монография. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 1999.– 350 с.
5. Девуйст Д. Измерение и оценка устойчивого развития на локальном уровне / Девуйст Дмитрий // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організації виробництва. – 2002. – №1-2. – С. 63-75.
6. Николаев Ю.О. Современные проблемы регионализации сферы природопользования // Экономические инновации. Сборник научных работ. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2005. – Вип.22 – С.73-81.
7. Державна стратегія регіонального розвитку України на 2004-2015 рр. (проект) // Регіональна політика Украіни: інституціонально-правове забезпечення. − К.: НДІСД, 2004. − С.437−489.
8. Гранберг А.Г. Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза: Монография. − М.: Экономика, 2000. – 435 с.
9. Степанов В.Н., Фесенко О.А., Круглякова Л.Л. Формирование и развитие экономико-экологического прогнозирования. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2001. – 28 с.

УДК 368

Анжаурова І.О.

ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті сформульовано проблеми стримування розвитку регіонального ринку страхування, поставлено завдання, які має вирішувати регіональна політика розвитку ринку страхування в Україні та визначено механізми формування ефективної стратегії розвитку регіонального ринку страхування.

The problems of inhibition of the regional insurance market development are formulated, raising the tasks that must be solved by the regional insurance market policy for insurance market development in Ukraine the mechanisms of development the effective regional insurance market growth strategy are defined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Цілеспрямований ефективний соціально-економічний розвиток країни потребує посилення уваги до інституції страхування. Однак сучасний етап розвитку страхових відносин в Україні дозволяє зробити висновок про те, що страхування в нашій країні на сьогоднішній день не є ефективним механізмом фінансового захисту майнових та особистих інтересів громадян та суб'єктів господарювання. Звідси зрозуміло необхідність розвитку системи страхування в Україні через адміністративні та економічні методи активізації ринку страхових послуг як на державному, так й на регіональному рівні. Розвиток регіонального ринку страхування дозволить, з одного боку, використовувати страхування як фінансовий механізм захисту інтересів населення та суб'єктів господарювання, знижуючи навантаження на місцеві бюджети, а з іншого боку, залучити кошти страхових компаній як ефективних фінансових інститутів, які акумулюють грошові ресурси страхувальників через надання страхового захисту, в розвиток інвестиційної діяльності для забезпечення потреб економіки та соціальної сфери в цілому в країні та на регіональному рівні.

Для даного часу характерним є недостатній розвиток регіонального ринку страхових послуг, який не повністю забезпечує захист майнових та особистих інтересів населення та суб'єктів господарювання. Найбільш небезпечними, на наш погляд, є тенденції зниження рівня життя населення в усіх регіонах України, недовіра населення до фінансових інститутів у цілому, так і до страхових компаній. Також важливим фактором є відсутність у системі регулювання ринкових відносин необхідного правового та нормативного забезпечення функціонування регіонального страхового ринку.

Вищенаведене зумовлює необхідність наукових досліджень принципів функціонування регіонального ринку страхування, форм та методів державного регулювання даної сфери. Основна проблема у цьому – це розробка та впровадження ефективних методів та напрямків формування регіонального ринку страхових послуг як основи створення національного страхового ринку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання розвитку страхового ринку України, зокрема регіонального, широко обговорюються на наукових конференціях та форумах, достатньою є кількість наукових праць з цієї тематики. Серед них зазначемо на праці Ю.С. Бугаєва, О.О. Гвозденко, О.Б. Крутика, Л.О. Орналюк-Малицької, В.А. Сухова та інших авторів. Однак, якщо в аналізі поточної ситуації на ринку страхування є певні успіхи, то в теоретичному й практичному аспекті його організації та функціонування існує ряд невирішених питань. Так, розвитку наукової бази організації та формуванню ринку страхових послуг приділяється недостатньо уваги, методологічна база залишається на низькому рівні, чого не можна сказати про економічно розвинуті країни. Теорія страхування

та його історичні аспекти відображені у працях К.Г. Воблого, Б.Г. Данскова, Ф.В. Коньшина, В.К. Райхера, М.И. Рейтмана.

Організація страхової справи та технологія страхування вивчались С.А. Ефімовим, И.А Красновим, Л.А. Орланюк-Малицькою, АЛ. Плешковим, В.А.Суховим, К.Е. Турбиним, В.В. Шаховим.

Управлінські питання розвитку страхового ринку надані в розробках таких дослідників, як Ш.Р. Агеєв, Ю.С. Бугаєв, Н.Ф. Галагуза, В.Д. Евстигнеєв, О.О. Зернов, О.Н. Зубєць, Ю.Р. Сплетухов, І.Ю. Юргенс.

У працях вчених та практиків розглядалися переважно питання державного регулювання вітчизняного ринку страхування, покращення законодавчої бази, розширення видів страхування та страхових продуктів. Проблеми та особливості управлінням розвитку регіонального ринку страхування залишалися без належної уваги, детального та серйозного аналізу.

Метою дослідження є виявлення проблем, перешкод та перспектив розвитку страхового ринку на регіональному рівні для підвищення його надійності та доступності широким верстам населення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку з цим необхідно вирішити такі завдання:

– Визначити проблеми розвитку регіонального ринку страхових послуг в Україні;
– Визначити регіональну страхову політику;
– Розробити стратегію та механізм розвитку регіонального ринку страхових послуг;
– Визначити стратегічні пріоритети ти перспективи розвитку регіонального ринку страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. До найважливіших проблем розвитку регіонального ринку страхування можна віднести:

1. Макроекономічний чинник.
2. Низький рівень участі регіональних страхових компаній в розвитку ринку.
3. Політика демпінгу окремих учасників ринку.
4. Незначний рівень капіталізації регіональних страховиків.
5. Спеціалізація регіональних страхових компаній за окремими видами страхування.
6. Відсутні орієнтири розвитку регіонального ринку страхування на державному рівні та механізми державного регулювання регіонального ринку.

На наш погляд, під регіональною страховою політикою слід розуміти певну діяльність державних та регіональних органів, пов'язану з використанням страхових відносин для забезпечення функцій держави через реалізація особистих та майнових інтересів населення та суб'єктів господарювання завдяки стабільному функціонуванню системи страхових відносин на рівні регіону.

Регіональна страхова політика має вирішувати такі завдання:

– Здійснювати за допомогою регіональної системи органів влади нормативно-правове регулювання страхової діяльності;
– Оптимізувати джерела (кошториси, у т.ч. регіональні, місцеві, приватні та ін.), які використовуються для формування фінансової основи страхування (страхові фонди) на рівні регіону;
– Виявляти пріоритетні групи як об'єкти соціального захисту на рівні регіону;
– Виявляти групи ризиків, які можуть покриватися через регіональну систему страхування;
– Визначати для різноманітних ризиків пріоритетні форми реалізації страхового захисту у регіоні (обов'язкові та добровільні);
– Забезпечувати єдність основних положень, порядок та умови здійснення обов'язкового страхування на рівні регіону, проведення конкурсів та тендерів серед страхових компаній;
– Розвивати та оптимізувати систему оподаткування у сфері страхування, вносити

пропозиції щодо її покращення;

– Забезпечувати умови для залучення інвестицій з метою стимулювання страхових структур для довгострокових вкладень їх тимчасово вільних коштів (страхових резервів) у регіональний реальний сектор економіки.

Регіональна страхова політика має забезпечувати сталий розвиток як страхового ринку регіонів, так й розвитку ринку страхування в цілому [1, с.6-7]. Наведемо окремі цифри.

За інформацією Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг структура підрозділів страхових компаній у розрізі регіонів України станом на 01.10.2008 року виглядає так [2]:

Таблиця 1

Структура підрозділів страхових компаній за 9 місяців 2008 року

№ з/п	Місцезнаходження	Кількість філій в областях	Кількість дирекцій в областях	Кількість відділень в областях	Кількість представництв в областях
1.	Дніпропетровська область	108	13	21	15
2.	Донецька область	102	21	27	13
3.	м. Київ	96	17	44	10
4.	Запорізька область	70	13	31	8
5.	Луганська область	70	7	17	11
6.	Львівська область	68	9	37	9
7.	АР Крим, в т.ч. м. Севастополь	67 14	15 5	28 5	8 2
8.	Харківська область	59	9	35	8
9.	Одеська область	52	8	26	11
10.	Чернігівська область	52	6	22	3
11.	Волинська область	47	6	19	6
12.	Черкаська область	45	6	28	6
13.	Полтавська область	43	6	20	9
14.	Хмельницька область	42	4	24	8
15.	Київська область	39	1	33	2
16.	Рівненська область	37	7	26	6
17.	Івано-Франківська область	37	4	21	7
18.	Вінницька область	36	6	16	6
19.	Миколаївська область	34	7	10	5
20.	Закарпатська область	34	7	17	7
21.	Тернопільська область	34	5	20	6
22.	Житомирська область	29	6	14	5
23.	Чернівецька область	28	4	16	3
24.	Херсонська область	28	7	20	6
25.	Сумська область	26	6	18	5
26.	Кіровоградська область	23	5	8	6
Загальна кількість		1306	205	598	189

Із таблиці 1 видно, що загальна кількість структурних підрозділів страхових компаній складає 1306, з яких 205 – регіональних дирекцій, 598 – відділень, 189 – представництв страхових компаній. Ураховуючи той факт, що станом на 31.12.2008 року загальна кількість страхових компаній становила 469, можна зробити висновок про низький рівень розвитку регіональних ринків страхування в Україні (на одну зареєстровану страхову компанію припадає в середньому менше 3-х структурних підрозділів в регіонах). При цьому значна кількість страхових компаній (більше 80 %) взагалі не мають структурних підрозділів будь-якого типу в регіонах України.

Вищезазначені дані свідчать про слабкий рівень розвитку організації прямого продажу страховими компаніями в Україні, відсутність розвинутої системи страхових агентів, складно доступність страхових послуг та низьку якість врегулювання збитків за договорами страхування.

Іншим важливим показником є обсяг зібраних страхових премій у регіоні (таблиця 2). Так, враховуючи те, що загальний обсяг в регіонах України становив 3,7 млрд. грн. [9], з яких перше місце посідає м. Київ (що дорівнює 27 % загального обсягу надходження страхових премій), Донецька область (11 %), Дніпропетровська область (7,4 %), Одеська область (5,5 %), що складає майже 50 % регіонального ринку страхування (за обсягом надходження страхових премій).

Таблиця 2

Обсяг надходження страхових платежів у розрізі регіонів України у 2008 році

№ з/п	Місцезнаходження підрозділів страхових компаній	Страхові платежі, млн. грн.	Страхові виплати, млн. грн.	Рівень виплат, %
1.	м. Київ	1 001,4	399,7	39,91
2.	Донецька область	424,7	128,4	30,23
3.	Дніпропетровська область	276,5	80,1	28,97
4.	Одеська область	207,2	72,7	35,09
5.	Львівська область	183,0	58,4	31,91
6.	Запорізька область	171,0	58,1	33,98
7.	Харківська область	164,6	55,4	33,66
8.	АР Крим, в т.ч. м. Севастополь	141,0 33,3	32,6 10,5	23,12 31,53
9.	Луганська область	126,8	33,7	26,58
10.	Миколаївська область	88,4	25,0	28,28
11.	Закарпатська область	80,5	27,9	34,66
12.	Полтавська область	78,9	22,1	28,01
13.	Вінницька область	70,7	19,9	28,15
14.	Київська область	68,7	28,7	41,78
15.	Черкаська область	63,3	23,1	36,49
16.	Івано-Франківська область	62,7	18,8	29,98
17.	Волинська область	62,6	14,2	22,68
18.	Хмельницька область	60,7	17,0	28,01
19.	Херсонська область	58,4	21,7	37,16
20.	Житомирська область	56,4	14,8	26,24
21.	Рівненська область	55,9	13,5	24,15
22.	Кіровоградська область	54,8	15,2	27,74
23.	Тернопільська область	53,1	13,4	25,24
24.	Чернігівська область	50,2	14,3	28,49
25.	Сумська область	47,7	11,9	24,95
26.	Чернівецька область	35,0	8,3	23,71
	Всього	3 744,1	1 228,8	32,82

Висновки та перспективи подальших досліджень. Актуальною на сьогодні є розробка стратегії та механізмів розвитку регіональних ринків страхових послуг на основі розробки концепції комплексних програм розвитку регіональних ринків страхових послуг, що є одним із найважливіших чинників соціально-економічного розвитку регіону.

Стратегія розвитку регіональних ринків має містити такі складові:

1. Нормативно-правове регулювання страхового ринку потребує адекватної законодавчої бази, яка забезпечувала б постійне врахування умов соціально-економічного середовища з метою мінімізації ризиків соціально-економічного життя регіону (наприклад, введення обов'язкового страхування квартир в містах із населенням більше 1 млн. осіб).
2. Формування інституціональної основи ринку страхових послуг, що передбачає створення інфраструктури страхового ринку та реформування органів управління страховим ринком на рівні регіону (наприклад, створення недержавної установи – об'єднання регіональних страховиків та представництв загальноукраїнських страхових компаній у регіоні – Регіональної асоціації Страховиків).
3. Формування резерву професійного персоналу страхового ринку (актуаріїв, фінансових менеджерів, спеціалістів зі страхування, ТОП-менеджменту страхових організацій) на рівні регіону.
4. Розширення попиту на страхові послуги серед населення та суб'єктів господарювання (через систему популяризації страхування за допомогою інформаційного впливу та розвитку системи обов'язкового страхування) за допомогою регіонального стратегічного маркетингу у сфері страхування.
5. Ефективні механізми оподаткування учасників страхового ринку (страхових компаній, страхових агентів, брокерів, страхувальників). Важливим методом активізації регіонального ринку страхування є створення спеціальних податкових режимів для страхових компаній, які послужать чинником капіталізації регіональних ринків страхування.
6. В основі комплексного розвитку системи страхування на рівні регіонів полягає система збору, обробки та аналізу статистичної інформації, яка дозволяє надавати інформаційне забезпечення для органів, що приймають рішення у сфері страхування, страхових компаній та страхувальників (наприклад, створення єдиного регіонального банку статистики).

Література

1. Слюсаренко О.А. Региональные рынки страхования в Украине: проблемы и перспективы развития // Финансовые услуги. – 2002. – № 7-8. – С. 6-7.
2. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг // Document HTML. – http://dfp.gov.ua/
3. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Страхова справа: Навч. посіб. – К.: Знання, КОО, 2003. – 250 с.
4. Горбач Л. М. Страхова справа: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2003. – 252 с.
5. Нечипорук Л.В. Теорія та практика страхового ринку України: Монографія. – Х.: Вид-во Нац. Ун-ту внутр. Справ, 2004. – 300 с.
6. Залетов А.Н. Страхование в Украине/ под ред. О.А. Слюсаренко. – К.: BeeZone, Логос, 2002. – 450 с.
7. Портал Ліги страхових організацій України // Document HTML. – http://www.lsou.org.ua.
8. Бібліотека зі страхування // Document HTML. – http://forinsurer.com/links.

УДК 330.15:339.13 **Балджи М.Д.**

РИНОК ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті викладено теоретичні та практичні аспекти організації та функціонування ринку природних ресурсів, подано аналітичні засади розвитку даного ринку в Україні. Запропоновано перспективи розвитку ринку ресурсів на основі оновленого організаційно-правового механізму державного регулювання природокористування.

In the article there are the expounded theoretical and practical aspects of organization and functioning of natural resources market, certain analytical bases of given market development in Ukraine. Prospects of market development of resources market on the basis of the renewed right organization mechanism of the state adjusting of nature using are offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним із суттєво важливих чинників суспільного виробництва, що безпосередньо пов'язаний із задоволенням першочергових потреб людства, є природокористування. Використання природних ресурсів має місце у всіх галузях економіки і впливає на розвиток та розміщення продуктивних сил. Останнім часом виникає негайна потреба у дослідженні існуючого стану природокористування, що обумовлено незбалансованим та неврегульованим підходом до існуючих природних ресурсів в Україні.

В умовах ринкової економіки виникає необхідність створення ринку природних ресурсів, що пов'язано з їхньою дефіцитністю та можливістю одержання значних засобів від їх продажу. Питання становлення ринку природних ресурсів особливо актуальне в умовах значного природного багатства країни та дефіциту засобів для його раціонального використання й охорони. Цивілізований ринок ресурсів може дозволити активно залучити іноземних інвесторів до ресурсоексплуатуючих галузей. Відповідний ринок, працюючи на внутрішнього і зовнішнього споживача, дасть можливість одержання значних коштів від продажу, що особливо актуально в умовах наявності ресурсного потенціалу і дефіциту засобів для його раціонального використання. До того ж, не можна не акцентувати увагу на існуючі розрізнені ринки, що не мають загальної системи управління та потребують державного врегулювання.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням теоретичних і практичних аспектів організації та функціонування ринку природних ресурсів займалися як вітчизняні науковці, так і зарубіжні фахівці. Так, К.Г. Гофманом, М.Я. Лемешевим та М.Ф. Реймерсом (1975) були розроблені методичні підходи до системи ціноутворення з метою удосконалення природокористування та становлення врегульованого ринку ресурсів [1,с.5-12]. Отже, ринковий механізм дозволяє розширити межі прибуткових вкладень у заощадження природних ресурсів, чим і пояснюється досягнення країн з розвинутою ринковою економікою зниження природомісткості суспільного виробництва. Е.В. Гірусовим, С.М. Бобилевим, А.Л. Новосьоловим, М.В. Чепурних (1998) було запропоновано створення бірж природних ресурсів та проведення аукціонів, де на конкурсній основі підприємці могли б купувати природні ресурси, право на їхню розробку чи оренду при екологічному контролі і комплексній екологічній експертизі, що дозволить б істотно збільшити державні і регіональні доходи від природокористування. [2,с.631-641]. М.І. Лавейкін та В.І. Копитко (2001) запропонували створення національного, регіональних та місцевих банків даних результатів експертної оцінки природних ресурсів. В.О. Паламарчук, Є.В.Мішенін та П.І. Коренюк (2004) продовжили дослідження у становленні ринкових механізмів ціноутворення, акцентуючи увагу на сучасних підходах у державному регулюванні цін на

природні ресурси з урахуванням екологічного фактора [3,с.15-39].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але, на нашу думку, відсутність в Україні розвинутого ринку ресурсів не дозволяє адекватно формувати ціни, а значне "перекручування" цін або взагалі їх відсутність роблять хижацьким використання природних благ. Облік економічної цінності природних ресурсів вимагає визначення вартісної оцінки трьох функцій: забезпечення ресурсами, асиміляція та утилізація відходів і забезпечення послугами. Таким чином, виникає потреба у комплексній оцінці залучених природних ресурсів, що можливе тільки при державному регулюванні природокористування.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є визначення теоретичних та методологічних аспектів становлення ринку природних ресурсів і визначення майбутніх перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність ринку природних ресурсів полягає у відповідних економічних функціях. Загальними функціями будь-якого ринку, у т. ч. ринку природних ресурсів, виступають: регулююча, інтегруюча, стимулююча, посередницька, інформаційна, ціноутворююча, соціальна. Вони спрямовані на те, щоб направити діяльність інституціональних суб'єктів у русло, найбільш корисне економічній системі в цілому, полегшити налагодження економічних зв'язків і сприяти реалізації цілей суб'єктів ринку. Застосування у сфері природокористування ринкових механізмів є не тільки доцільним, але й обов'язковим, тому що неможливо будувати ринкові відносини у всіх інших напрямках, залишаючи поза ринком природні ресурси. Невирішеність цієї проблеми сповільнює просування економічних реформ, негативно впливає на інвестиційний клімат, не дозволяє територіальним структурним утворенням ефективно реалізовувати власний природно-ресурсний потенціал. Втрачаються такі загальновизнані переваги ринку, як пріоритет споживача, перерозподіл обмежених ресурсів, їх раціональне використання в тих галузях, продукцію яких очікує найбільший попит, внутрішнє мотивовані стимули до підвищення ефективності виробництва. Важливим елементом механізму регулювання є ринкове зіставлення попиту і пропозиції, яке може відбуватися за умов наявності та розвитку відповідного правового поля. Трансформація форм власності і механізмів регулювання економічної діяльності є стимулом до пошуку нових методів та засобів організаційно-правовою регулювання стану природного середовища.

Отже, потрібно створення принципово нового організаційно-правового механізму регулювання, що має базуватися на поєднанні традиційної заборони, примусу, зобов'язаннях із заохоченням, стимулюванням і на основі моніторингу та контролю повинно забезпечити реалізацію спільних зусиль органів виконавчої влади, місцевого самоврядування щодо використання, охорони та відтворення природно-ресурсного потенціалу. Відповідно до структури правових відносин має розвиватися і законодавство – у вигляді загальних і спеціальних норм.

Найбільше природне багатство України – земельні ресурси, які складають 45% її загального природно-ресурсного потенціалу. Площа лісового фонду країни становить 9,942 млн. га (14,3% території), в тому числі земель, покритих лісом – 8,620 млн. га. Водні ресурси України складаються з місцевого стоку і транзиту. За межами країни формується близько 130 км^3 стоку (його загальний обсяг складає 210 км^3). Ресурси підземних вод складають 5,6км^3. в озерах та лиманах акумулюється близько 11 км^3 води, з яких 2,5 км^3 – прісні запаси. За новітніми даними Національного інституту стратегічних досліджень, мінерально-сировинна база України включає близько 20 010 родовищ і проявів 113 корисних копалин, із яких 7829 родовищ 97 видів мінеральної сировини мають промислове значення. У вартісному виразі розвідані протягом другої половини XX століття запаси родовищ корисних копалин оцінюються в 7 – 7,5 трлн. дол. США. На даний час до промислового освоєння залучено від 40% до 75% розвіданих запасів основних видів корисних копалин. Як зазначає Г. Смітюх (2008), в Україні виробляється близько 55 світового обсягу мінерально-сировинних ресурсів.

Природно-ресурсний потенціал, як сукупна продуктивність природних ресурсів,

виражається через їх споживчу вартість у грошовому вимірі. При такому підході, загальний потенціал характеризується наявністю покомпонентної структури, яку утворюють земельні, водні, мінеральні, лісові, фауністичні та рекреаційні ресурси. Розрахований природно-ресурсний потенціал України у сумарному вигляді, на основі методики, запропонованої В.П. Руденко (1999), подано у таблиці 1.

Перспективи залучення практично всіх ресурсів до комплексного використання достатньо значні і вони можуть бути обумовлені вправною регуляторною політикою на регіональному рівні та створенням внутрішнього ринку ресурсів.

Сучасні умови господарювання, які ґрунтуються на діях законів ринку, примушують українських підприємців пристосовуватись до змін ринкового середовища та уникати необґрунтованого ризику, приймаючи управлінські рішення щодо використання всіх необхідних ресурсів. Тому у виробничо-господарській діяльності важлива роль повинна відводитися управлінню процесом ресурсоспоживання.

Таблиця 1

Компонентна структура природно-ресурсного потенціалу України, % [4,с.168]

Області	% від України	Природно-ресурсний потенціал					
		Мінеральний	Водний	Земельний	Лісовий	Фауністичний	Рекреаційний
АР Крим	6,0	10,0	19,3	39,0	1,8	0,3	29,6
Вінницька	3,6	2,1	9,7	79,1	3,5	0,5	5,1
Волинська	1,7	1,0	18,0	55,2	16,2	0,4	9,2
Дніпропетровська	10,9	68,9	4,8	21,3	0,3	0,4	4,3
Донецька	12,9	72,8	-	16,8	0,4	0,1	5,1
Житомирська	2,9	5,5	15,9	59,8	12,6	0,7	5,5
Закарпатська	2,5	3,0	31,5	19,4	17,4	0,1	28,6
Запорізька	3,9	20,4	20,1	49,7	0,7	0,7	8,4
Івано-Франківська	2,2	7,5	33,3	24,1	17,6	0,1	17,4
Кіровоградська	3,0	10,8	11,9	70,3	1,6	0,6	4,8
Київська	4,0	3,8	12,3	59,5	5,5	0,5	18,4
Луганська	8,8	73,8	6,8	13,8	0,8	0,2	4,6
Львівська	3,7	22,5	22,7	29,2	11,1	0,2	14,3
Миколаївська	2,9	2,8	23,2	66,7	0,5	1,0	5,9
Одеська	3,7	1,8	11,1	71,8	1,3	0,5	13,5
Полтавська	3,5	11,5	11,0	68,1	2,9	1,1	5,4
Рівненська	1,8	5,0	16,4	55,0	16,1	0,7	6,8
Сумська	2,7	3,4	15,9	65,3	7,6	1,1	6,7
Тернопільська	2,1	1,2	13,6	75,0	4,7	0,2	5,3
Харківська	4,3	14,2	11,4	54,6	3,9	0,6	15,3
Херсонська	2,9	1,6	22,7	67,1	1,0	1,2	6,4
Хмельницька	2,7	3,5	13,8	72,6	3,8	0,4	5,9
Черкаська	3,0	5,8	12,7	67,7	4,6	0,9	8,3
Чернівецька	1,3	5,2	18,3	50,0	12,6	0,2	13,7
Чернігівська	3,6	10,8	12,9	59,1	6,7	1,0	9,5
Україна	100,0	28,3	13,1	44,4	4,2	0,5	9,5

Отже, можна сформулювати основні пріоритети державного регулювання, яке спрямоване на раціональне природокористування та розвиток ринку природних ресурсів:

– збільшення внутрішнього попиту, шляхом розвитку підприємств-ресурсокористувачів;
– сприяння розвитку науково-технічної сфери, стимулюючи використання інноваційних підходів;
– збільшення несировинного та інформаційно місткого експорту для зростання національної економіки та залучення власних резервів;

– перетікання капіталів із сировинного сектора та сектора первинної обробки матеріалів до наукомістких галузей;

Необхідно зауважити на доцільність державного регулювання цін, що може здійснюватися за допомогою встановлення твердих, фіксованих значень на певні ресурси. Важливим є проведення оцінки запасів ресурсів, а також спеціалізованого контролю за їх вилученням із соціальною та екологічною спрямованістю розвитку областей.

В умовах ринкової економіки доцільно впровадження відповідної оцінки природних ресурсів, що виражатиметься у вартісній формі. Для її визначення застосовують спеціальні методи: умовної оцінки, визначення транспортних витрат та розрахунку гедоністичної ціни. Докладна характеристика даних методів подана у таблиці 2.

Визначаючи необхідність запровадження методів ринкової оцінки природних ресурсів, вважаємо доцільним зупинитись на ринку землі. Тривалі розмови політиків, аграріїв та економістів про існування такого ринку ще не призвели до формування та прийняття законодавчих документів, дозволяючих продавати земельні ресурси. Але, як відомо, такий ринок вже існує на Україні, що підтверджує наявність системи законодавчих актів, що регулюють земельні відносини, є ознакою розвиненого ринку. Згідно з Земельним кодексом України, «до земель України відноситься вся земля в межах її території», яка відповідно до цільового призначенням поділяється на окремі категорії.

Таблиця 2

Методи ринкової оцінки природних ресурсів

Назва методу	Характеристика	Можливості застосування
Метод умовної оцінки	Рентна оцінка природних ресурсів. Чиста вигода від наявності визначеного природного ресурсу.	Для вивчення переваг споживачів з метою виявлення і побудови попиту на зміну довкілля
Визначення транспортних витрат	Виявлення переваг споживачів шляхом опитування респондентів	Для оцінки цінності природного ресурсу (ринок рекреаційно-туристичних послуг)
Розрахунку гедоністичної ціни	Корегування відповідної ціни за певний ресурс	Для визначення переваг ресурсу (ринок нерухомості)

У земельному законодавстві виділені такі основні групи суб'єктів ринку землі: «громадяни, юридичні особи, органи місцевого самоврядування, органи державної влади». Визначення інвестиційної привабливості землі як об’єкта для інвестування пов’язане з прогнозуванням тенденцій розвитку ринку нерухомості [5,с.6-7]. Методологія вивчення цього процесу повинна враховувати особливості окремих категорій земель як товару. Особливо це стосується ринку міських та сільськогосподарських земель. Виникнення відносин власності на землю як фактор матеріального виробництва та іншої соціальної діяльності зумовлює економічний характер земельних відносин, в основі яких лежить земельна рента. У таблиці 3 представлена структура земель за формами власності.

Ринок землі, на відміну від більшості ринків, менш організований і має такі відмінності:

– складність стандартизувати, сортувати та купувати за зразками; до того ж цінність ділянки в значної мері залежить від зовнішнього оточення;
– пропозиція на ринку землі нееластична;
– пропозиція та попит, як правило, не збалансовані, і можливості приведення їх у рівновагу за допомогою цін обмежені;
– на ринку землі як товар виступають права на об’єкти (самі земельні ділянки мають фіксоване положення);
– інформація на ринку земельних ділянок закрита, оскільки угоди з нерухомістю часто мають конфіденційний характер, що збільшує ризики інвесторів;
– угоди із земельними ділянками вимагають значних інвестицій, тому розвиток ринку земельних ділянок залежить от можливостей позичкового фінансування;
– ринок землі має високий ступень державного регулювання;

– для українського ринку землі характерна відносно низька ліквідність об'єктів купівлі-продажу порівняно з розвиненими країнами.

Таблиця 3

Земельний фонд України за формами власності [6,с.231]

На кінець року	Форми власності					
	державна		приватна		колективна	
	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%
1995	55 148,5	91,4	1 488,6	2,4	3 717,7	6,2
2000	29 265,5	48,5	4 327,3	7,2	26 762,0	44,3
2004	29 796,8	49,4	30 326,3	50,2	231,7	0,4
2007	26 527,5	42,3	35 276, 4	55,3	124,6	0,2

Аналіз ринку забезпечує основу для визначення найбільш ефективного використання землі. Максимальна ефективність використання земельного ресурсу може бути визначена тільки після того, як буде доведено, що є відповідний рівень ринкового попиту для даного виду використання. Поглиблений аналіз ринку дає розгорнуте описання попиту. Подібні дослідження можуть визначати ключові маркетингові стратегії існуючої або проектованої нерухомості, прогнозувати долю ринку, що вона може занять.

Висновки і перспективи подальших розробок. У результаті проведеного дослідження були зроблені такі висновки:

– виявлені особливі функції ринку природних ресурсів, що включають у себе інституційно-координаційну, інституційно-розподільчу, інституційно-обмежувальну функції, функцію специфікації прав власності, функцію спадкування інституціональних правил і норм, функції соціалізації і соціального контролю;
– обґрунтовано, що інституціональна структура ринку природних ресурсів містить у собі інституціональні суб'єкти, тобто виробників і споживачів ринкових послуг, інститути формального і неформального характеру (норми, правила, санкції, традиції, звички, звичаї, цінності, стереотипи діяльності), а також форми взаємодії і відносини, у які вступають інституціональні суб'єкти для реалізації своїх інтересів;
– виявлені особливості розвитку українського ринку природних ресурсів. Позитивними рисами цього ринку є: інтенсивний розвиток, підвищення впливу зовнішнього попиту й експортної орієнтації видобувних галузей, наявність інвестицій. До негативних рис належать: інституціональна неповнота ринку, слабкий розвиток формальних і неформальних інститутів, структурна асиметрія і галузеві диспропорції;
– виділені тенденції розвитку ринку природних ресурсів в умовах глобалізації економіки і гуманізації економічних відносин: розширення міжнародної торгівлі, формування глобальних ринків комплексного природокористування, взаємопроникнення ринків, встановлення міжнаціональних економічних зв'язків між суб'єктами ринку.

Література

1. Гофман К.Г., Лемешев М.Я., Реймерс Н.Ф. Экономика природопользования // Природа и экономика. – М.: Экономика, 1975. – С. 5 – 12.
2. Лавейкін М. І., Копитко В. І. Регіональні аспекти раціоналізації використання земельних ресурсів // Регіональна політика: методологія, методи, практика. – Львів, 2001. – С.631-641.
3. Паламарчук В. О., Мішенін Є. В., Коренюк П. І. Еколого-економічні та соціальні нариси з проблем природокористування: Монографія. – Д.: Пороги, 2004. – 258 с.
4. Руденко В. П. Географія природно-ресурсного потенціалу України: Підручник. – К.: ВД К.-М. Академія.– Чернівці: Зелена Буковина, 1999. – 568 с.
5. Смітюх Г. Природні ресурси – власність українського народу // Голос України. – № 231 (4231). – 2007. – С. 6-7.
6. Статистичний щорічник України / За ред.Осауленка О. Г. – К.: Консультант, 2007. – 552 с.

УДК:332.122 (477)

Басюк О.В.

СУТНІСТНА ХАРАКТЕРИСТИКА КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ»

У статті проаналізовано наукові дослідження з питань сутнісної характеристики категорії «економічний потенціал регіону». Розглянуто історичний розвиток зазначеної категорії. Висвітлено різні підходи до складу економічного потенціалу серед науковців-економістів певних історичних періодів. Надано практичні рекомендації щодо визначення найбільш ефективних напрямків використання економічного потенціалу.

Scientific researches on the questions of essence description of category «economic potential of region»are analyzed in the article History development of the noted category is considered. Different approaches are reflected in the complement of economic potential among the scientific workers-economists of certain history periods. Practical recommendations are given in relation to determination of the most effective directions of the use of economic potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний соціально-економічний розвиток регіонів України в значній мірі залежить від ступеня використання економічного потенціалу, що зосереджений на даній території. Особливо це актуально у кризовій ситуації, в якій нині перебуває наша держава.

Саме за рахунок виявлення та використання власного економічного потенціалу стає можливим налагодження економічних зв’язків, що дасть змогу вийти зі штопору падіння економіки. Але таке виявлення та використання можливе тільки після того, коли стане зрозумілим, що конкретно потрібно виявляти та шукати. Таким чином, починати потрібно з визначення поняття та складу економічного потенціалу, яким володіє регіон.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню економічного потенціалу увага вчених приділялась завжди. Серед найбільших дослідників цієї економічної категорії можна виділити таких: Р.З. Акбердин, Б.Д. Гаврилишин, Є.В. Лапін, Д.В. Клиновий, А.Н. Тищенко, Г.П. Уліганинець, Р.Б. Матковський, В.В. Максимов, О.Ф. Балацький та інші.

У дослідженнях цих науковців окреслено загальні теоретичні підходи до визначення категорії «економічний потенціал регіону».

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні умови розвитку економічних процесів зумовлюють зміни в сутнісній характеристиці економічного потенціалу та відповідно розширенні цієї категорії.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є з’ясування старих та новітніх тенденцій у визначенні категорії «економічний потенціал», а також визначення напрямків ефективного використання економічного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед, розглянемо запитання відносно того, що таке економічний потенціал, що він собою представляє та, безперечно, які складові він включає. Загальним визначенням цього показника можна вважати формулювання, яке дає нам Великий економічний словник, а саме: «економічний потенціал – сукупна спроможність економіки країни, її галузей, підприємств, господарств тощо, здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари, послуги, задовольняти потреби населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва та споживання» [1,с.205].

Зазначимо такі аспекти, що будуть розглядатися надалі, як:

– економічний потенціал регіонального розвитку як категорія;

– економічна сутність економічного потенціалу;
– складові економічного потенціалу;
– напрямки ефективного використання економічного потенціалу;
– аналіз економічного потенціалу тощо.

З точки зору сучасної економічної думки, поняття економічного потенціалу характеризується як складна, комплексна категорія, що має соціально-економічний, економіко-історичний та еколого-економічний характер. Так, поняття «потенціал» характеризує собою в широкому розумінні сукупні можливості щодо виробничої діяльності всіх продуктивних сил суспільства. Потенціал – це наявні у економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати ці ресурси для досягнення поставленої мети: потенціал виробничий, експортний, трудовий, науково-технічний, природно-ресурсний тощо.

Протягом різних історичних етапів функціонування продуктивних сил поняття економічного потенціалу включало різні набори складових, серед яких в останній час в обов'язковому порядку враховувались потенціал природних ресурсів, потенціал людських ресурсів та потенціал виробничих потужностей галузей суспільного виробництва.

Загалом, економічний потенціал з традиційної точки зору характеризувався як сукупний ресурсний потенціал виробничо-економічної діяльності – сукупна продуктивність природних, людських та матеріально-виробничих ресурсів. При цьому економічний потенціал розраховувався, як проста сума складових:

$$ЕП = Ппр+Плр+Пмвр, \text{ де}$$

ЕП – економічний потенціал;

Ппр – потенціал природних ресурсів – продуктивність природних ресурсів;

Плр – потенціал людських ресурсів – сукупна здатність до праці людей – учасників виробництва;

Пмвр – потенціал галузей матеріального виробництва (промисловості та сільського господарства) й інфраструктури – їхня здатність до виробництва товарів і послуг.

Таке трактування економічного потенціалу притаманне для індустріального суспільства. Сучасна ж економічна наука використовує розширене поняття економічного потенціалу, враховуючи, крім вказаного, додаткові аспекти:

1. функціонування потенціалу наукової (інформаційно-технологічної) сфери, соціальної інфраструктури, ринкової інфраструктури;
2. еколого-економічні, суспільно-географічні та суспільно-політичні фактори розвитку суспільства.

На основі вищезазначеного пропонується розширена структура економічного потенціалу, що характеризується, як сукупна продуктивність всієї ресурсної бази суспільного виробництва – потужність всіх продуктивних сил суспільства:

$$ЕП = Ке(\sum Прп+\sum Плк+\sum Псв)<=ЕкП, \text{ де}$$

Ке – загальний коефіцієнт емерджентності сукупного ресурсного потенціалу, що враховує явище, за якого сукупна продуктивність елементів системи є вищою за просту суму окремих її елементів. Ке залежить від рівня комплексності використання елементів сукупного ресурсного потенціалу економічної діяльності.

∑Прп – природно-ресурсний потенціал, сукупна максимальна продуктивність всіх компонентів природних ресурсів у певних природних умовах конкретної географічної території (регіону) функціонування продуктивних сил.

∑Плк – потенціал людського капіталу, сумарний людський капітал, сукупна максимальна продуктивність робочої сили всіх учасників суспільного виробництва у всіх сферах антропогенної діяльності.

∑Псв – потенціал суспільного виробництва – сукупна максимальна потужність щодо виробництва товарів і послуг всіх об'єктів господарювання суспільного виробництва,

сукупна продуктивність галузей матеріального виробництва, виробничої інфраструктури та соціальної сфери.

ЕкП – екологічний потенціал території – максимально можлива сукупна продуктивність всього комплексу продуктивних сил цієї території за умов дотримання самовідтворення природного середовища їх функціонування. Враховуючи значне економічне значення, екологічний потенціал часто рівноцінно замінюється поняттям «еколого-економічний потенціал» [2,с.257-279].

Тобто, говорячи в більш широкому сенсі про економічний потенціал, зрозуміло, що це ресурси країни, які при повному їх використанні дають змогу виробляти максимальний валовий національний продукт (ВНП), що безпосередньо відображається на економіці країни в цілому.

До складу економічного потенціалу входять такі показники, як природно-ресурсний, експортний, трудовий, науково-технічний, як було зрозуміло раніше, а також виробничий потенціали. Експортний потенціал – здатність єдиного народногосподарського комплексу країни виготовляти максимальну кількість конкурентоспроможних товарів на світовий ринок, надавати якнайбільше якісних послуг та виконувати необхідну кількість робіт на замовлення іноземних країн і компаній [3,с.307-312].

За М.І. Бакановим економічний потенціал країни характеризує можливості національної економіки виробляти матеріальні блага, надавати послуги, задовольняти економічні потреби суспільства. Ці можливості дають всі наявні в країні ресурси – виробничі, матеріальні, трудові, природні, фінансові, науково-технічні, інформаційні та ін. Відповідно економічний потенціал включає в себе такі складові частини, як виробничий, трудоресурсний, фінансовий, науковий та інші види потенціалів [4,с.138-154].

Ефективність використання економічного потенціалу в країні залежить від господарського механізму. Недосконалість його може призвести до нераціонального, малоефективного, а то й витратного використання складових економічного потенціалу.

Роль кожної держави в сучасному світі визначається, насамперед, економічною могутністю, яка насамперед, є наслідком реалізації економічного потенціалу. Найбільш універсальними показниками, що характеризують економічну могутність країни є її ВВП і ВНП.

За Є.В. Климовою, за наявність розвиненої ринкової економіки, розвивається й економічний потенціал країни. Ринкова економіка ґрунтується на економічній свободі і створює потужні стимули для виробництва нової продукції, послуг, запроваджує прогресивну практику підприємництва, нові стратегії розвитку, що безпосередньо відображається на економічному потенціалі в цілому [5,с.150-185].

Згідно визначенню А.Н. Тищенко, стає зрозуміло те, що економічний потенціал – сукупна здатність наявних економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу матеріальних благ і послуг, що відповідають проблемам суспільства. Економічний потенціал являє собою систему з рухливою структурою взаємозалежних компонентів (інвестиційного, інноваційного, природно-ресурсного і трудового потенціалів) [6,с.27 -36].

За Р.Б. Матковським, у категорії “економічний потенціал” виділено речовий зміст, який розкриває його зв’язок з розвитком сучасної системи продуктивних сил, та суспільну форму, що розкриває і характеризує взаємозв’язок цієї категорії з відносинами економічної власності [7,с.10-18].

Шляхом синтезу речового змісту і суспільної форми економічного потенціалу розкрито його внутрішню економічну сутність, розвинуто комплексне визначення категорії „економічний потенціал” з урахуванням еволюції економічної системи – як сукупність наявних та таких, які можуть бути мобілізовані, основних джерел, засобів країни та елементів потенціалу цілісної економічної системи, що використовуються і можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу. Суспільна форма економічного потенціалу повинна бути такою, щоб сприяти розвиткові прогресивних

та ефективних форм власності.

За Г.П. Уліганинцем, економічний потенціал – це складна система, яка починає формуватись на рівні підприємств, домогосподарств, піднімаючись вище і формуючи економічний потенціал галузі та регіону, а також суспільства в цілому. Тому з метою управління у такій складній системі як економічний потенціал доцільно виділити окремі підсистеми: ресурсний потенціал, природний та інноваційний потенціал [8].

За В.Ф. Семеновим, аналіз економічного потенціалу дає уявлення про економічну базу регіону. Перш за все визначається спеціалізація господарств регіону [9,с.210-237].

За Д.В. Чернюком, економічний потенціал будь-якого суспільства насамперед характеризується системою виробничих відносин, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємств, установ, галузей народного господарства в цілому [10,с.317-332]. Економічний потенціал суспільства являє собою сукупність трудових, матеріальних і природних ресурсів, що залучені або можуть бути залучені до суспільного виробництва. Він включає також економічні здібності працівників трудових колективів щодо використання ресурсів і створення максимального обсягу матеріальних благ і послуг, тобто професійні знання, уміння і навички (кваліфікаційний потенціал); працездатність або фізичну здатність до праці (психофізіологічний потенціал); інтелектуальні, пізнавальні здібності (освітній потенціал); здібність до співробітництва, колективної організації і взаємодії (комунікативний потенціал) [11,с.17-19].

Звернемося до складових економічного потенціалу. В літературі існують різні погляди на це питання.

З розвитком економічних систем перетерплювала перетворення категорія «економічного потенціалу». Так на початкових етапах дослідження економічний потенціал розглядався як сукупність матеріальних та соціально-економічних умов виробництва матеріальних благ. [12,с.71-98]. Тобто можливість освоїти найбільшу кількість природних багатств. Основна увага приділялась здатності економічної системи виробляти якомога більше продукції.

Пізніше до економічного потенціалу почали включати не тільки природні ресурси, а і трудові. П. Ігнатовський визначає склад економічного потенціалу як, «сучасну систему машин та інших знаряддя праці, увесь науковий та виробничий арсенал, розвідані запаси сировини та енергії, трудові ресурси та виробничий досвід» [13,с.10-20]. Наступним етапом було впровадження підходу за яким економічний потенціал визначався як сукупність економічних засобів, джерел та запаси суспільства для реалізації соціально-економічних цілей.

Інші вчені визначали «економічний потенціал» вже не тільки як об’єм продукції, який виробляється суспільством в конкретний час, а як сукупність економічних засобів, джерел та запасів суспільства для реалізації конкретних цілей розвитку регіону. Наприклад, І.С. Ступницький економічний потенціал визначає як «економічну силу чи здатність суспільства виробляти різні види матеріальних благ та надаваних послуг, яка характеризується такою сукупністю економічних засобів, джерел та запасів чи економічних можливостей, які є у суспільстві та які можуть бути використані для реалізації конкретних соціально-економічних та інших цілей та завдань» [14,с.53-59].

В залежності від рівня суспільного розвитку буде залежить кількість елементів які додаються до економічного потенціалу. Розвиток науково-технічної революції спонукав до появи таких нових категорій як: науково-технічний, духовний, інтелектуальний, інноваційний потенціал.

В сучасній праці О.Ф. Балацького та В.М. Кислого до елементів економічного потенціалу відносять: трудовий, інвестиційний, природний, інноваційний, інституційний потенціали. Вони запропонували таку структуру економічного потенціалу регіону (рис.1) Автори пропонують розрізняти поняття потенціал та ресурси. Вони стверджують, що ефективність використання економічного потенціалу території залежить не тільки від

наявності відповідних ресурсів, але і від оптимального їх залучення в господарський обіг.

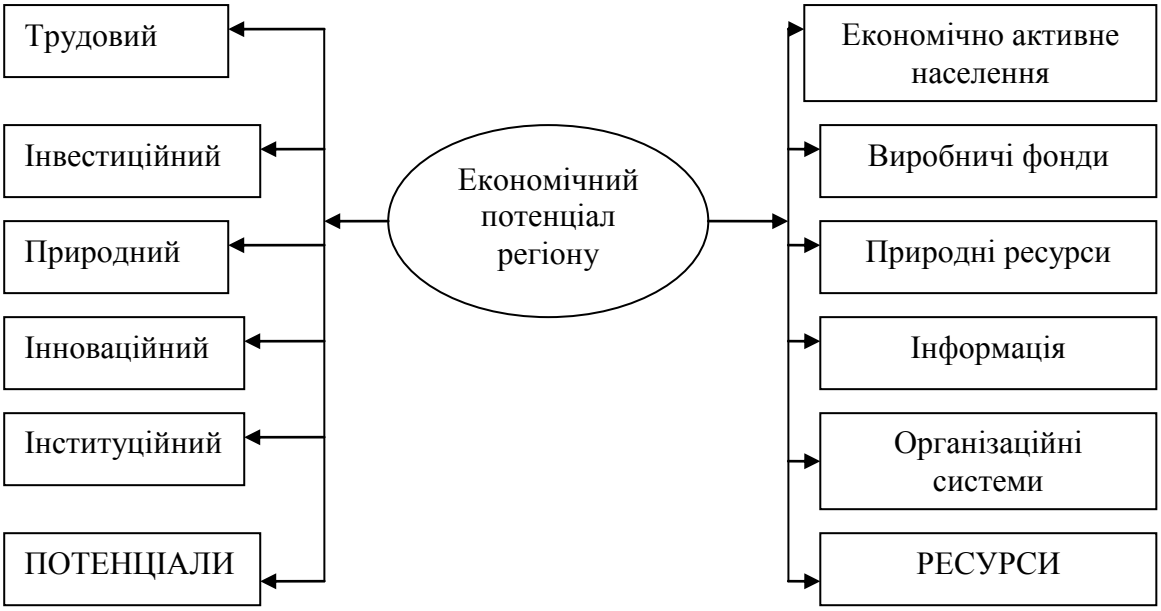


Рис.1 Структура економічного потенціалу регіону

Звернемося до найбільш ефективних напрямів використання економічного потенціалу. Запропоновані напрями ефективного використання економічного потенціалу мають ієрархічну структуру.

Виділяються такі напрями використання інтегрального економічного потенціалу продуктивних сил країни з комплексами певних заходів щодо забезпечення відповідних цим напрямам структурних перетворень:

– підвищення рівня комплексності використання сукупної ресурсної бази народного господарства, збалансування участі в економічному циклі всіх складових економічного потенціалу;
– відхід від орієнтації на споживацьке ставлення до природно-ресурсної бази;
– орієнтація на суспільно-необхідні потреби в оптимальних обсягах виробництва і споживання вичерпних природних ресурсів;
– реорганізація господарювання в напрямі мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище;
– удосконалення нормативно-правової бази господарської діяльності, мінімізація тіньового сектору економіки;
– формування інвестиційно-інноваційної політики, спрямованої на розробку, освоєння та використання високопродуктивних технологій;
– широке багатополюсне міжнародне партнерство з метою вирішення загальних завдань соціально-економічного розвитку;
– структурні перетворення в напрямі зміни співвідношення між виробництвом засобів виробництва і предметів споживання;
– пріоритетний розвиток всіх видів інфраструктури ;
– дезурбанізація суспільного виробництва, пріоритетний розвиток сільських територіальних соціально-економічних систем.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином проведений аналіз визначень економічного потенціалу дозволяє зробити висновки про наступне: немає єдиної думки серед вчених про вміст категорії економічний потенціал регіону. Але ж можливо виділити спільні риси у підходах до визначення категорії, які у тій чи іншій мірі присутні у

різних формулюваннях. Таким чином до цих спільних рис можна віднести такі: економічний потенціал – комплексна характеристика рівня економічної могутності нації, наявних ресурсів і можливостей забезпечувати розширене відтворення, суспільні потреби та соціально-економічний прогрес суспільства.

Економічний потенціал складається з потенціалу продуктивних сил техніко-економічних відносин, організаційно-економічних відносин, відносин власності та господарського механізму, їх діалектичної взаємодії.

Економічний потенціал забезпечується природним, трудовим, технічним, технологічним, науковим, інформаційним, енергетичним, організаційним потенціалом тощо та їх співвідношенням і взаємодією.

Економічний потенціал техніко-економічних відносин залежить від ступеня розвитку суспільного поділу праці (рівня спеціалізації, кооперування та комбінування виробництва тощо), концентрації виробництва та ін. Економічний потенціал організаційно-економічних відносин визначається ефективністю менеджменту, маркетингу та інших елементів. Економічний потенціал відносин власності характеризується ступенем плюралізму форм власності, їх здатністю забезпечити прогрес продуктивних сил і насамперед основної продуктивної сили – людини. Економічний потенціал господарського механізму залежить від його здатності забезпечити оптимальне співвідношення і взаємодію продуктивних сил, техніко-економічних відносин і відносин власності, вирішувати властиві їм суперечності, що, у свою чергу, залежить від науково обґрунтованої соціально-економічної політики держави, уміння раціонально поєднувати ринкові важелі управління економікою з державним регулюванням, економічні й адміністративні методи управлінням народним господарством.

Література

1. Великий економічний словник / Укл. А.Н. Азріліян. – К.: Інститут нової економіки, 1999. – 1248 с.
2. Клиновий Д.В. РПС та регіональна економіка України: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 728 с.
3. Лапін Є.В. Оцінка економічного потенціалу: Монографія. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 360 с.
4. Баканов М.І. Теорія економічного аналізу: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 495 с.
5. Климова Є.В. Становлення сучасної економічної теорії: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2001. – 340 с.
6. Тищенко А.Н. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу: Монографія. – К.: ВНТУ, 2004. – 350 с.
7. Матковський Р.Б. Економічний потенціал та шляхи його ефективного використання: Автореф. дис… канд. економ. наук. – К., 2003. – 32 с.
8. Уліганинець Г.П. До питання про сутність терміну «економічний потенціал» // Document HTML. – http://www.rusnauka.com/14.NTP_2007/Economics/21654.
9. Семенов В.Ф. Регіональна економка: Навч. посіб. – К.: МП Леся, 2008. – 596 с.
10. Чернюк Л.Г. РПС України: Монографія. – К.: ЦУЛ, 2002. – 470 с.
11. Василенко Г.В., Бусыгин А.Е. Вестник Московського университета. – 1977. – № 6. – С. 17-19.
12. Игнатовский П. Экономический потенциал и условия действенности хозяйственного механизма // Плановое хозяйство. – 1980. – №2. – С. 71-98.
13. Ступницкий И. Регулирование экономики в переходной период // Экономист. – 1993. – №11. – С.10-20.
14. Балацький О.Ф., Кіслий В.Н. Науково-теоретичні основи категорії «Економічний потенціал регіону» // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – Вип. 27. – Одеса: Букаєв Вадим Вікторович, 2009. – 148 с.

УДК 332. [5:330.15] **Брошкова С.Л.**

ШЛЯХИ ВИКОРИСТАННЯ ОЦІНКИ РЕСУРСНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ У СИСТЕМІ ЗБЕРЕЖЕННЯ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті розроблено методику оцінки соціально-еколого-економічної стійкості території (регіону), що дозволяє виконати глибокі соціально-економічні та екологічні дослідження, результатом яких є регіональні програми розвитку території та збереження її ресурсного потенціалу.

The method of estimation of socio-economic and ecological firmness of territory (to the region) is developed, which allows to execute deep socio-economic and ecological researches, its result are the regional programs of development of territory and maintainance of the resource potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. З метою діагностики еколого-економічної стійкості території до зовнішніх дій, а саме до економічної кризи і екологічних катастроф, розроблена методика оцінки соціально-еколого-економічної стійкості території (регіону), що дозволяє виконати глибокі соціально-економічні та екологічні дослідження, результатом яких можуть бути регіональні програми розвитку території, реалізація яких забезпечить стійкий розвиток територіальної системи, еколого-економічну та соціальну стабільність, розвиток інвестиційних процесів, і, як наслідок, забезпечить підвищення якості життя населення даного регіону. В результаті діагностики території, заснованої на оцінці фінансових, соціальних і екологічних показників, що характеризують ступінь стійкості території до зовнішніх дій, автором визначений рівень і характер депресивності, стабільності і стагнації районів Одеської області відносно економічного, соціального і екологічного розвитку.

Так, в результаті апробації методики визначення інтегрального показника, що відображає рівень соціально-еколого-економічного розвитку регіонів Одеської області, виявлена залежність рівня екологічної стабільності території від рівня розвинутої промислово-виробничого комплексу. Тому наступною задачею є розробка моделі еколого-економічного механізму, що забезпечує стійкий розвиток Одеського регіону. Модель припускає розробку і реалізацію соціально-економічних напрямів, що дозволяють нейтралізувати наслідки еколого-економічної кризи, і, як наслідок, підвищити стійкість адміністративно-територіальних утворень Одеського регіону.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Слід зазначити, що однією із основних причин еколого-економічної кризи є негативні наслідки процесів техногенезу, під яким розуміється діяльність людства, оснащеного технікою і цілеспрямований процес перебудови біогенних елементів на основі знань і наукових досягнень, в результаті чого формуються різноманітні природно-техногенні системи комплексів і територій [1,с.282-287; 2,с.55-57; 3,с.68-75].

Разом з цим, наукові школи М.І. Долішнього, Б.В. Буркинського, В.М. Геєця проводять комплексні регіональні дослідження, однією з основних цілей яких є розробка стратегічних дій, що дозволять добитися стійкого розвитку соціально-економічних систем різного рівня. Саме тому, на наш погляд, необхідно визначати епіцентр екологічної кризи і прилеглі до нього території, межі локального прояву техногенезу, а також ступінь зміни природного середовища.

Слід також враховувати, що техногенні об'єкти відображають структуру використовування територій, що виступають як відкриті гідрогеологічні системи, будівництво, об'єкти виділення забруднюючих речовин і ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нейтралізацію техногенної дії на оточуюче середовище слід розглядати як основний напрям, що забезпечує підвищення стійкості територіальних утворень і дозволяє враховувати при цьому взаємодії економічних суб'єктів і екологічних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною задачею реалізації нейтралізації наслідків техногенезу, є ліквідація дій на природне середовище, що, як правило, припускає розробку технологічних заходів, які передбачають очищення виробничих і побутових відходів, фільтрацію викидів в атмосферу і стоків забруднюючих речовин в акваторію, а також рекультивацію навколишніх земель.

Таким чином, нейтралізація наслідків техногенезу може приймати наступні форми:

- скорочення обсягів природних ресурсів, що здобуваються, що можливе при реалізації комплексного використовування основних видів ресурсів, необхідних для промислового виробництва, комплексного використовування всієї сукупності компонентів природно-ресурсного потенціалу, за допомогою упровадження інновацій з метою вдосконалення добувних технологій;
- максимально можливе збереження і відновлення компонентів природно-ресурсного потенціалу, які необхідні для організації і функціонування територіальних господарських систем шляхом упровадження сучасних норм використовування, екологічного моніторингу стану навколишнього середовища, вдосконалення системи екологічних платежів, збереження і створень лісопаркових зон і національних природних парків;
- раціональне використовування території для організації та функціонування елементів матеріально-технічної інфраструктури населених місць за допомогою створення санітарно-гігієнічних умов для мешкання населення (системи водопостачання і каналізації, системи газозабезпечення, системи очищення води і стічних вод, упровадження інноваційних технологій для утилізації сміття і виробничих відходів).

Основу розробленої нами моделі еколого-економічного механізму, що забезпечує стійкий розвиток регіону складає вибір напряму використовування території, що базується на принципах гармонійного розвитку населених місць і оздоровлення навколишнього середовища, що передбачає раціональне задоволення територіальних потреб для розміщення необхідних функціональних зон населених місць, а також дозволяє нейтралізувати шкідливу дію техногенезу. Запропонований еколого-економічний механізм дозволить виробити напрями використовування територій області з позиції раціонального природокористування з урахуванням функціонального зонування, господарських інтересів економічних суб'єктів, необхідності рішення соціальних питань і оздоровлення навколишнього середовища. Послідовність реалізації моделі еколого-економічного механізму, що забезпечує стійкий розвиток регіону, включає 7 етапів, на кожному з яких розв'язуються певні задачі, сприяючі, зрештою, виробленню напрямів розвитку території, які забезпечать підвищення рівня соціально-еколого-економічного розвитку регіону (рис.1).

На першому етапі «Характеристика компонентів природно-ресурсного потенціалу території» виконується попередній аналіз якісного і кількісного складу компонентів природно-ресурсного потенціалу території, до яких автор відносить земельну фундацію, водні ресурси, мінерально-сировинні ресурси, лісові ресурси, рекреаційні ресурси і ресурси моря. Слід зазначити, що вибір компонентів природно-ресурсного потенціалу залежить від геополітичного розташування і соціально-економічних задач регіону. Автором систематизована традиційна система показників, що дозволяє оцінити компоненти природно-ресурсного потенціалу території.

На другому етапі «Екологічна оцінка компонентів природно-ресурсного потенціалу» оцінюється екологічна ситуація в регіоні, за допомогою аналізу структури, якісного і кількісного складу забруднюючих компоненти природно-ресурсного потенціалу речовин. Результати екологічної оцінки дозволяють визначити епіцентри екологічного забруднення, а також встановити першопричину і джерела, які негативно впливають на природне середовище регіону і повинні бути врахованими при функціональному зонуванні території.

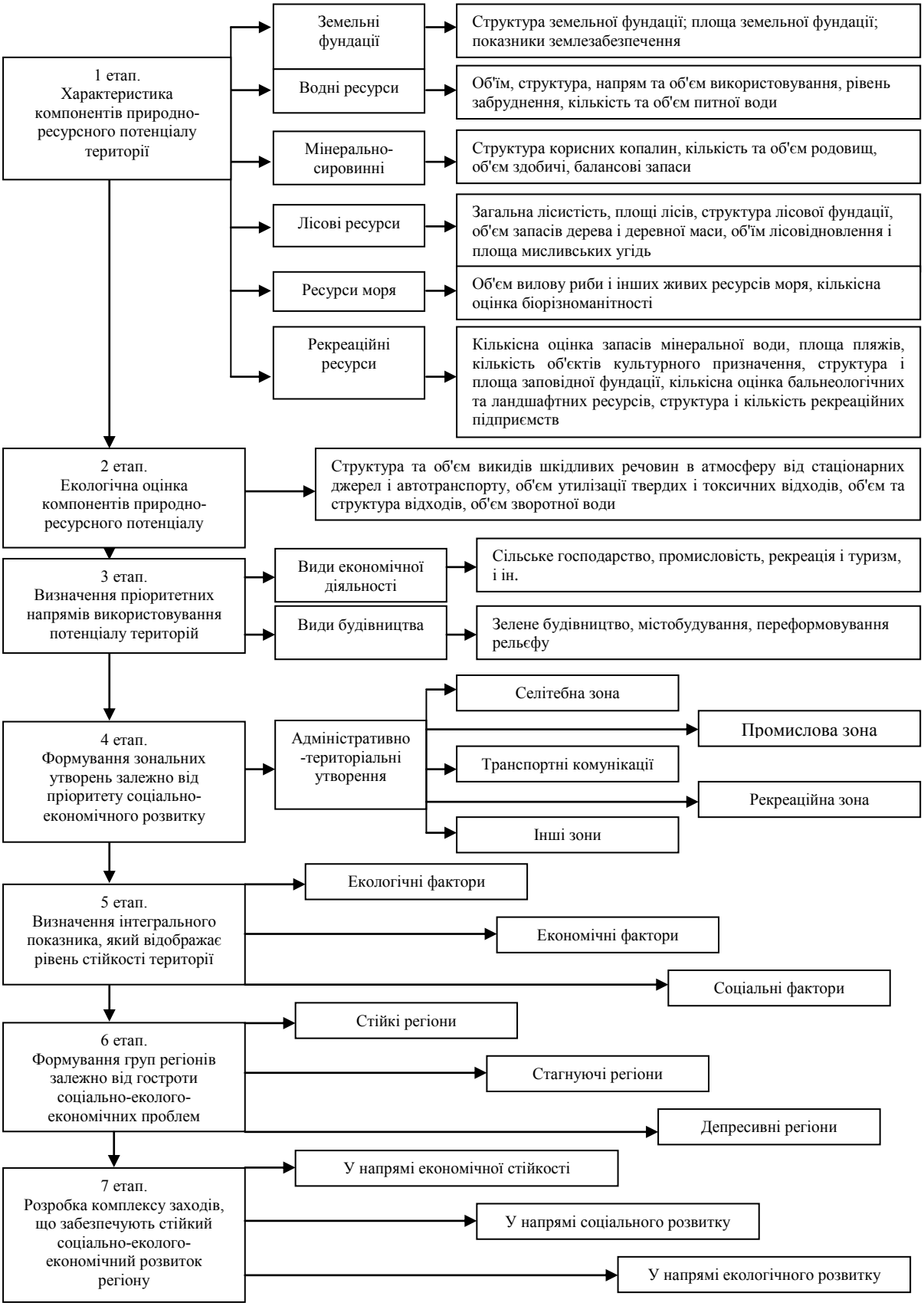


Рис.1. Напрями соціально-еколого-економічного розвитку регіону

Під час третього етапу «Визначення пріоритетних напрямів використовування потенціалу території» передбачається оцінка видів економічної діяльності з погляду пріоритетності для соціально-економічного зростання регіону, враховуючи особливості розміщення продуктивних сил, геополітичне положення і структуру компонентів природно-ресурсного потенціалу регіону. Автор пропонує формувати пріоритетні напрями регіонального розвитку, базуючись на результатах соціально-еколого-економічної оцінки, що включає визначення ступеня впливу економічних процесів на стан екологічного балансу території.

У ході реалізації четвертого етапу «Формування зональних утворень залежно від пріоритетів соціально-економічного розвитку» автором пропонується оцінювати рівень розвитку промислових, транспортних, рекреаційних, агропромислових та інших зон у кожному адміністративному утворенні регіону з метою визначення можливостей формування ефективних соціально-економічних систем, які зумовлюватимуть соціально-економічне зростання регіону в цілому.

На п'ятому етапі «Визначення інтегрального показника, що відображає рівень стійкості території» нами пропонується до реалізації методика, що дозволяє при оцінці екологічних, економічних і соціальних чинників визначити ступінь соціально-еколого-економічної стійкості територіальних утворень.

Оцінка чинників здійснюється за допомогою системи показників, що характеризують промислово-виробничий та агропромисловий комплекси, матеріально-технічну інфраструктуру, демографічний потенціал регіону і санітарно-гігієнічні умови мешкання населення. Об'єктивність вибраних чинників і системи показників обґрунтована результатами корелляційно-регресійного аналізу.

На шостому етапі «Формування груп регіонів залежно від гостроти соціально-еколого-економічних проблем» формуються адміністративні утворення регіону по інтегральному показнику в наступні групи: стійкі регіони, стагнуючі регіони і депресивні регіони. Інтегральний показник відображає рівень розвитку економічних процесів, соціальної інфраструктури і екологічної ситуації в кожному з адміністративних утворень регіону. Динаміка величини інтегрального показника дозволяє визначити тенденції відносно сучасних трансформаційних процесів у соціально-економічному розвитку регіону щодо екологічної ситуації.

На заключному етапі «Розробка комплексу заходів, що забезпечують стійкий соціально-економічний розвиток регіону» можуть бути розроблені регіональні програми, стратегії та сценарії регіонального соціально-економічного розвитку, що повною мірою враховують специфіку функціонування промислово-виробничих комплексів, природно-ресурсний потенціал, рівень розвитку інфраструктурних елементів, екологічну ситуацію регіону і направлені на підвищення якісного рівня життя населення регіону.

Виходячи з вищезазначеного, основою розробки таких заходів можуть бути результати оцінки рівня соціально-еколого-економічної стійкості регіону, вираженої за допомогою інтегрального показника, що включає ресурси-чинники (екологічні, економічні і соціальні).

Основними стратегічними напрямами економічного розвитку Одеської області є: транспортний комплекс (порти, транспортна інфраструктура), агропромисловий комплекс (переробка сільськогосподарської продукції, виробництво екологічно чистої продукції, розвиток тваринництва і рослинництва), промисловий комплекс (наукоємкі галузі, верстатобудування, оптиковолоконні виробництво, телекомунікаційне устаткування), туризм і рекреації (розвиток курортної діяльності, сільського історико-культурного туризму).

Транспортний комплекс Одеської області характеризується наявністю і використовуванням всіх видів транспорту і включає найбільші морські і торгові порти, судноплавні компанії, судоремонтні заводи, залізниці, авіапорти і велику кількість автотранспортних експедиторських підприємств.

Враховуючи географічне положення Одеського регіону, наявність об'єктів

транспортної інфраструктури, а також висококваліфіковані кадри необхідно розвивати транзитний потенціал регіону, що дозволить створити сприятливі умови для транзиту вантажів, збільшення валютних надходжень від експорту транспортних послуг.

В умовах формування єдиної транспортної системи країн Чорноморського економічного співробітництва та інтеграції України в Європейське співтовариство, одним з пріоритетних напрямів розвитку транспортного комплексу регіону, є вдосконалення мереж транспортних коридорів, підвищення рівня відповідності якості транспортного обслуговування сучасним міжнародним стандартам, створення сприятливих умов для залучення інвестицій в транспортну сферу регіону [4,с.17].

Розглянемо чинники розвитку агропромислового комплексу Одеської області:

- використання нових, екологічно чистих технологій вирощування сільськогосподарських культур;
- просування на нові ринки збуту сільськогосподарської продукції і формування конкурентноздатної позиції регіональних виробників;
- реструктуризація і санування потенційно перспективних агропромислових підприємств;
- інноваційний розвиток підприємств переробної промисловості, направлений на збільшення продовольчого і сировинного потенціалу регіону.

Також необхідно розширювати асортимент вітчизняної продукції агропромислового комплексу з використанням автоматизованого технологічного оснащення, комплексних технологічних ліній з системами програмного управління, з сучасними видами тари і упаковки для харчових продуктів.

Основною умовою, що забезпечує економічне зростання промислового виробництва в регіоні буде реалізація задач, направлених на упровадження інноваційних технологій, оновлення структури промислового виробництва, формування цілісного промислово-наукового комплексу, а також формування конкурентного ринку промислової продукції.

Основним стратегічним пріоритетом розвитку промисловості в регіоні повинне стати комплексне технологічне переоснащення і упровадження енерго- та ресурсозберігаючих виробництв, що забезпечить зниження витрат, пов'язаних з виробництвом енергоємної продукції.

Найперспективнішим вважається розвиток в Одеській області верстатобудування, основою якого є науково-технічний і виробничий потенціал області, а також розробка і поставка апаратно-студійного комплексу телебачення.

Наявність компонентів природно-ресурсного потенціалу Одеської області, визначає можливість для розвитку курортно-рекреаційного господарства і туризму в регіоні.

Створена матеріально-технічна база, унікальні ландшафти і наявність культурно-історичного потенціалу дозволяють розвивати такі види рекреаційної діяльності, як оздоровчий, круїзний (морський і річковий), яхтовий, культурно-пізнавальний і сільський (етнічний) туризм. Важливою в даному зв'язку є необхідність подальшого розвитку елементів регіональної інфраструктури (будівництво додаткових транспортних і житлово-комунальних комунікацій), а також підвищення рівня відповідності рекреаційних зон регіону міжнародним екологічним стандартам якості, надання рекреаційних та туристичних послуг [5,с.341-356].

Основними стратегічними напрямами соціального розвитку Одеського регіону повинне бути підвищення соціальної захищеності населення (підвищення якості життя, створення додаткових робочих місць, скорочення рівня безробіття) і гуманітарний розвиток (розвиток освітньої системи, забезпечення культурних і духовних потреб населення).

Заходи щодо реалізації стратегії соціального захисту населення регіону повинні концентруватися на стабілізації ринку праці і підвищенні якості трудових ресурсів регіону, скороченні і повній ліквідації заборгованостей по заробітній платні, скороченні рівня безробіття. При цьому слід зазначити, що зростання промислового виробництва в регіоні і розвиток пріоритетних видів економічної діяльності багато в чому визначатиме стабільний

характер функціонування соціальної сфери Одеської області.

Разом з цим, необхідно враховувати наслідки урбанізації, особливо відносно міської агломерації, оскільки диспропорції чисельності міського і сільського населення, що збільшуються, негативно впливають на загальний рівень соціальної стійкості регіону. Оскільки одним з основних ресурсів, що забезпечують стабільне економічне зростання в регіоні, є трудовий потенціал, пріоритетом соціального регіонального розвитку повинне бути підвищення освітнього рівня населення, що може досягатися за допомогою збільшення кількості учбових установ і комплексів, відкриттям нових спеціальностей і спеціалізацій, що відповідають потребам економіки регіону.

При реалізації моделі еколого-економічного механізму, що забезпечує стійкий розвиток регіону, особливу увагу необхідно приділяти адміністративним і економічним рішенням на різних ієрархічних рівнях державного управління, які впливають на стан навколишнього середовища і є важливим елементом численних процесів, що відбуваються в соціально-економічній сфері регіонального розвитку [6,с.127-135].

Тому адміністративний перерозподіл грошових коштів і ресурсів, що поступають від рентабельних підприємств повинен бути зорієнтований не тільки на нарощування об'ємів виробництва, але і на компенсацію збитку, нанесеного природному середовищу в процесі експлуатації цих підприємств. Це призведе до реформування системи платежів за спеціальне використовування природних ресурсів і за порушення законодавства про охорону навколишнього середовища, які стягуються з громадян, підприємств та інших суб'єктів, що мають право користування природними ресурсами або завдають збитку природним об'єктам. Ці платежі можуть мати різні форми відшкодування (авансовий або поточний) і повинні бути направлені виключно на відновлення якості ресурсів, які використовуються даними суб'єктами.

Активізувати процеси відшкодування збитку природним комплексам можливо шляхом економічних методів, таких як створення сприятливого інвестиційного клімату у сфері охорони навколишнього середовища за допомогою забезпечення фінансової, організаційної і науково-технічної підтримки, що визначить умови для упровадження підприємствами природоохоронних технологій [7,с.139-173].

Створення сприятливих інвестиційних умов дозволить підтримати еколого-економічні перетворення підприємств, зокрема, такі пріоритетні напрями, як зміцнення виробництв, що випускають екологічно чисту, унікальну і конкурентоздатну продукцію, що має попит, як на вітчизняному, так і на світовому ринках (продукти харчування, будівельні матеріали, системи знешкодження води і ін.).

Екологізація виробництва припускає науково-технічний розвиток, який вимагає створення і розвитку відповідної інфраструктури ринкового характеру, мається на увазі, екологічні фірми, екологічні банки, екологічне страхування і інші структури [8,с.254].

Враховуючи масштабність впливу наслідків техногенезу на демографічні процеси і генофонд нації, необхідно відзначити зростаючу актуальність формування ментальності українського народу щодо нової соціально-екологічної культури суспільства, як чинника, що забезпечує екологічну і техногенну безпеку країни і стабілізацію переходу до стійкого соціально-економічного розвитку України.

Таким чином, подальший соціально-еколого-економічний розвиток України, як європейської держави, повинен бути пов'язаний з розробкою і реалізацією системи державних механізмів регулювання, що забезпечить високу якість життя, сприятиме формуванню генофонду нації, а також укріпить систему національної безпеки держави.

З метою діагностики еколого-економічної стійкості території до зовнішніх дій, а саме до економічної кризи і екологічних катастроф, розроблена методика оцінки соціально-еколого-економічної стійкості території (регіону), що дозволяє виконати глибокі соціально-економічних і екологічних дослідження, результатом яких можуть бути регіональні програми розвитку території, реалізація яких забезпечить стійкий розвиток територіальної системи, еколого-економічну і соціальну стабільність, розвиток інвестиційних процесів, і, як

наслідок, забезпечить підвищення якості життя населення даного регіону.

Отримані інтегральні оцінки соціально-еколого-економічної стійкості території (регіону) дозволили виявити ступінь соціально-економічної і екологічної стійкості територій регіону, а також виділити їхні типологічні групи по ступеню гостроти проблем в економічному, соціальному і екологічному розвитку: території депресивного характеру, території стагнуючого характеру і території з відносно стійким станом і низькою гостротою проблем.

З метою нейтралізації наслідків еколого-економічної кризи і підвищення стійкості адміністративно-територіальних утворень Одеського регіону запропонована модель еколого-економічного механізму, що забезпечує стійкий розвиток регіону.

Висновки і перспективи подальших розробок. Реалізація розробленого еколого-економічного механізму дозволить виробити напрями використовування територій з позиції раціонального природокористування з урахуванням функціонального зонування, господарських інтересів економічних суб'єктів, необхідності рішення соціальних питань і оздоровлення навколишнього середовища.

Послідовність реалізації моделі еколого-економічного механізму, що забезпечує стійкий розвиток регіону, включає 7 етапів, на кожному з яких розв'язуються певні задачі, що сприяють виробленню напрямів розвитку території, які допоможуть забезпечити підвищення рівня соціально-еколого-економічного розвитку регіону: перший етап «Характеристика компонентів природно-ресурсного потенціалу території», другий етап «Екологічна оцінка компонентів природно-ресурсного потенціалу», третій етап «Визначення пріоритетних напрямів використовування потенціалу території», четвертий етап «Формування зональних утворень в залежності від пріоритетів соціально-економічного розвитку», п'ятий етап «Визначення інтегрального показника, що відображає рівень стійкості території», шостий етап «Формування груп регіонів залежно від гостроти соціально-еколого-економічних проблем», сьомий етап «Розробка комплексу заходів, що забезпечують стійкий соціально-економічний розвиток регіону».

Література

1. Волошин С.Н., Хлобыстов Е.В. Анализ рисков чрезвычайных ситуаций с учетом социально-экономических последствий // Управление рисками чрезвычайных ситуаций: Материалы Шестой Всероссийской науч.-практ. конференции. – М., 2001. – С. 282-287.
2. Даванков А.Ю. Методика оценки социально-экономического состояния административно-территориальных образований субъекта Федерации // Региональная стратегия устойчивого экономического роста. – 1998. – № 1. – С. 55-57.
3. Дорогунцов С., Бутрим О. Ризик надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру // Економіка України. – 2001. – №4. – С. 68 – 75.
4. Дорогунцов С., Федорищева А. Проблеми екологізації промисловості в регіональній політиці // Регіональна економіка. – 1998. – № 1. – С. 17-18.
5. Козлов В.И. Этническая экология: теория и практика: Монография. – М.: Наука, 1992. – 376 с.
6. Мильнер Б.З., Евненко Л.И., Раппорт В.С. Системный подход к организации управления: Монография. – М.: Экономика, 1983. – 224 с.
7. Чепурных Н.В., Новоселов А.Л. Инвестиционное проектирование в региональном природопользовании: Монография. – М.: Наука, 1997. – 253 с.
8. Чепурных Н.В., Новоселов А.Л. Экономика и экология: развитие катастрофы: Монография. – М.: Наука, 1996. – 285 с.

УДК 504+006.063

Галушкіна Т.П., Карпенко О.О.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО СТРАХУВАННЯ ПОТЕНЦІЙНО-НЕБЕЗПЕЧИХ ОБ'ЄКТІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

У статті досліджено передумови та стан екологічної безпеки регіону. Запропоновано організаційно економічний механізм розвитку екологічного страхування в територіальному розрізі. Запропоновано організаційну модель впровадження екологічного страхування потенційно-небезпечних об'єктів на регіональному рівні.

In the article pre-conditions and state of ecological safety of region are considered. The economic mechanism of development of ecological insurance is offered in a territorial cut organizationally. The organizational model of introduction of ecological insurance is offered potentially dangerous objects at regional level.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність та доцільність розвитку ринку екологічного страхування визначена наявною у складі техносфери України значною питомою вагою потенційно небезпечних виробництв, раптове порушення технологічних систем яких супроводжується великими соціально-економічними та екологічними наслідками для людини та довкілля, негативно впливає на стан національної безпеки.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. За оцінками вчених В.А. Барановського, О.О. Веклича, Т.П. Галушкіної [1-3] на сьогодні в Україні рівень техногенних навантажень на природне середовище у 4-5 разів перевищує аналогічні показники розвинутих країн. Так, щорічно виникає 100-110 техногенних аварій і катастроф державного та регіонального масштабу. На території держави розташовано більше 1700 хімічно небезпечних об'єктів, на яких зберігається понад 265 тис. тонн сильнодіючих отруйних речовин.

Згідно з прогнозом Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України початкова кількість цих речовин на хімічно небезпечних об'єктах може збільшитися з 266 тис. тонн у 1998 році до 360 тис. тонн у 2015 році, а площа можливого ураження зросте від 5,4 млн. га до 7,0 млн. га. При цьому кількість хімічно небезпечних об'єктів і їх розміщення суттєво не зміняться. При цьому найнижчі коефіцієнти хімічної небезпеки у Тернопільській області, найбільш значні – в Одеській та Донецькій областях. В Україні функціонує більше 1200 вибухо- і пожежонебезпечних об'єктів, на яких зосереджено більше 8600 тонн вибухо- та пожежонебезпечних речовин.

Прогнозується зростання загальної кількості таких речовин до 11 500 тонн. При цьому сумарна площа зони можливого ураження може зрости від 1,8 до 2,4 тис. га (при збереженні кількості та розташування вибухо- і пожежонебезпечних об'єктів).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У великих промислових центрах зони від різних потенційно небезпечних виробництв багаторазово перекривають одна одну, що підвищує ступінь імовірності виникнення аварійних, небезпечних ситуацій та ураження проживаючого населення.

Впровадження системи екологічного страхування буде сприяти зменшенню тиску на навколишнє середовище та запобігати виникненню аварійних ситуацій.

Метою статті є визначення передумов впровадження екологічного страхування для досягнення екологічної безпеки південного регіону.

Викладення основного матеріалу дослідження. Як свідчить аналітичний огляд, в кожному з найбільших міст, як Київ, Дніпропетровськ, Донецьк, Одеса, Запоріжжя, Луганськ та інші, розміщено більше 10 потенційно небезпечних об'єктів.

Ареали потенційної загрози здоров'ю і життю населення, що проживає у зоні можливого негативного впливу складають близько 1/5 території України [1].

Найбільш небезпечні об'єкти, в основному, сконцентровані в межах Придніпров'я, Донбасу. Одеської, Закарпатської. Івано-Франківської, Волинської, Кіровоградської областей. В цілому, разом з територіями прояву сейсмонебезпечних факторів, ареали потенційної загрози можуть становити біля 1/3 всієї території України. Аналітичне визначення інтегрального показника небезпеки окремих регіонів України виявило, що найбільші його значення спостерігаються у Київській (0,091), Дніпропетровській (0,066), Одеській (0,065), Львівській (0,061), Донецькій (0,059), Запорізькій (0,057) областях [4,с.60-65]. Про це наглядно свідчать дані табл.1.

Таблиця1

Порівняльна характеристика інтегрального показника небезпеки [1]

№ п/п	Регіони	Інтегральний показник небезпеки
1	Автономна Республіка Крим	0,049
2	Вінницька	0,043
3	Волинська	0,033
4	Дніпропетровська	0,066
5	Донецька	0,059
6	Житомирська	0,033
7	Закарпатська	0,031
8	Запорізька	0,057
9	Івано-Франківська	0,040
10	Київська	0,091
11	Кіровоградська	0,021
12	Луганська	0,039
13	Львівська	0,061
14	Миколаївська	0,024
15	Одеська	0,065
16	Полтавська	0,049
17	Рівненська	0,029
18	Сумська	0,020
19	Тернопільська	0,024
20	Харківська	0,025
21	Херсонська	0,029
22	Хмельницька	0,028
23	Черкаська	0,028
24	Чернівецька	0,029
25	Чернігівська	0,029

Вищезазначене свідчить про необхідність пошуку напрямів забезпечення інтересів національної безпеки, одним з яких є поширення екологічного страхування., в т.ч. на регіональному рівні.

Впровадження добровільного і обов'язкового державного та інших видів страхування громадян та їх майна, майна і доходів підприємств, установ і організацій на випадок шкоди, заподіяної внаслідок забруднення навколишнього природного середовища та погіршення якості природних ресурсів декларується Законом України "Про охорону навколишнього природного середовища" (ст.49). Порядок екологічного страхування встановлюється законодавством України. Так, ст.13 ЗУ «Про об’єкти підвищеної небезпеки», далі (ПНО), декларує обов’язковість наявності відповідних договорів щодо обов’язкового страхування відповідальності за шкоду, яка може бути заподіяна аваріями на об’єктах підвищеної небезпеки при отриманні ними дозволу на експлуатацію.

Однак на сьогодні ні один об’єкт цього класу не супроводжується страховими регламентами ні на початок роботи, ні впродовж наступного періоду. Між тим, згідно Постанови Кабінету Міністрів України від 16 листопада 2002р. N1788 «Порядок і Правила проведення обов'язкового страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яка може бути заподіяна пожежами та аваріями на об'єктах підвищеної небезпеки, включаючи пожежовибухонебезпечні об'єкти та об'єкти, господарська діяльність на яких може призвести до аварій екологічного і санітарно-епідеміологічного характеру».

Між тим, обов'язкове страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яка може бути заподіяна пожежами та аваріями в тому числі екологічного і санітарно-епідеміологічного характеру на об'єктах підвищеної небезпеки, проводиться з метою забезпечення відшкодування шкоди, заподіяної життю, здоров'ю та майну третіх осіб, у тому числі довкіллю (природним ресурсам, територіям та об'єктам природно-заповідного фонду). Перелік видів діяльності тих об'єктів підвищеної небезпеки, регламентується Постановою КМ України від 27 липня 1995р. №554 "Про перелік видів діяльності та об'єктів, що становлять підвищену небезпеку". Крім того, Закон «Про об’єкти підвищеної небезпеки» визначає правові, економічні, соціальні та організаційні основи діяльності, пов'язаної з об'єктами підвищеної небезпеки, і спрямований на захист життя і здоров'я людей та довкілля від шкідливого впливу аварій на цих об'єктах шляхом запобігання їх виникненню, обмеження (локалізації) розвитку і ліквідації наслідків. Таким чином, екологічне страхування є ефективним напрямом забезпечення екологічної безпеки на регіональному рівні. На сьогоднішній день у регіоні серед техногенних загроз найбільшу небезпеку для територій та населення області становлять радіаційна, хімічна та пожежовибухонебезпека.

За даними Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи в Одеській області у Державному реєстрі ПНО за видами небезпеки найбільшу частку становлять підприємства першого ступеню хімічної небезпеки: 12,5%: 3,38% вибухова небезпека, 3,30% – пожежна небезпека, 3,77% – радіаційна небезпека, 3,73% – біологічна небезпека; 3,49% – друга ступінь хімічної небезпеки; 4,98% – третя ступінь хімічної небезпеки; 2,6% – четверта ступінь хімічної небезпеки. Загальна кількість ПНО та розподіл об'єктів у Державному реєстрі ПНО за видами небезпеки наведена в додатках 2,3 [4,с.150-169].

Слід зазначити, що безпосередньо зацікавленими в проведенні екологічного страхування повинні стати місцеві Ради народних депутатів, відповідальні за стан охорони навколишнього природного середовища на своїй території. Зараз прямої зацікавленості у них немає, оскільки не визначені критерії відповідальності цих органів державної влади за погіршення екологічної обстановки на відповідній адміністративній одиниці. Створення регіонального механізму санації територіальних об'єктів за допомогою розвитку системи екострахування є дієвим важелем акумуляції фінансових коштів для подальшого їх реінвестування в екологічні програми, тим більше враховуючи рекреаційний статус регіону. Чорноморське узбережжя Одеської області, до складу якого входять 6 курортних районів: Одеський, Комінтерновський, Овідіопольский, Білгород-

Дністровський. Татарбунарський та Кілійський, має унікальні запаси рекреаційних ресурсів. Поряд з цим в області нараховується 150 особливо екологічно небезпечних об'єктів, таких як нафтопереробний завод, ЗАТ "Одесаводоканал", ОПЗ «Спецполігон» для захоронення радіоактивних відходів та інші, експлуатація яких реально сприяє зниженню ресурсно-екологічної значущості території. Так, за даними статистичних звітів щорічно в атмосферне повітря Одещини викидається 30 тис. т шкідливих речовин, у тому числі сірчистого ангідриду – 7,5 тис.т, окису вуглецю – 6,2 тис. т. У водні об'єкти скидається 75 млн. $м^2$ неочищених зворотних вод, з якими надходить 1809 т органічних речовин, 10 т нафтопродуктів. В області трапляється щорічно до 500 випадків аварійних ситуацій, що призводить до забруднення водних об'єктів, ґрунтів, атмосферного повітря. На сьогодні відсутні будь-які дійові джерела фінансування по запобіганню та ліквідації наслідків забруднення навколишнього природного середовища, яке може відбутись в результаті аварії або інших надзвичайних ситуацій. Тому введення обов'язкового екологічного страхування на конкретній території в умовах фінансової кризи надає можливості одержати додаткові фінансові ресурси для реалізації регіональних природоохоронних програм.

До речі, в більшості колишніх країн СНД як законодавчо, так і організаційно вже існують спроби розв'язання проблеми екологічного страхування. Зокрема, в Росії з 1994 р. досить успішно відбувається експеримент з екологічного страхування, в якому беруть участь декілька регіонів і страхових компаній. Наприклад, в Нижегородській області введений в дію Закон "Про екологічне страхування", який затверджений місцевим муніципалітетом і дає право акумулювати страхові резерві на даній території для компенсації збитку і проведення превентивних (запобіжних) заходів. Таким чином, орієнтуючись на існуюче законодавче підґрунтя, а також враховуючи викладене, вважаємо за доцільне розглянути можливість встановлення на території області режиму обов'язкового екологічного страхування для об’єктів підвищеної небезпеки [5].

Аналізуючи вищезазначене, стратегія розвитку регіонального ринку страхових послуг в умовах загальнодержавного законодавчого вакууму полягає:

- перш за все в науково-методичному опрацьовуванні низки питань, пов'язаних з формуванням системи екологічного страхування в регіоні. У цьому контексті, на нашу думку, доцільно доручити компетентним науковим силам регіону спільно з обласним управлінням Міністерства охорони навколишнього природного середовища України і природних ресурсів розробити і представити на затвердження сесії облради «Положення про екологічне страхування в регіоні» і відповідний цьому пакет документів;
- в здійсненні ранжування території по параметрах антропогенного навантаження на середовище з метою виділення «найуразливіших ділянок» – територій, на яких доцільно ввести режим обов'язкового екологічного страхування. На наш погляд, перш за все, до них необхідно віднести курортно-рекреаційні та природно заповідні території регіону. В цьому ж ракурсі необхідно буде уточнити і перелік еколого-небезпечних об'єктів, які повинні підлягати екологічному страхуванню в обов'язковому порядку.

Для практичного здійснення екологічного страхування доцільно розробити типові «правила гри» і рівні умови для всіх страховиків, готових брати участь в цьому експерименті. З метою усунення монополізму в цій сфері на першому етапі має значення привернути на цей ринок будь-яку страхову компанію, яка вже достатньо стабільно зарекомендувала себе на ринку страхових послуг і представила конкретну програму дій по його формуванню у напрямі екологічної санації територій, а також яка згідно з міжнародними регламентами має всі підстави займатися цим видом страхової діяльності.

При значних потенційних масштабах розвитку ринку страхових послуг в регіоні доцільно, використовуючи зарубіжні аналоги, створення регіонального фонду

екологічного страхування (фонду екологічної санації) шляхом акумуляції страхових фондів компаній в один «регіональний пул», по принципу фінансового об'єднання без втрати ними юридичної самостійності, але з обмеженням індивідуальної комерційної діяльності. Умови діяльності страхових пулів і пулів перестрахування повинні, як свідчать зарубіжні аналоги, визначатися загальною політикою об'єднання на конкретному ринку сегментується територія, регламентується об'єм операцій, встановлюються єдині ціни і ставки, тощо. На наш погляд сьогодні вже є певний сенс негайно почати підготовчу роботу по формуванню ринку страхових екологічних послуг в регіоні. Для цього необхідне створення сприятливого «законодавчого клімату» на регіональному рівні, що дозволяє в рамках експерименту визначити коло страховиків, зацікавлених в здійсненні цього виду страхової діяльності, і надання їм певних повноважень. Для реалізації запропонованого механізму необхідно:

- ініціювати на державному рівні пропозиції про проведення регіонального експерименту обов'язкового екологічного страхування потенційно небезпечних об’єктів (ПНО) та визначення Одеської області в якості полігону;
- доручити компетентним науковим силам регіону під координацією Інституту проблем ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України розробку "Положення про обов’язкове екологічне страхування в регіоні" та відповідний пакет документів й надати його на розгляд облради.

Висновки і перспективи подальших розробок. Необхідною основою для формування ефективного регіонального ринку страхових екологічних послуг є достовірна інформація про стан навколишнього середовища і джерела її забруднення, на що повинні бути направлені зусилля по відпрацюванню процедур екоаудиту.

Зважаючи на трудомісткість та мало вивченість цього процесу, необхідно опрацювати відповідну методико-аналітичну базу щодо обґрунтування організаційних механізмів екологічного страхування та аудиту на регіональному рівні.

Формування інституту екологічного страхування як інструменту державного управління дозволить підвищити ефективність раціонального природокористування в умовах ринково-орієнтованої економіки та понизити навантаження на державний бюджет, в т.ч. на регіональному рівні.

Література

1. Барановський В.А. Україна. Еколого-географічний атлас – К.: Варта, 2006. – 220 с.
2. Веклич О.О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні. К., Украинский институт исследований окружающей среды и ресурсов, 2003. – 88 с.
3. Екологічний менеджмент та аудит рекреаційних територій (концептуальні засади та організаційний механізм): Монографія / За ред. Т.П. Галушкіної. – Одеса: Видавництво ТОВ „ІНВАЦ”, 2006. – 184 с.
4. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2006 році – Київ:ДП «Агентства «Чорнобильінтерінформ» – 2007 р. – 236 с.
5. Закон України про основи національної безпеки України // Відом. Верховної Ради України. – 2003. – №39. –С. 351.

УДК 504+006.063

Гордійчук Є.Г.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОЇ СЕРТИФІКАЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто проблеми досягнення екологічної безпеки, концептуальні засади розвитку екологічної сертифікації в Україні та її зростаючу роль, як найбільш універсального інструменту оцінки якості життя. В статті запропоновані можливі шляхи введення економічних стимулів впровадження екологічної сертифікації та введення переліку об’єктів які підлягають обов’язковій екологічній сертифікації.

In the article the problems of achievement of ecological safety are considered and it growing role, as the most universal instrument of estimation of quality of life. In the articles offered the ways of introduction of economic stimuli of introduction of ecological certification and introduction of list of objects are possible which are subject an obligatory ecological certification.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах міжнародної економічної кризи особливої уваги потребує забезпечення екологічної безпеки в сукупності з гармонійним економічним розвитком. Але цього не можна досягнути без вироблення комплексної стратегії розвитку, яка б враховувала економічні та екологічні умови сьогодення. Для розробки та впровадження такої стратегії, яка б сприяла охороні навколишнього природного середовища та була економічно вигідною, необхідно перш за все привести їх економічну доцільність з огляду на кризу. На сьогодні ж така концепція, на жаль, відсутня.

Досвід останніх 10 років показує, що економічні, екологічні та соціальні проблеми не можна вирішувати ізольовано. Передбачення і попередження проблем шляхом планування та прогнозування є більш економічним, порівняно з витратами з ліквідації їхніх наслідків.

На сьогодні перед Україною постає завдання – формувати нові економічні умови так, щоб вони не знизили існуючої ефективності територіальної структури господарства.

Позиція, згідно з якою економіку можна вивести з кризи без урахування вимог екологічної безпеки, на практиці призведе до згубної економічної та технічної політики, бо приречe Україну на подальше порушення оптимальної взаємодії економіки з природою і соціальним середовищем. Тому через усі труднощі перехідного періоду необхідною є підтримка стратегічних програм, пов'язаних зі створенням енерго- і ресурсозберігаючих технологій їх обліку та контролю. Розвиток системи екологічного управління в Україні має сприяти розвитку та закріпленню коаліції держави з виробниками і споживачами, її ефективного функціонування, побудови «здорової» економіки, яка була б прозорою та безперервно розвивалася.

Основні підходи щодо розробки та вдосконалення систем управління навколишнім середовищем розглядаються на базі принципів екологічної сертифікації, котрі встановлюють системний підхід до аналізу та покращення екологічних показників діяльності організації з урахуванням ефективного економічного розвитку. Саме тому розвиток та впровадження екологічної сертифікації в Україні є актуальною проблемою сьогодення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У декреті КМУ «Про стандартизацію і сертифікацію» [1,с.289] серед визначальних статей немає визначення екологічної сертифікації, принципів обов’язковості чи добровільності її проведення. Розділ III «Організація робіт» не містить жодної статті, всі вони відмінені у 2003 році. Також це стосується статей V, VI декрету, що стосуються фінансування робіт із стандартизації, стимулювання застосування державних стандартів, міжнародні відносини у сфері

сертифікації та стандартизації. Наведений у даному законі перелік статей неповний та потребує переробки. У Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року [2] в основних завданнях національної екологічної політики зазначені такі:

- стимулювання виробників до запровадження системи екологічного менеджменту з метою зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище;
- удосконалення еколого-економічного механізму з метою стимулювання впровадження екологічно безпечних технологій та природоохоронних систем, широке застосування екологічного аудиту та сертифікації виробництва;
- упровадження екологічно ефективних методів організації виробництва;
- удосконалення системи управління відходами з урахуванням міжнародних стандартів та нормативів.

Це свідчить про зацікавленість уряду у впровадженні системи екологічної сертифікації на рівні держави. З огляду на публікації провідних учених останніх років можна зробити висновок що важливим кроком на шляху розвитку системи екологічної сертифікації є розробка концепції економічного стимулювання та підтримки системи екологічної сертифікації в Україні та прийняття Закону України «Про екологічну сертифікацію».

Висвітлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеною частиною загальної проблеми є те, що на сьогодні відсутній єдиний концептуальний базис державної системи екологічної сертифікації, немає системи економічних стимулів для впровадження системи екологічної сертифікації.

Метою статті є визначення місця екологічної сертифікації у системі екологічного управління та обгрунтування концептуальних засад розвитку екологічної сертифікації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні перед Україною постає завдання – формувати нові економічні умови так, щоб вони не знизили існуючої ефективності господарства та стимулювали її для подальшого розвитку. Позиція, згідно з якою економіку України можна вивести з кризи без урахування екологічних вимог сьогодення, на практиці призведе до згубної економічної та технічної політики, бо приреченє країну на подальше порушення оптимальної взаємодії економіки з природою і соціальним середовищем. Тому при всіх труднощах перехідного періоду необхідною є підтримка стратегічних програм, пов'язаних зі створенням системи, яка б допомогла більш ефективно направляти ресурсні потоки, впроваджувати ресурсозберігаючі технології та регулювати вплив на навколишнє середовище. В умовах євроінтеграції економіки України в регулюванні технічної політики та оцінці якості життя зростає роль стандартів як найбільш універсального інструменту. Основна мета екологічної сертифікації полягає в установленні принципів, спрямованих на безпеку життя та здоров'я людей, тварин, рослин, а також захист навколишнього природного середовища.

В Україні прийнята низка законів та інших нормативних актів, пов'язаних з охороною навколишнього природного середовища. Вирішення питань упровадження систем управління якістю на підприємствах та організаціях України активізувалося після прийняття Указу Президента України від 23.02.2001 року № 113 «Про заходи щодо підвищення якості вітчизняної продукції» та розпорядження Кабінету Міністрів України № 447-р від 17 серпня 2002 року «Концепція державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг)». В Україні прийнято 6113 нормативних документів у сфері стандартизації, з яких 2516 гармонізовано з міжнародними та європейськими стандартами. Діє також близько 19 тис. міждержавних стандартів, із яких гармонізовано 10,3 відсотки. У той же час міжнародними організаціями стандартизації прийнято майже 20 тис. стандартів, які використовуються у випадку здійснення міжнародної торгівлі у відповідності з вимогами СОТ, та діє понад 16 тис. нормативних документів європейських організацій стандартизації, що застосовуються державами – членами Європейського Союзу та їх торговими партнерами [3].

Під час створення системи екологічної сертифікації слід враховувати її особливість, яка полягає в тому, що ця система ставить за мету забезпечити захист споживачів не тільки

від недоброякісної та небезпечної продукції, а й від наслідків деструктивної діяльності людини на навколишнє середовище. Тому саме для екологічної сертифікації набуває особливого значення розподіл сфер "обов'язковості" і "добровільності", інтересів національної безпеки і ринкових інтересів у визначенні структури цієї системи та правил її функціонування. Забезпечення поліпшення якості довкілля має стати завданням загальнодержавної ваги, а основним шляхом його розв'язання – державна підтримка, розробка і впровадження систем управління якістю довкілля відповідно до принципів природоохоронних ініціатив, визнаних в Європі та світі. Тому об'єктами обов'язкової екологічної сертифікації необхідно визначити екологічно небезпечну продукцію, технології, виробництва; системи екологічного управління на виробництвах, пов'язаних із випуском екологічно небезпечної продукції; діяльність у сфері поводження з відходами. При цьому визначено, що вагома роль у формуванні дієвої системи екологічної сертифікації належить екологічному маркуванню. На разі для впровадження в Україні системи екологічного маркування продукції потрібно вирішити низку завдань нормативно-правового та організаційного характеру, зокрема треба:

- визначити перелік продукції, яка підлягає обов'язковому екологічному маркуванню та сертифікації;
- розробити екологічні вимоги, яким має відповідати продукція з екомаркуванням (так звані екологічні критерії);
- розробити порядок проведення робіт з екологічного маркування продукції.

У зв'язку з вищезазначеним необхідно розробити національну програму екологічної сертифікації та екологічного маркування, яка повинна стати елементом формування загальнонаціональної стратегії та політики у сфері захисту навколишнього середовища. Але паралельно із так званими регуляторними інструментами забезпечення природоохоронної діяльності: лімітами, дозволами, ліцензіями, квотами, нормативами, які повинні стати інструментом, які б стимулювали впровадження екологічної сертифікації – необхідно застосовувати додаткові, які б поєднували економічне зростання з покращенням стану довкілля. До таких механізмів відноситься створення дієвої системи екологічної сертифікації.

На сьогодні підвищення ролі еколого-економічних інструментів для регулювання охорони навколишнього природного середовища та використання природних ресурсів здебільшого не реалізовано. Тому для більш ефективного впровадження екологічної сертифікації необхідно створити єдину організаційну систему, яка б полегшила процес екологічної сертифікації та допомогла скоротити адміністративні витрати. Серед економічних стимулів впровадження екологічної сертифікації необхідно виділити такі:

- запровадження системи заходів, що стимулюють впровадження екологічної сертифікації в Україні. До цього часу законодавчо вони не прописані. Перш за все мається на увазі введення податкових та кредитних канікул для тих підприємств, які добровільно впроваджують нові та екологобезпечні технології, а також налагоджують випуск якісної продукції, по-друге, необхідна постійна державна підтримка відповідних ініціатив щодо розвитку екологічної сертифікації в Україні. З цією метою доцільно виділити кошти з фінансового забезпечення Державної програми стандартизації на 2006-2010 р. на витрати щодо впровадження національної системи екологічної сертифікації;
- активізація законодавчих реформ у напрямі запровадження екологічної сертифікації. У цьому контексті необхідно доповнити існуюче законодавство або прийняти низку Законопроектів, зокрема, «Про Національний екологічний фонд», в якому мають бути переглянуті витрати на підтримку впровадження національної системи екологічної сертифікації (витрати на ці заходи фонду будуть поповнюватися за рахунок: зборів з екологонебезпечних підприємств; підприємств найбільших забруднювачів, платежів за наднормативні викиди (скиди) в навколишнє середовище, штрафів за порушення чинного законодавства у галузі стандартизації, за випуск і реалізацію продукції, що не відповідала вимогам нормативних документів та ін.);

- створення та активізація системи стимулюючих пільг, при введені яких підприємства-забруднювачі будуть зацікавлені у впроваджені обов'язкової екологічної сертифікації як механізму підвищення якості продукції, процесів, послуг та стану навколишнього природного середовища (впровадження пільг на оподаткування прибутку підприємства на 3 роки (0%, 25%, 50%); лінії пільгового державного кредитування; надання екологічних субсидій з національного фонду охорони навколишнього природного середовища на поліпшення та відновлення якості довкілля; введення інвестиційної премії за реінвестиції прибутку в процес впровадження екологічної сертифікації.

За даними Державного комітету з технічного регулювання та споживчої політики (ДКТРСП) у 2008 році понад 65% підприємств, перевірених державним наглядом за додержанням стандартів, норм і правил Держспоживстандарту порушували вимоги нормативних документів. Забраковано та вилучено з реалізації недоброякісних продовольчих і непродовольчих товарів, а також попереджено надання населенню неякісних послуг (робіт) на суму понад 103 млн.грн. (27,9% перевіреної продукції). За порушення чинного законодавства у галузі стандартизації, за випуск і реалізацію продукції, що не відповідала вимогам нормативних документів, протягом 2008 року загальна сума накладених штрафів склала понад 941 тис. грн. Кошти, отримані у результаті цих заходів, можна акумулювати та направляти на впровадження системи екологічної сертифікації. Упровадження системи екологічної сертифікації може виступати гарантією дотримання вимог якості продукції та зниження негативного впливу на навколишнє природне середовище та буде вигідне для підприємства (надасть підприємству конкурентних переваг та можливість отримати державну підтримку). Показники стану впровадження та сертифікації систем управління довкіллям та екологічної сертифікації продукції в Україні за останні роки не високі порівнянно з світовими показниками (рис. 1). Станом на 2007 рік лише 60 вітчизняних підприємств та організації сертифікували системи управління довкіллям та 18 товаровиробників – продукцію [4].

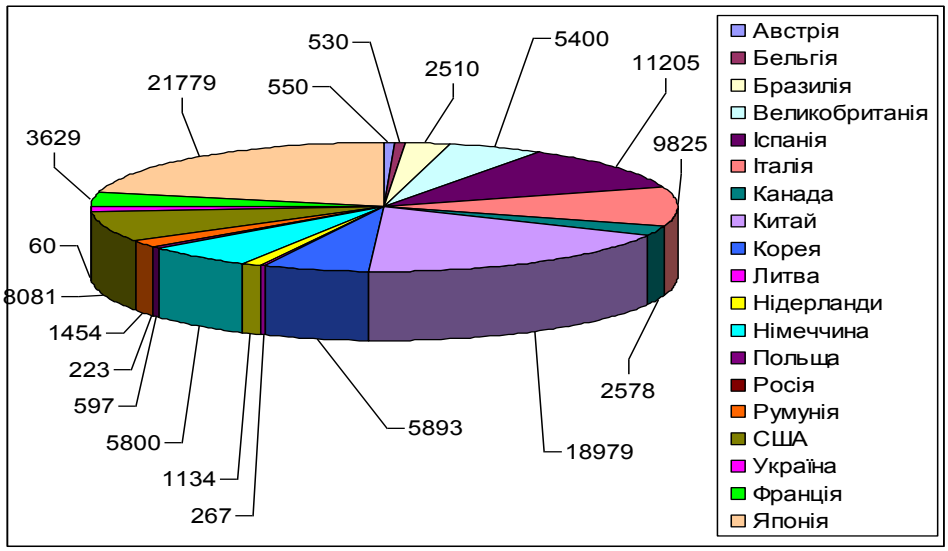


Рис. 1. Кількість підприємств, сертифікованих на відповідність ISO 14000 (2007 р.)

Недостатній рівень упровадження та сертифікації систем управління довкіллям та екологічної сертифікації продукції відповідно до європейських та міжнародних вимог спричинено такими факторами [5, 6]:

- відсутність екологічних пріоритетів у системі розвитку вітчизняної економіки;
- відсутність державної підтримки щодо впровадження системи екологічної сертифікації;
- використання застарілих стандартів, норм та правил;
- недостатній рівень інформаційно-просвітницьких заходів щодо впровадження систем управління довкіллям та екологічної сертифікації продукції.

Також слід зазначити, що відсутність державної підтримки для поширення систем управління довкіллям та екологічної сертифікації продукції не сприяє впровадженню інноваційних підходів і сучасних систем управління виробництвом, що поєднують у собі ресурсо- та енергозберігальні технології та основні принципи екологічної безпеки.

У розвинених країнах за останні роки з ринку все активніше випадають конкуренти, не здатні дотримуватись екологічних стандартів. Фірми і країни, які раніше за інших здійснили капіталовкладення в екологічно чисті технології, стають лідерами на світовому ринку. Переваги отримають ті компанії, виробництва і підприємства, які швидше використають екологічно чисті технології. Доцільно цю практику поширити в Україні. Це дозволить підвищити рівень використання природо-ресурсного потенціалу та його охорону. Таким чином, основними критеріями, які визначають передумови розвитку екологічної сертифікації є:

- ступінь загрози внаслідок недотримання вимог продовольчої безпеки;
- якість довкілля, яка впливає на здоров'я та життєзабезпечення нації;
- рівень знань та обізнаності суспільства щодо механізмів захисту від недоброякісної продукції;
- існуючі важелі законодавчо-нормативного регулювання розвитку екологічної сертифікації в Україні (митна, тарифна, податкова політика; ліцензування, стандартизація, маркування тощо);
- ступінь розвитку інституційного середовища.

Доведено, що сертифікація дає суспільству цінні економічні і соціальні переваги. Вони включають ефективний та економічний контроль аспектів санітарії і безпеки місцевих та імпортних товарів, забезпечення якості державних закупівель, загальної економії завдяки одноразовому випробуванню продуктів і високій репутації національних продуктів на експортних ринках.

Висновки і перспективи подальших розробок. Необхідною умовою формування дієвої системи екологічної сертифікації повинно супроводжуватися низкою інституційних заходів. У зв'язку з цим доцільно створити мережу відповідних структур для поширення добровільних процедур екологічної сертифікації. Обов'язкова сертифікація на відповідність вимогам нормативних документів є винятковою прерогативою у державній системі сертифікації. При цьому доцільно розширити перелік обов'язкових процедур екологічної сертифікації та закріпити це законодавчо. Зокрема, це стосується еколого-небезпечних виробництв, продукції та послуг. Отже, в умовах активізації зусиль, пов'язаних із розвитком системи екологічної сертифікації, необхідно розробити модель її стимулювання, що дозволить отримати вагомий еколого-економічний ефект як на державному, так і на регіональному рівні.

Література

1. Декрет КМУ «Про стандартизацію і сертифікацію»: за станом на 13 жовтня 2005 р. / Відомості Верховної Ради. // К.: Парлам. вид-во, 2005. – № 27. – С. 289.
2. Розпорядження КМУ від 17 жовтня 2007 р. № 880-р Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року // Document HTML. – http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=880-2007-%F0.
3. Постанова КМУ N 229 від 1 березня 2006 р про затвердження Державної програми стандартизації на 2006-2010 роки // Document HTML. – http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=229-2006-%EF.
4. Worldwide number of ISO-14000 // Document HTML. – http://ecology.com/index.php.
5. Закон України про основи національної безпеки України // Відом. Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – ст. 351.
6. Указ Преидента України №493 від 28 квітня 2004 р. «Стратегія економічного і соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції" на 2004-2015 рр.» // Document HTML. – http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=493%2F2004.

УДК 338.439.68 **Дудка Т.В.**

ФАКТОРИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОЇ ЗМІНИ КЛІМАТУ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ

У статті розглянуто фактори, які визначають зміни в сільському господарстві, харчовій промисловості і торгівлі продуктами харчування під впливом глобальної зміни клімату. Встановлено основні тенденції зміни економіки цих галузей під впливом глобального потепління. Запропоновано деякі заходи адаптації підприємств до кліматичних змін.

In the article the factors defining changes in agriculture, the food-processing industry and trade in a foodstuff under the influence of global climate change are considered. The basic tendencies of change of economy of these branches under the influence of global warming are established. Some measures of adaptation to changes are offered.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Самою гострою проблемою сучасного людства є глобальна зміна клімату. Зараз не існує єдиної думки про її причини, але реальність і спрямованість цього процесу не викликає сумнівів. Також не викликає сумнівів і те, що зміни, які відбуваються, уже виявляють значний, найчастіше негативний, вплив на економіку. Більшість дослідників вважає, що надалі цей вплив тільки підсилиться.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Незважаючи на те, що люди пристосовуються до умов, у яких вони живуть, і по своїй фізіології можуть витримувати значні погодні коливання, усьому є межі. Основними компонентами, необхідними для підтримки здоров'я людини є, насамперед, якісні атмосферне повітря, питна вода й достатня кількість харчових продуктів потрібної якості. Відомо, що мінливий клімат впливає на всі ці елементи.

За даними ВОЗ, щорічно у світі вмирає близько 800 тис. людей від причин, пов'язаних із забрудненням повітря в містах; 1,8 мільйона – від діареї, що розвивається через відсутність доступу до чистої води, поганої санітарії й відсутності гігієни; 3,5 мільйони – від недостатнього харчування й близько 60 тис. – у результаті стихійних лих [1]. Тому важливо розробити чіткі заходи, для того, щоб захистити здоров'я людини.

Дослідження впливу глобального потепління на зміну повітря й води, проведені МГЕЗК, показують, що їх склад і якість будуть погіршуватися й впливати на здоров'я людей. Підвищення якості цих компонентів у планетарних масштабах можливо в майбутньому тільки як наслідок глобальних прийнятих заходів щодо поліпшення екологічної ситуації, а на побутовому рівні – вимагає застосування засобів очищення повітря й води.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для того ж щоб розв'язати проблему забезпеченості населення достатньою кількістю якісної їжі, необхідна спільна робота багатьох секторів народного господарства, перш за все – сільського господарства, харчової промисловості та торгівлі харчовими товарами. Для їх адаптації до змін клімату необхідно визначити ступінь впливу цього фактору на кожну з галузей.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є виявлення основних факторів виробництва продуктів харчування, які необхідно враховувати при плануванні забезпечення населення їжею.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того щоб виявити можливий вплив кліматичних змін на забезпеченість населення їжею, розглянемо основні етапи, які повинні пройти продукти харчування, щоб потрапити до кінцевого споживача, і визначимо, як може вплинути на них глобальна зміна клімату.

Схема ланцюга виробництва й споживання їжі представлена на рис.1.

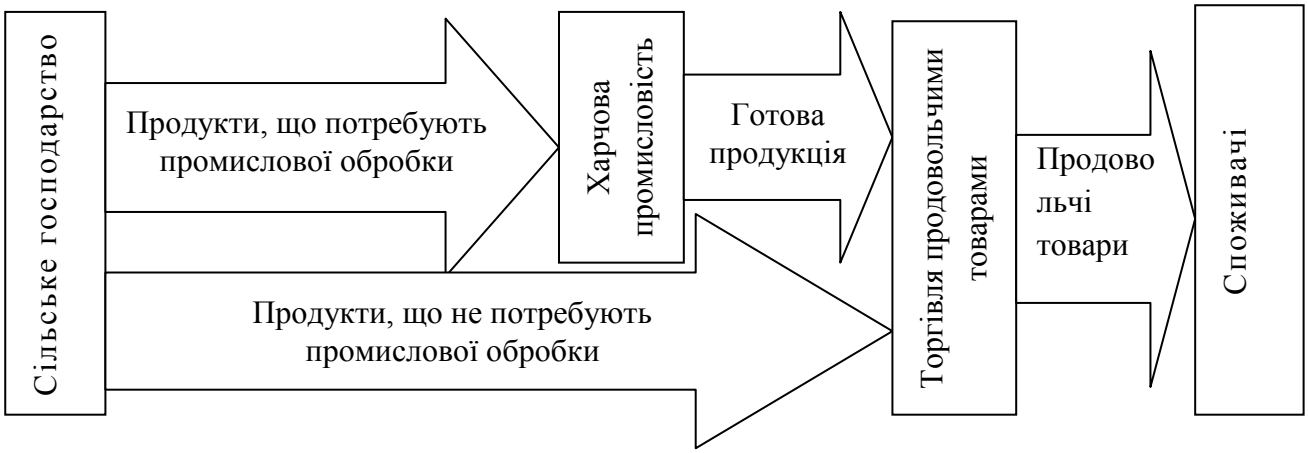


Рис 1. Схема ланцюга виробництва й споживання їжі

Глобальна зміна клімату вплине на ринок харчової продукції, відбившись як на її пропозиції сільським господарством і харчовою промисловістю, так і на попиті кінцевих споживачів.

Розглянемо кожний з етапів схеми.

Сільське господарство. Ця галузь народного господарства є найбільш уразливим до глобального потепління етапом в ланцюзі виробництва й споживання їжі, оскільки її ефективність багато в чому є наслідком кліматичних умов. Основними кліматичними факторами, що вчиняють вплив на ефективність сільського господарства, є: температура повітря, вологість повітря, кількість опадів, концентрація вуглекислого газу [2,с.135-141]. Дослідження показують, що вплив кожного із цих факторів на ефективність сільського господарства може бути різноспрямованим. Так, внаслідок росту температури збільшиться тривалість вегетаційного періоду рослин, раніше будуть наступати строки сівби, що є позитивною характеристикою впливу фактору. Негативний вплив цього фактору проявляється в тому, що екстремально високі температури припиняють фізіологічні процеси в рослинах. Крім того, умови, відповідні до проходження фенологічних фаз рослин, різні для різних сільськогосподарських культур, тобто зміна температури на деякі культури вплине позитивно, на деякі – негативно, що необхідно буде враховувати при плануванні розвитку сільського господарства.

Вплив зміни вологості повітря пов'язаний зі зміною інтенсивності випару рослин, що сприятливо для одних і несприятливо для інших культур. Опади, підвищуючи вологість ґрунту й повітря, створюють природне зволоження, поліпшують умови виростання рослин, але зливові опади можуть бути перешкодою для сходів і проведення сільськогосподарських робіт. Перераховані фактори в сукупності підвищують евапотранспірацію, що приводить до росту продуктивності рослин, але лише до певних меж. У такий же спосіб (до певної концентрації) впливає на продуктивність рослин і ріст концентрації вуглекислого газу [3,с.97-100].

Перераховане вище свідчить про те, що зміна клімату викличе серйозні зміни в сільському господарстві, які потрібно враховувати при плануванні його розвитку. При цьому важливо не тільки описати характер впливу, але й визначити його кількісно. Це складне завдання, оскільки, по-перше, точний прогноз зміни клімату поки не можливий, по-друге, немає повної впевненості в масштабах наслідків цих змін. А для України ситуація погіршується ще й низьким рівнем розвитку сільського господарства й відсутністю державної підтримки сільгоспвиробників. Але це не може бути приводом до відсутності пошуків рішення проблеми, оскільки мова йде про виживання населення.

Кількісний вимір впливу зміни клімату на сільське господарство необхідний для того, щоб визначити, наскільки буде в майбутньому забезпечена продовольча безпека країни, які продукти потрібно буде імпортувати, а які можна буде експортувати, а також – які галузі харчової промисловості будуть забезпечені власною сировиною. Надалі кількісна оцінка

може бути використана для економічної оцінки впливу зміни клімату й для розробки адаптаційних заходів.

У табл.1 представлені основні напрямки впливу глобальної зміни клімату на сільське господарство й кількісна оцінка впливу.

Таблиця 1

Вимір уразливості сільського господарства до впливу глобальної зміни клімату

Напрямок впливу	Кількісний вимір впливу
РОСЛИННИЦТВО	
структура посівних площ	зміна структури посівних площ (га), границь зон сільськогосподарського оброблення (га)
урожайність культур	% зниження врожайності культур
строки дозрівання й збору врожаю	скорочення вегетаційного періоду культурних рослин (дні)
зміна видового складу сільськогосподарських культур	% зміни структури виробництва основних с/г культур, зміна валового збору основних с/г культур (тис. т)
якість оброблюваної сільськогосподарських продукції	коефіцієнт сортності сільськогосподарських культур
поширення шкідників і хвороб сільськогосподарських культур на полях і в період зберігання	% від загальної площі земель с/г значення, по окремих видах шкідників, що заподіюють найбільш значимий збиток; економічний збиток від шкідників і хвороб с/г культур
площа богарного й зрошуваного землеробства	зміна площі зрошуваних земель (га)
салінізація ґрунту як результат збільшення випару вологості з поверхні ґрунтів	площа земель, підданих первинній й вторинній салінізації (га)
продуктивна вологість ґрунту	% зниження продуктивної вологості ґрунтів
ерозія ґрунту	% площі ґрунтів, підданих ерозії від загальної площі земельних угідь
мікробіологічна активність ґрунтів	% зниження родючості ґрунтів через виснаження запасів гумусу
фертильність ґрунтів	% зниження родючості ґрунтів
ТВАРИННИЦТВО	
вплив на продуктивність сільськогосподарських тварин	% зниження продуктивності сільськогосподарських тварин
продуктивність косовиць і пасовищ	% зниження продуктивності косовиць і пасовищ, % зниження врожайності сіна
зміни в структурі пасовищ	% скорочення площ пасовищ
поширення хвороб сільськогосподарських тварин	зміна ступеня поширеності захворювань тварин (% від загального поголів'я худоби)

Як видно з табл.1. вплив зміни клімату на розвиток сільського господарства є значним. Кожен з розглянутих напрямків впливу вимагає продовження досліджень з метою вироблення адаптаційної стратегії. Адаптація до кліматичних змін передбачає інтенсифікацію, перерозподіл і концентрацію технологічного потенціалу сільського

господарства, що дозволить компенсувати вплив негативних факторів за рахунок збільшення кінцевого виходу продукції, тобто за рахунок скорочення сучасних величезних втрат потенційного врожаю в процесі його трансформацій і руху до споживача. Навіть без урахування зміни клімату такий підхід не тільки економічно виправданий, але й екологічно необхідний.

Зараз, незважаючи на сильну ураженість ерозією частини угідь, значне зниження їх природної родючості, триває ведення польових робіт на цих землях, найчастіше на основі застарілих технологій. Особливо небезпечне використання таких земель під ріллю, тому що це приводить до руйнування гумусного родючого обрію ґрунту, його змиванню й видуванню. Уже зараз є небезпека перейти «екологічний поріг» зниження родючості, за яким почнуться деградація багатьох найцінніших земель і повна втрата ними родючості [4].

Харчова промисловість. Вплив глобальної зміни клімату на цей сектор економіки буде різноманітним. Розглянемо, як вона вплине на основні ресурси підприємств харчової промисловості: матеріальні ресурси, трудові ресурси й основні фонди.

Матеріальні ресурси. Насамперед, слід зазначити, що у зв'язку із прогнозованими змінами у сільському господарстві повинна змінитися й сировинна база підприємств різних галузей харчової промисловості. Рішення цього питання вимагає проведення досліджень не тільки в частині зміни структури валового збору основних культур, урожайності і якості сільськогосподарської продукції в Україні під впливом кліматичних змін, але й прогнозування зміни світових ринків сільськогосподарської сировини. Уже зараз можна припустити, що вартість сировини для харчової промисловості буде тільки рости, що відіб'ється на зростанні цін на продукцію. Також вплине на рівень цін і зростання вартості енергетичних ресурсів і води.

У зв'язку із цим підвищується важливість розробки й впровадження матеріало-, енерго- і водозберігаючих технологій, створення безвідхідних технологій з максимальним виходом готового продукту, утилізації відходів з виробленням харчових інгредієнтів і кормів і т.п.

Трудові ресурси. Глобальне потепління впливає на працівників підприємства шляхом зміни мікроклімату на виробництві. Мікроклімат у виробничих приміщеннях характеризують температурою повітря і поверхонь, відносною вологістю повітря, швидкістю руху повітря, інтенсивністю теплового опромінення. Вимоги до мікроклімату робочих місць на підприємствах в Україні відбиті в «Санітарних нормах мікроклімату у виробничих приміщеннях» [5].

Згідно з цим документом розрізняють:

- оптимальні мікрокліматичні умови – поєднання параметрів мікроклімату, які при тривалому та систематичному впливі на людину забезпечують зберігання нормального теплового стану організму без активізації механізмів терморегуляції; вони забезпечують відчуття теплового комфорту та створюють передумови для високого рівня працездатності;
- допустимі мікрокліматичні умови – поєднання параметрів мікроклімату, які при тривалому та систематичному впливі на людину можуть викликати зміни теплового стану організму, що швидко минають і нормалізуються та супроводжуються напруженням механізмів терморегуляції в межах фізіологічної адаптації; при цьому не виникає ушкоджень або порушень стану здоров'я, але можуть спостерігатися дискомфортні тепловідчуття, погіршення самопочуття та зниження працездатності.

Для кожної категорії складності робіт (I, II, III) визначені оптимальні й припустимі параметри мікроклімату, які забезпечують відчуття теплового комфорту протягом 8-годинної робочої зміни при мінімальній (або припустимій) напрузі механізмів терморегуляції, не викликають відхилень у стані здоров'я, створюють передумови для високого рівня працездатності і є кращими на робочих місцях.

Ці параметри представлено в табл.2.

Зміна клімату приведе до росту температур, як у теплу так і в холодну пору року, але якщо, згідно даним досліджень, тривалість опалювального сезону зменшиться в середньому

на 1-3 дня [6,с.91-93], то в теплу пору року значно збільшиться тривалість температур, які не є ні оптимальними, ні припустимими, це значно збільшить витрати на кондиціювання приміщень для підтримки в них робочих умов [7,с.12-15]. Однак багато людей працюють не тільки усередині приміщень, але й на відкритім повітрі. Але українське законодавство регламентує залежно від температури тільки працю людей, зайнятих у ремонтних роботах при температурі вище 28 градусів – їм передбачені перерви. Для зайнятих на відкритім повітрі в інших видах робіт – перерви не передбачені. Імовірно, з ростом температур необхідні зміни в законодавство будуть внесені. Це приведе до того, що зросте чисельність зайнятих (особливо для робіт на відкритім повітрі), для компенсації росту часу перерв. У зв'язку із цим буде рости й фонд оплати праці, що буде ще одним фактором зростання цін на продукцію харчової промисловості.

Таблиця 2

Оптимальні й припустимі параметри мікроклімату

Пора року	Категорія робіт	Температура повітря, ^{0}С		Відносна вологість, %	
		Оптимальна	Припустима	Оптимальна	Припустима
Тепла	I	22-25	21-28	60-40	60-55
	II	20-23	15-27	60-40	70-65
	III	18-20	15-26	60-40	75
Холодна	I	21-24	20-25	60-40	75
	II	17-21	15-23	60-40	75
	III	16-18	13-19	60-40	75

Основні фонди. Цей ресурс виробництва найменш підданий безпосередньому впливу зміни клімату, яка може відбитися лише на деякому прискоренні зношування наявних основних фондів за рахунок росту температури й вологості, а також у вигляді ризику погрози руйнувань внаслідок стихійних лих. Однак глобальне потепління вплине на зміну складу й структури основних фондів за рахунок необхідності:

- придбання встаткування для кондиціювання приміщень;
- облаштування приміщень для відпочинку зайнятих на відкритім повітрі;
- впровадження енерго-, водо- і матеріалозберігаючого встаткування;
- впровадження спеціалізованого транспорту для доставки сировини й готової продукції.

Крім перерахованого вище, напрямками розвитку харчової промисловості повинні стати: збільшення терміну придатності продуктів за рахунок переробки відомими й новими способами консервації, термічної обробки й охолодження; первинна обробка в сировинній зоні з метою мінімізації втрат і витрат при транспортуванні; розробка й виробництво продуктів лікувального харчування для окремих груп дітей, хворих і профілактичного харчування здорового населення (добавки в хліб і т.д.), спеціальне очищення й підготовка (йодизація, мінералізація, вітамінізація та ін.) питної води і т.д.

Торгівля продовольчими товарами. На цьому етапі ланцюга виробництва й споживання продуктів харчування відбудуться зміни, подібні до змін у використанні трудових ресурсів і основних фондів у харчовій промисловості. Оскільки продовольчі товари значно піддані впливу температури – необхідне вдосконалювання торговельного встаткування, здатного зберегти продукти від псування. Цієї ж меті повинна сприяти розробка й впровадження нових видів тари (внутрішньої й зовнішньої).

Крім того, існує необхідність проведення підприємствами торгівлі продовольчими товарами роз'яснювальної роботи з покупцями з метою інформування про важливість швидкої доставки продуктів у холодильники.

Висновки даного дослідження і перспективи. Проблема забезпеченості їжею в необхідній кількості і якості є однією з важливих умов життя населення. Вирішення цієї

проблеми залежить від ефективності таких ланок в ланцюзі виробництва й споживання продуктів харчування як сільське господарство, галузі харчової промисловості, що переробляють продукцію сільського господарства, й організації торгівлі продовольчими товарами. Ефективність кожної ланки визначається як внутрішніми, так і зовнішнім факторами. Глобальне потепління є одним з головних зовнішніх факторів, від якого залежать темпи розвитку кожної з перерахованих галузей народного господарства.

Так, у сільському господарстві України глобальне потепління викличе зміну структури посівних площ, урожайності культур, строків сівби й збору врожаю, продуктивності сільськогосподарських тварин, поширення шкідників і хвороб рослин і тварин, що приведе до підвищення витрат сільгоспвиробників і росту вартості продуктів харчування, що не потребують переробки й сировини для переробних галузей харчової промисловості. Крім того, зміна структури продукції сільського господарства приведе до зміни асортименту продукції харчової промисловості. Також зміна клімату приведе до росту чисельності зайнятих, а значить і фонду оплати їх праці, у теплу пору року й до необхідності заміни основних фондів на енерго-, водо- і матеріалозбергаюче встаткування й спеціалізований транспорт. Усе це визначить зростання цін на продукцію харчової промисловості. Важливу роль у ланцюзі забезпечення населення їжею відіграють організації торгівлі продуктами харчування, які повинні вжити заходів для забезпечення схоронності їжі при рості температури повітря.

На нашу думку, основою для планування розвитку сільського господарства й харчової промисловості повинна бути зміна в споживанні продуктів харчування, а не сучасні можливості їх виробництва, оскільки забезпечення повноцінного харчування є однією з основних умов збереження здоров'я і життя людини. Це визначає необхідність вдосконалення технологій сільського господарства, харчової промисловості, зберігання, транспортування й реалізації їжі. Розробка таких заходів з урахуванням виміру ступені впливу глобального потепління на галузі, що забезпечують населення продуктами харчування, дозволить направляти обмежені фінансові кошти на рішення першорядних по значимості проблем адаптації до змін клімату.

Література

1. Всемирная организация здравоохранения: методы оценки экологически обусловленного бремени болезней // Document HTML. – http://www.who.int/peh/burden/methods.htm.
2. Сиротенко О.Д. Усовершенствованная методика расчета оценок климатообусловленного риска для сельского хозяйства с учетом текущих изменений климата // Климатические ресурсы и методы их представления для прикладных целей. – 2005. – С. 131-145.
3. Менжулин Г.В. 1984. Влияние современных изменений климата и содержания углекислого газа на продуктивность сельскохозяйственных растений, Метеорология и гидрология. – № 4. – С. 95-101.
4. Адаменко Т. Перспективы украинского зернового рынка в контексте потепления климата. Седьмая международная конференция «Зерновой форум-2008», 26-27 мая, г. Ялта, АР Крым.
5. Санітарні норми мікроклімату виробничих приміщень ДСН 3.3.6.042-99 № 42 від 01/12/1999, Постанова, Норми, МОЗ України.
6. Ефимова Н.А., Байкова И.М. Влияние потепления зимних сезонов на расход топлива // Метеорология и гидрология. – 1994. – № 5. – С. 91-93.
7. Анисимов О.А. Влияние антропогенного изменения климата на обогрев и кондиционирование зданий // Метеорология и гидрология. – 1999. – № 6. – С. 10-17.

УДК 332.14:504

Костецька К.О.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ТРАНСКОРДОННОГО ЗАБРУДНЕННЯ

У статті розглянуті можливості з еколого-економічного регулювання транскордонних забруднень. Запропоновано використання одного із проектів Кіотського протоколу як важеля регулювання дій з охорони довкілля та розвитку нормативно-правової бази узгодженої із законодавством розвинених країн.

In the article consider possibilities for ecological-economic adjusting of transfrontal contaminations. It is offered to use one of the projects of Kyoto protocol as lever of adjusting for operating under the guard of environment and development of normatively-legal base to concordance with legislation the developed countries.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Головною метою регулювання транскордонного забруднення є створення умов для збалансованого розвитку територій, усунення основних міжрегіональних диспропорцій, підвищення рівня життя населення. Тому виникає необхідність застосування еколого-економічних важелів регулювання впливу на забруднення довкілля, які враховували процеси глобалізації економіки, розвиток в країні ринкових відносин та рішення Київської конференції міністрів навколишньої природного середовища «Довкілля для Європи» (2003р.), Всесвітнього Саміту зі сталого розвитку в Йоганнесбурзі (2002р.), додержання вимог Світової організації торгівлі, положення ряду міжнародних зобов'язань України в області охорони навколишнього природного середовища.

Регулювання забруднення довкілля у транскордонному вимірі можливе лише із застосуванням еколого-економічних важелів спільних для держав співтовариства. Потрібно також розробити та запровадити механізм компенсації екологічних втрат України внаслідок транскордонного переносу забруднень: через дію магістральних нафто- і газопроводів, ліній електропередачі, транспортування вантажів автомобільним, залізничним і водним транспортом [1]. Необхідно здійснювати екологічне регулювання охорони довкілля за рахунок нормування якості елементів довкілля; нормування якості палива; нормування викидів шкідливих речовин; ліцензування виробничої діяльності; планування і поділу території на зони, застосування економічних стимулів і заходів адміністративного впливу в галузі охорони природи.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У законі України «Про транскордонне співробітництво» та «Кіотському Протоколі» відсутні визначення екологічних, економічних та еколого-економічних важелів регулювання забруднення [2,3], а також немає чіткої методології обчислення викидів та скидів у довкілля. Однак, є наявність посилань на Програми та Методики розрахунків між країнами транскордонної співпраці у сфері охорони довкілля.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Чітке дотримання методик обчислення розрахунків на викиди та скиди за допомогою вдосконалених економіко-екологічних важелів охорони довкілля є достатньо важливим аспектом регулювання впливу транскордонного забруднення, що потребує обов’язкового запровадження. Державне асигнування отриманих коштів, залучених від забруднювачів на відновлення довкілля України, постає у якості невирішеного питання наведеного дослідження.

Метою статті є аналіз існуючих еколого-економічних важелів регулювання забруднення, у контексті можливого їх залучення до методик по розрахункам транскордонного забруднення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У системі регулювання транскордонних відносин в галузі охорони довкілля плата за забруднення містить [4,с.91-101]:

- стимулююче навантаження: плати за забруднення виявляється в її впливі на економічні інтереси екологічно небезпечних підприємств шляхом підвищення або зменшення економічного тиску на них в залежності від обсягів викидів (скидів) довкілля (чим більше обсяг викиду – тим вище плата);
- координаційне навантаження: плата за забруднення полягає в тому, що за її допомогою визначається фінансова частка кожного забруднювача в забезпеченні колективних зусиль в галузі охорони довкілля від забруднення (нормативи плати встановлюються по кожному інгредієнту забруднюючих речовин (відходів) з урахуванням ступеня небезпечності їх для навколишнього природного середовища та здоров'я населення). Крім того, за допомогою даного роду плати дії всіх забруднювачів узгоджуються з потребами відповідних територій в вирішенні екологічних проблем (базової нормативи плати повинні враховувати природно-кліматичні особливості територій, стан довкілля в місці розташування джерел забруднення);
- контролююче навантаження: плата за забруднення виявляється у можливості використання її як засобу реагування на досягнуті підприємствами-забруднювачами результати по охороні довкілля. В залежності від цих результатів контролюючий орган може залишити плату незмінною, або підвищити її, а також може частково чи повністю звільнити від плати за забруднення довкілля, якщо впроваджуються ефективні технологічні заходи щодо зменшення викидів (скидів) забруднюючих речовин в навколишнє середовище;
- компенсаційне навантаження: платежі мають акумулюватись в цільових фондах охорони навколишнього природного середовища і забезпечувати фінансування заходів, пов'язаних з усуненням негативних наслідків забруднення на середовище перебування людини. Концентрація відповідних платежів в спеціальних державному та місцевих фондах дозволяє підвищити соціально-економічну ефективність інвестицій в охорону довкілля від забруднення.

Регулювання транскордонного навантаження на довкілля має нести компенсаційне обґрунтування. Доцільно використовувати при цьому один із проектів Кіотського протоколу: проект спільного впровадження проводиться між країнами, коли країна, що інвестує проект, отримує право на скорочення викидів, за рахунок здійснення проекту; механізм чистого розвитку надає можливість виконати свої зобов'язання шляхом здійснення проектів на території країн, що розвиваються; торгівля квотами дозволяє торгівлю сертифікованими одиницями скорочення викидів парникових газів між країнами з метою виконання своїх зобов'язань з торгівлі викидами. Згідно проекту ПРООН "Створення Секретаріату СВ в Україні" в таблиці 1 наведена схема визначення Проекту спільного впровадження при дотриманні вимог до кожної із сторін.

Для Уряду країни-господаря Сторони 1 вимагається значно більша технічна спроможність. В той час як для Сторони 2, технічна оцінка проекту проводитиметься Незалежною Установою з зовні. Цю функцію для країни-господаря може виконувати Секретаріат СВ. Теоретично, це може бути зроблено також зовнішнім контрактором, але в цьому випадку країна втратить перевагу бути країною господарем, так як це буде вимагати зовнішньої проектної оцінки, яка може бути дорогою. Тому, процедури затвердження проекту Сторони 2, значно додають до трансакційних коштів. Всі інші чинники є однаковими, хоча інвестори звичайно, надають перевагу інвестувати в країни з меншими трансакційними коштами, тобто інвестори воліють інвестувати в проекти СВ в країни Сторони 1.

Незважаючи на це, навіть якщо країна діє в рамках Сторони 2, як це здійснює Україна, найближчим часом, вона повинна удосконалити власні технічні можливості для незалежної оцінки проектів СВ і, таким чином, мати можливість самостійно забезпечувати національні інтереси.

Таблиця 1

Схема визначення Проекту спільного впровадження, за дотриманням вимог до кожної із сторін

	Сторона 1 – країна господар	Сторона 2 –країна учасник
Вимоги щодо участі для країни-господаря	Сторона Кіотського Протоколу	
	Оцінка встановленої кількості згідно з РКЗК	
	Національна система для оцінки антропогенних викидів джерел та абсорбції поглиначами	
	Національний реєстр викидів	
	Створення національної системи обліку парникових газів	
	Надання додаткової інформації щодо встановленої кількості	
Валідація	Валідація згідно з процедурами країни-господаря	Валідація незалежною установою/Наглядовий Комітет
Верифікація	Верифікація згідно з процедурами країни-господаря	Верифікація незалежною установою/Наглядовий Комітет

Таким чином, механізм СВ надає унікальну можливість для України отримати додаткове фінансування для проектів, що не реалізуються через брак коштів або бажають придбати найсучасніші технології. Схема повного проектного циклу наведена на рис.1.

По даним Національного агентства екологічних інвестицій в Україні здійснюється реалізація 120 проектів спільного впровадження програм по скороченню викидів вуглекислого газу. Реалізація вказаних проектів дозволить на 25 млн. т. скоротити викид двоокису вуглецю в атмосферу [1].

Для реалізації вказаних цілей планується здійснювати фінансування як шляхом залучення "зелених інвестицій", так і шляхом реалізації сумісних проектів впровадження. Показник викидів двоокису на душу населення в Україні в 1,5 рази менше, ніж в інших країнах. Це дозволило нашій країні, згідно з додатком №1 Кіотського протоколу, 18 березня 2009 р. підписати угоду з японською організацією розвитку технологій на продаж викидів парникових газів в еквіваленті 30 млн. т. шкідливих парникових газів, за ціною близько 10 євро за тонну.

Всі кошти отриманні від японської сторони будуть спрямовані в проекти, які дозволять реально скоротити викиди до 2012 року. За умов Кіотського протоколу, якщо Україна не спрямуємо всі кошти у проекти зі скорочення викидів CO_2, то в 2012 році Японія не зарахує так зване озеленення і отримані кошти доведеться повернути.

На сьогоднішній день для України додержання схеми «зелених інвестицій» є першочерговим у напрямку транскордонного співробітництва та залучення подальших інвестицій від торгівлі квотами на період після 2012 року, тому що пропозиції на світовому ринку у десять разів перевищують попит. Так, 200 млн. тонн є в Польщі, 100 млн. – у Чехії, 50 млн. – в Угорщини.

До підписання угоди на торгівлю квотами з Японією більшість прогнозів по викидам парникових газів в Україні на 2008-2012рр. свідчили про те, що загальний національний рівень викидів в державі буде на 30-40% нижчим від рівня базового 1990 року. В таких умовах до цього часу в України не виникало жорсткої необхідності запроваджувати будь-яке додаткове державне регулювання з обмеження і скорочення викидів парникових газів на рівні галузей промисловості або на рівні окремих підприємств. Однак, Україна змушена заздалегідь готуватися до другого періоду зобов'язань за Кіотським протоколом; стимулювати підприємства до скорочення викидів, що надасть Україні можливість досягнути додаткових скорочень, якими держава та її окремі підприємства зможуть

оперувати як продавці на міжнародному ринку одиниць встановленої кількості (ОВК) та одиниць скорочення викидів (ОСВ); обережне поетапне запровадження заходів державного регулювання викидів парникових газів, поза залежності від Кіотського протоколу, сприятиме впровадженню більш прогресивних ї ефективніших енерго- та ресурсоощадливих технологій, що в будь-якому випадку буде економічно вигідним для держави і спричинить додаткове зростання валового внутрішнього продукту.

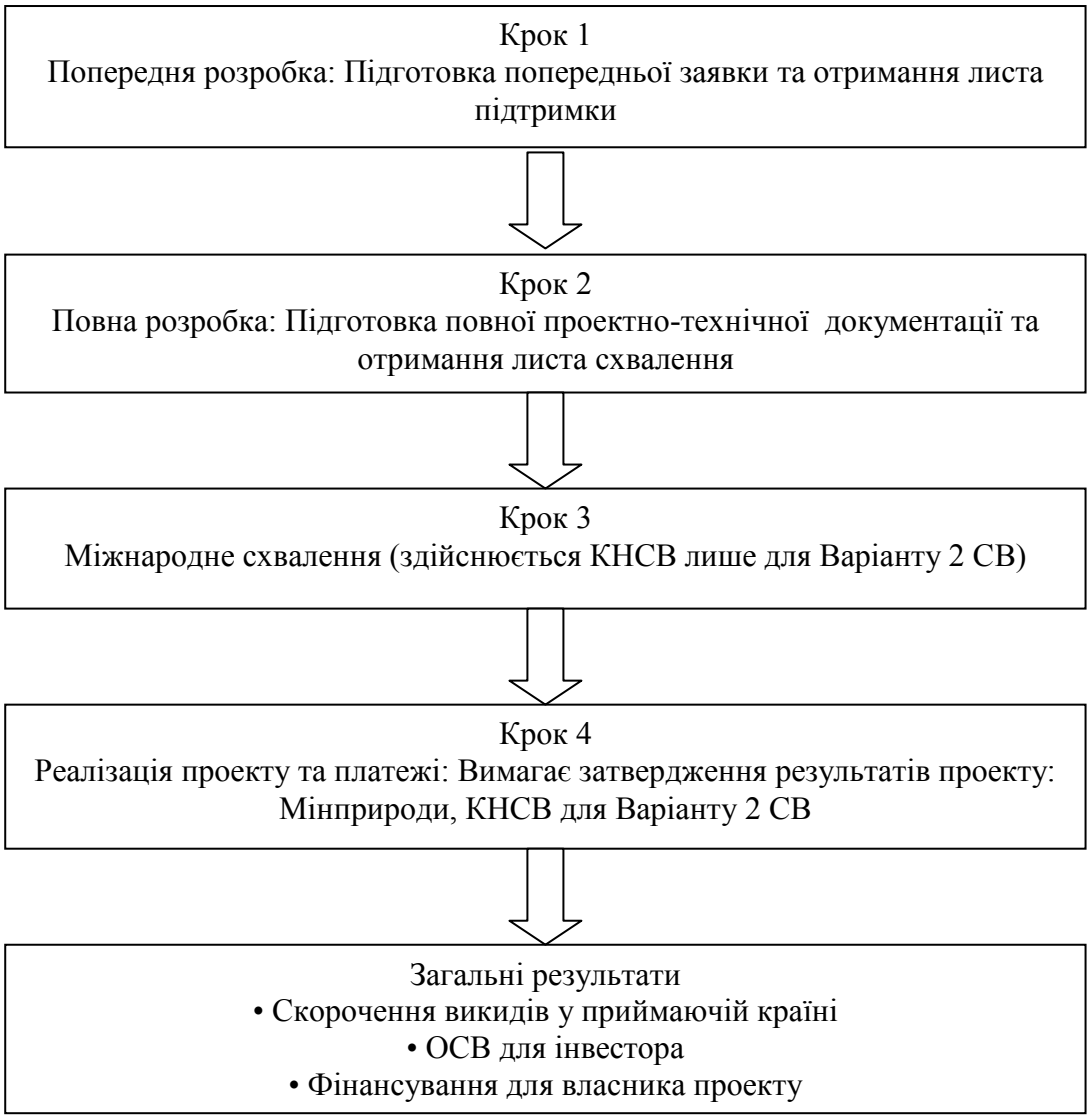


Рис. 1. Схема повного проектного циклу для СВ проектів

Першочерговим завданням для України є розробка і впроваджування політики по скороченню викидів парникових газів [5]. Прикладами такої політики є:

- запровадження податку на викиди парникових газів;
- відміна державних субсидій для секторів викопного палива;
- запровадження внутрішніх систем торгівлі квотами, що обмежують обсяг викидів парникових газів на великих та середніх підприємствах;
- зобов’язання для енергетичних компаній виробляти певний відсоток електроенергії та тепла з відновлюваних джерел енергії;
- зобов’язання для продавців автомобільного пального вносити певний відсоток біопалива;

- створення системи пільгових тарифів для відновлюваних джерел енергії;
- запровадження державних стандартів для виробництва біопалива та стимулювання його використання на території України;
- запровадження більш жорстких стандартів енергозбереження для нових та реконструйованих будівель;
- запровадження високих податків для приватних автомобілів із значними викидами парникових газів (в залежності від об'єму двигуна та каталізатору) та знижок при реєстрації енергоефективних, гібридних авто та авто на відновлюваному паливі;
- запровадження інформаційної політики для підприємств щодо заходів енергозбереження, концепції „чистого виробництва", можливостей гнучких механізмів Кіотського протоколу, інших програм підтримки енергозбереження в Україні.
- Позитивними напрямками такої політики будуть:
- економічна вигода від зменшення затрат на енергію, як результат заходів енергозбереження;
- зменшення забруднення повітря і, як наслідок, зменшення захворюваності населення, підняття рівня народжуваності, збільшення середньої тривалості життя населення;
- зменшення залежності від імпортованих джерел енергії (нафти, газу);
- збільшення зайнятості населення, так як розвиток альтернативних джерел енергії та енергозбереження є більш трудоємними галузями.

Реалізація вищезазначеного призведе до створення нової, ефективної системи транскордонної співпраці, яка зможе функціонувати як комплекс взаємодоповнюючих компонентів замість існуючих до сьогодні переважно різнотипних, розрізнених і фрагментарних структур, здебільшого позбавлених належної координації з різновекторною діяльністю.

Висновки і перспективи подальших розробок. Дієвість наведених еколого-економічних важелів регулювання транскордонного забруднення за умовами Кіотського протоколу сприятиме вдосконаленню нормативно–правової бази держави в області охорони довкілля, росту ВВП та економічному зростанню життєдіяльності людей. Досягнення рівноваги між охороною довкілля, правовою базою та економічними показниками держави можливе за умов управління охороною довкілля з законодавчою та інституційною практикою Європейського Союзу, у відповідності до Плану дій, прийнятого в рамках Європейської політики добросусідства. Основне завдання, яке має бути виконане - забезпечення дотримання національного законодавства, спрямованого на впровадження цих зобов'язань та залучення відповідних механізмів фінансування, та регулювання з боку держави.

Література

1. Костенко Ю. Реформи не робляться поодинці, коли в країні криза, та ще й не одна // Dokument HTML. – http://kostenko.unp-ua.org/articles/?action=show_full&part=3&id= 19930304-1.
2. Закон України «Про транскордонне співробітництво» (26.06.2004р. №1861-IV) // Голос України, 22 липня 2004р.
3. Закон про ратифікацію Кіотського протоколу до рамкової Конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату від 04.02.2004 (законопроект №0142, Президент України) // Голос України – № 40. – 2004.
4. Данилишин Б.М., Клиновий Д.В., Пепа Т.В. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка України Навч. посіб. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. – 688 с.
5. Закон Украины «Об охране окружающей природной бреде» // Dokument HTML. – http://www.ohota.dp.ua /articles/ zakonodatelstvo 217 k.

УДК 332. 145(477) **Логвіновська С.І.**

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ОЦІНЮВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

У статті розглядаються методичні прийоми визначення системи узагальнюючої оцінки життєдіяльності території. Запропоновано методику аналізу рівня виробничого потенціалу, яка дасть можливість виявлення резервів формування та нарощення виробничого потенціалу та формування стратегічного курсу використання виробничого потенціалу регіону.

The methodical receptions of decision of the system summarizing of estimation of vital functions of territory are examined in the article. The method of analysis of level of production potential is offered, which will enable exposure of backlogs of forming and increase of production potential and forming of strategic course of the use of production potential of region.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Трансформація економіки України супроводжується форсованою експлуатацією природно-ресурсного потенціалу, порушенням екологічних систем внаслідок антропогенного впливу на навколишнє середовище. Загострення екологічних питань актуалізує проблему соціально-економічного розвитку і потребує вивчення регіональних економічних проблем з позиції сталості у довгостроковому періоді часу. Економічне зростання при цьому є визначальним показником сталого розвитку економіки. Зростання базується на збалансованій структурній перебудові економіки, рівноважному природокористуванні, соціальному прогресі, удосконаленні інституту раціоналізації всієї еколого-виробничої системи.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Такі класики економічної науки як А. Сміт, Д. Рікардо, Д.-М. Кейнс не надавали значення екологічним обмеженням соціально-економічного розвитку, так як тогочасний розподіл сфер впливу не ставив перед собою питання раціонального використання природних ресурсів і охорони навколишнього середовища. Починаючи з 70-х років XX століття різке загострення екологічних проблем поставило перед людством завдання осмислення основних тенденцій еколого-економічного розвитку і розробки принципово нових концепцій розвитку. Розпочалась плідна робота світової спільноти над проблемами екологізації. Слід відмітити найбільш вдалу доповідь Римського клубу – роботу групи Медуза «Межі росту»(1972 р.). В її основі лежало твердження про те, що внаслідок вичерпання природних ресурсів, росту забруднення довкілля, до середини XXI століття може відбутись світова катастрофа.

Доповідь міжнародної комісії «Наше спільне майбутнє» (1987р.) під керівництвом Г.Х. Брунтланда має значний вплив на формування концепцій екологічного розвитку з урахуванням екологічних обмежень. В ній були представлені конкретні довгострокові стратегії розвитку в галузі охорони навколишнього середовища, які б дозволили забезпечити сталий розвиток світової економіки на довгостроковий період.

Програма «Порядок денний на XXI століття» в Ріо-де-Жанейро, яка була прийнята представниками 170-ти країнами під час конференції ООН по питанням навколишнього середовища і розвитку є глобальною програмою економічного і соціального розвитку людства. «Сталий розвиток» має стати основою формування нового типу еколого-економічного розвитку. Існують різні тлумачення категорії сталого розвитку, які відображають окремі аспекти цього процесу:

- розвиток, який не перекладає додаткові витрати на наступні покоління;
- розвиток, який забезпечує постійне просте чи розширене відтворення виробничого потенціалу на перспективу;

- сталість темпів економічного росту, при якому рівень тиску на навколишнє середовище компенсувався б темпами самовідтворення його якостей.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні теоретичні напрацювання, залишається відкритою проблема методичних прийомів визначення системи узагальнюючої оцінки життєдіяльності території.

Мета статті. З урахуванням значних теоретичних напрацювань зарубіжних та вітчизняних вчених розробити механічний підхід формування сталого розвитку регіону. А саме забезпечення якісних та кількісних характеристик розвитку виробництва шляхом найбільш раціонального використання всіх видів ресурсів для задоволення потреб споживачів та при найменшій шкоді навколишньому середовищу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявним є те, що індустріальне суспільство, засноване на споживанні не поновлювальних природних ресурсів, поступово стає нежиттєздатним. Альтернативним є сталий розвиток території, що відповідає вимогам сьогодення та зберігає потенціал життєдіяльності для майбутнього покоління. Варто зазначити, що поняття «сталий розвиток» не обмежується екологічною складовою. До нього слід віднести фактори структурних змін, соціально-політичну стабільність в суспільстві, науково-технічний прогрес. Основна складність переходу до сталого розвитку регіону – це докорінна переорієнтація населення на нові, незвичні орієнтири, відмова від нинішніх стереотипів мислення, які ще недавно вважались загальноприйнятними.

В умовах командно-адміністративної системи поглиблений та обов’язковий аналіз здійснювався виключно на рівні підприємств та галузей, комплексного ж аналізу функціонування регіональних виробничих систем не проводилось. Аналіз розвитку територій зводився до оперативного звіту виконання чи недовиконання директивних планових завдань, що стояли перед галузями економіки регіону.

Сьогодні, в умовах ринкової економіки, важливого значення набуває дослідження функціонування регіону. А саме, перехід від директивних підходів у оцінках до визначення сталого еколого-виробничого розвитку регіону, на основі визначення його ресурсної забезпеченості та визначення екологічної ситуації. Тому вважаємо доцільним проведення комплексного дослідження економічного, соціального та екологічного розвитку регіону за певний період з метою виявлення і підбору стратегічних шляхів підвищення ефективності діяльності еколого-виробничої системи регіону.

Необхідно зазначити, що головним завданням регіонального аналізу є визначення резервів розвитку, попередження негативних явищ в діяльності регіону, раціоналізація управління регіоном та прогнозування тенденцій його функціонування на основі отримання достовірної та системної інформації, яка у подальшому стане підґрунтям до вибору оптимального стратегічного курсу еколого-виробничого спрямування регіону.

Отже, для вирішення основних напрямів регіонального розвитку, необхідно уточнення методичних прийомів визначення системи узагальнюючої оцінки життєдіяльності території. На сьогоднішній день не існує загальноприйнятих методик аналізу дослідження формування потенціалу регіонів. Низка економістів пропонують свої методи оцінювання діяльності регіону. Пропонуємо деякі методи, які досліджують ефективність функціонування регіону. Аналіз та оцінка потенціалу регіону дає можливість виявити слабкі сторони функціонування кожного з досліджуваних секторів економіки (табл.1).

Забезпечення сталого розвитку регіону на наш погляд залежить від ефективності виробничого потенціалу регіону. Під поняттям «виробничий потенціал» можна виділити низку елементів, які включає в себе виробничий потенціал регіону: це основні виробничі фонди, трудовий виробничий потенціал, матеріальні і природні ресурси (рис.1).

Як визначає С.О.Іщук, виробничий потенціал господарської системи – це сукупність ресурсів, які перебувають в її розпорядженні з метою відтворювальної діяльності території. [1,с.49] Елементами виробничого потенціалу є виробничий ресурс, який стає складовою виробничого процесу.

Таблиця 1

Методики дослідження функціонування регіонів

№	Метод оцінювання	Напрямки оцінювання	Автор
1.	Система регіональної діагностики	Діагностика: природно-ресурсного потенціалу, розселення, демографічного стану, ринку праці, економічного рівня розвитку регіону, динамічних якостей регіону, галузей промисловості, екологічну.	Гладкий Ю.Б [2,с.297]
2.	Три основних підходи	1. Виділення головного індикатора і регулювання значень інших суттєвих індикаторів у вигляді обмежених умов. 2. Багатоцільова оптимізація по декількох індикаторах як процедура досягнення найкращого стану соціально-економічного розвитку із врахуванням компромісу між цільовими індикаторами. 3. Побудова інтегрованих (зведених) соціально-економічних індикаторів	Гранберг А.Г. [3,с.243]
3.	Система оцінок об'єднаних в п'ять груп	Група 1- Рівень життя. Група 2- Промисловий та фінансовий розвиток регіону. Група 3 – Сільськогосподарський потенціал регіону. Група 4 - Рівень соціального добробуту Група 5 – Екологічна ситуація в регіоні	Куперштох В.Л. [4,с.3]
4.	Оцінка показників	Оцінка демографічного, пропорційного і комплексного розвитку господарства, оцінка внеску господарства області у розвиток народногосподарського комплексу країни, оцінка міри підвищення рівня життя населення області, інтегральна оцінка рівня комплексного економічного і соціального розвитку області та оцінка впливу комплексного розвитку на формування фінансових ресурсів регіону.	Сало І.В., Єпіфанова А.О. [5,с.56]
5.	Три великі групи показників	1 група – стан навколишнього середовища 2 група – населення 3 група – господарство території.	Севасьянов Л.І. [6,с.44-58]
6.	Система чинників	1.Геополітичні, природно-ресурсні та соціальні передумови соціально-економічного розвитку регіону. 2.стратегічна оцінка розвитку економічної бази регіону. 3. Екологічна складова соціально-економічного розвитку регіону. 4. Інтегральна оцінка рівня розвитку СЕЕ системи регіону.	Герасимчук З.В., Вахович І.М. [7,с.41]
7.	Ієрархічна схема	Верхній щабель – узагальнюючий інтегральний індекс економічного розвитку регіону. Другий щабель – групові інтегральні індекси шести аспектів життєдіяльності регіону. Третій щабель – часткові інтегральні індекси, що характеризують його певні аспекти	Уманець Т.В. [8,с.61]

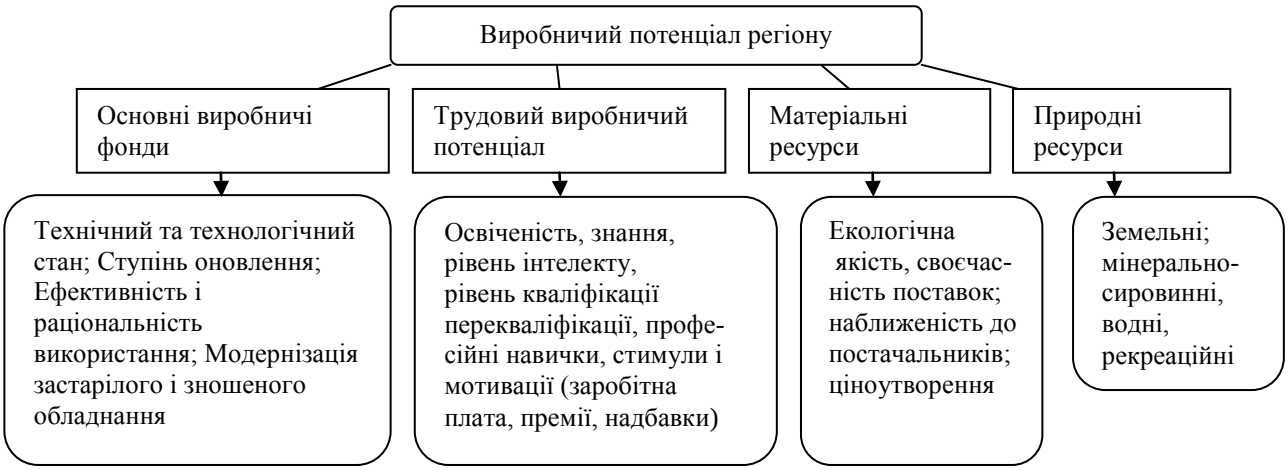


Рис. 1. Структура виробничого потенціалу регіону

Деякі науковці ототожнюють виробничий потенціал з виробничою потужністю, пропонують в основу методики розрахунку виробничого потенціалу регіону покласти методи, що використовуються при обчислені величини виробничої потужності підприємства. А саме визначення максимально можливого річного випуску продукції в заданій номенклатурі і асортименті при встановленому режимі роботи та на певному технологічному процесі, а сама величина виробничого потенціалу регіону визначатиметься як сума виробничих потенціалів підприємств, що знаходяться в регіоні. Недоліком даного підходу слід відзначити те, що він не дає змоги врахувати ресурсної забезпеченості регіону, від кількості і якості яких залежить шляхи формування та нарощення виробничого потенціалу.

В.Н. Авдеєєнко і В.А. Котлов вважають, що найбільш прийнятним і універсальним вимірником потенціалу є його ціна і вартість та пропонують загальну величину виробничого потенціалу розрахувати як суму вартості основних фондів, промислово-виробничого персоналу, енергетичних ресурсів, виробничих технологій та інформації [9,с.112]. Недоліком даного підходу є те, що у випадку інфляційних процесів в державі недоцільно визначати рівень виробничого потенціалу регіону у вартісних одиницях виміру. Проаналізувавши підходи різних вчених до визначення виробничого потенціалу, варто зазначити, що вони є досить складними та об’ємними. Це пов’язано перш за все через труднощі оцінки параметрів, що застосовуються при визначенні рівня виробничого потенціалу регіону, оскільки вони виражаються або у великій їх кількості або у не вспів ставності одиниць виміру.

Ми пропонуємо визначити методику аналізу рівня виробничого потенціалу (рис.2), зосереджуючи основну увагу на таких важливих аспектах як:

- максимальна сукупність ресурсів, які необхідні для формування та нарощення виробничого потенціалу регіону;
- якісна характеристика складових потенціалу, тобто його відтворювального процесу.

Оцінка та аналіз виробничого потенціалу регіону проводиться з використанням двох методів: індексного та дискримінантного. При індексному методі розрахунку виробничого потенціалу регіону, доцільно застосовувати такі показники як індекс ресурсної забезпеченості та індекс використання виробничої потужності. При дискримінантному методі розрахунку використовуємо дискримінантну функцію – лінійну комбінацію певної множини ознак, які називаються класифікаційними і на основі яких ідентифікуються класи.

Висновки і перспективи подальших розробок. Запропонована методика аналізу і оцінки виробничого потенціалу дозволить вирішити завдання сталого розвитку регіону. Результати запропонованої методики дозволять:

- виявити резерви формування та нарощення виробничого потенціалу;
- виявлення потреб у проведені докорінної структурної перебудови виробничого потенціалу регіону;
- розробити та сформувати стратегічний курсу формування та нарощення виробничого потенціалу регіону.

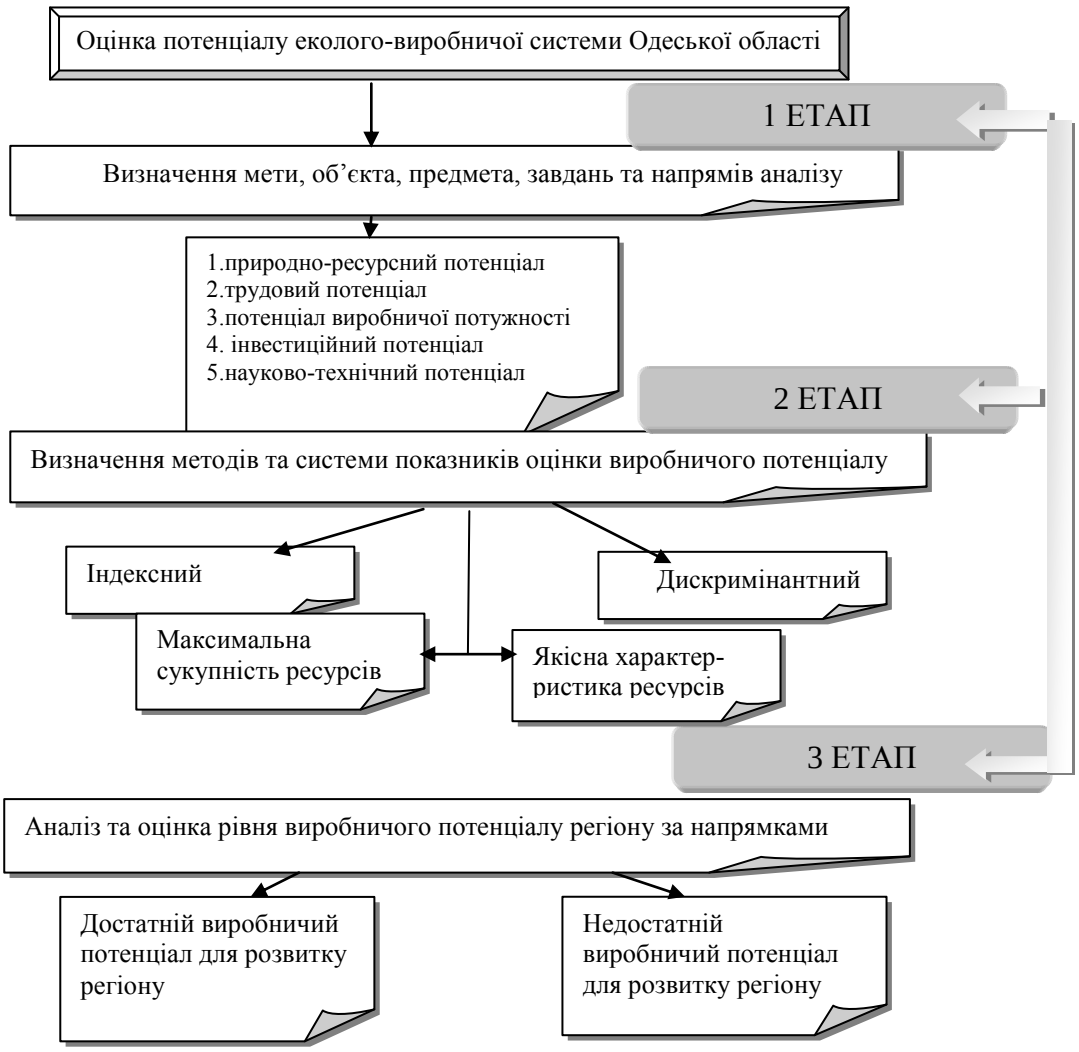


Рис.2. Формування еколого-виробничого потенціалу регіону

Література

1. Іщук С.О. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств // Регіональна економіка. –2005. – №3. – С. 48-56.
2. Гладкий Ю.Б., Чистобаев А.И.Основы региональной политики: Учебник. – Санкт-Петербург., Изд-во Михайлова В.А., 1998. – 328 с.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. Высшая школа экономики. – М.: 2006, – 492 с.
4. Куперштох В.Л. Методические основы выделения депресивних и отсталых регионов // Регион: экономика и социология. – 1996. – №2. – С. 3-33.
5. Сало І.В., Єпіфанова А.О.Регіональна економіка. – К.: Наукова думка, 2000. – 248 с.
6. Севастьянов Л.И. Индикаторы социально-экономического развития регионов: методические подходы к разработке// Регион: экономика и социология. – 2004. – №4. – С. 15-24.
7. Герасимчук З.В., Вахович І.М Організаційно-економічний механізм формування та стратегії розвитку регіону: Монографія. – Луцьк: ЛДТУ, 2002. – 248 с.
8. Уманець Т.В. Регіональний економічний розвиток України: теоретичні основи управління, інтегральна оцінка, діагностика: Монографія. – Донецьк: ВІК, 2007. – 340 с.
9. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1980. – 240 с.

УДК 504+006.063

Макарова І.А.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОДОВОЛЬЧИХ РИНКІВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто аспекти формування екологічних відносин на регіональних продовольчих ринках. Досліджено напрямки реалізації для розвитку продовольчих ринків. Побудовано матрицю «вигоди-втрати» виробників і споживачів екологічної продукції. Надано рекомендації щодо запровадження ефективного моніторингу регіональних ринків.

The article discusses the formation of ecological relationships at the regional food markets. Areas for the development of food markets are studied. The matrix of "profit-loss" of producers and consumers of environmental products is constructed. The recommendations concerning implementing the effective monitoring of regional markets are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах гострих диспропорцій та суперечливих тенденцій продовольча проблема як економічна категорія значно посилюється як з позицій соціально-економічної сутності, так і визначення суспільних інтересів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. За останні роки значний вклад в вирішення продовольчої проблеми внесли такі вчені як П.П. Борщевський, В.І. Бойко, А.Ф. Гончар, М.І. Долішний, С.І. Дорогунцов, Л.В. Дейнеко, А.О. Заїнчківський, І.І. Лукінов, Л.В. Опацький, В.О. Тихонов, Л.Г. Чернюк та інші. При цьому фахівцями декларується теза що, вітчизняний продовольчий комплекс структурно складається з виробничої, природної, природо відтворювальної, природоохоронної, управлінської та інших підсистем. На думку фахівців, при досягненні показників продуктивності хоча б на рівні Європейського союзу, Україна змогла б прогодувати 200-250 млн. чол., що свідчить про досить потужний нереалізований продовольчий експортний потенціал [1,с.6-7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наразі виникає необхідність в прискореному розвитку регіональних продовольчих ринків та формуванні певних екологічних відносин.

Формулювання цілей статті. Саме становлення екологічних відносин на регіональних продовольчих ринках обумовлює актуальність, мету, та задачі наукової статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вихід з системної кризи полягає в забезпеченні розвитку пріоритетних галузей національної екополітики, і перш за все, харчової промисловості, яка формує кістяк «продовольчого комплексу» країни.

Продовольчий комплекс за трактуванням фахівців взагалі являє собою складну міжгалузеву економіко-екологічну систему, основними складовими якої на вході є природні ресурси, праця, капітал, технології, а на виході, крім харчових продуктів – шкідливі викиди та відходи [2,с.33].

Проблеми розвитку продовольчих ринків в регіональному контексті – один з найбільш вагомих проблем сьогодення, яка має багато невизначеності та обумовлена неоднозначними трактуваннями понятійного апарату.

Саме на це звертає увагу П.І. Коренюк, коли стверджує, що такі економічні категорії, як «продовольча безпека», «продовольчий ринок» методологічно недостатньо коректно розглядати поза діалектичним зв’язком з «ефективністю відтворювального функціонування продовольчого комплексу». Вищевказані категорії характеризуються тісним взаємозв’язком та близькістю понятійного апарату, проте не тотожністю. Однак, незважаючи на деякі відмінності, ці поняття об’єднує призма суспільних інтересів, в тому числі в регіональному вимірі. Поєднання цих категорій дає право говорити про достатній рівень продовольчої

незалежності, який на думку спеціалістів визначається можливістю уникнення факту підриву національної економіки в результаті витискання з ринку вітчизняних продуктів харчування ввізними, що є важливим для економіки країн із досить високою питомою вагою сільського господарства у ВВП країни [1,с.20]. В Україні, згідно Закону «Про державну підтримку сільського господарства України» під продовольчою безпекою декларується «Продовольча безпека – це захищеність життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державного безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності.» [3,с.2]. Методологічний аналіз проблемних питань в цьому аспекті свідчить, що кількісну оцінку продовольчої безпеки формують 2 групи показників:

а) рівня та динаміки споживання основної групи продуктів харчування по різним групам населення (в залежності від їх доходів) [1].

б) рівня самозабезпеченості країни (регіону) продовольством [4; 5].

На сьогодні дійсними є середньорічні норми споживання продуктів харчування, які рекомендовані ще за часів Радянського Союзу (табл. 1) [6].

Таблиця 1

Середньорічні рекомендовані норми Інститутом харчування АМН СРСР на середнього жителя, кг/рік

Продукти	Кількість, кг/рік	Продукти	Кількість, кг/рік
Хлібопродукти (в перерахунку на муку)	115	Морква	7-10
Мука	93-104	Огірки	8-13
У т.ч. житня	24-29	Буряки	6-10
Пшенична	62-65	Цибуля	18-28
Пшенична вищого ґатунку	7-10	Інші	16-25
Крупи і бобові	9-13	Баштанні	16-25
У т.ч. рис	27-38	Фрукти, ягоди	75
Манна крупа	0,6-0,8	Виноград	5-8
Пшоно	1,1-1,7	Цитрусові	3-5
Гречана	1,6-2,7	Кісточкові	7-8
Вівсяна	0,4-0,7	Ягоди	2-4
Бобові	1,7-2,2	Горіхи	1-2
Інші	0,9-1,1	Груші	3-5
Масло рослинне	13	Яблука	35-41
М’ясопродукти	78	Інші	2-3
У т.ч. яловичина	20-27	Сухофрукти (в перерахунку на свіжі)	8
Свинина	11-18	Рибопродукти	20
Баранина	5-7	Молокопродукти (в перерахунку на молоко)	370
Птиця	10-14	У т.ч. молоко	112
Субпродукти 1-ї категорії та інше м'ясо	3-4	Масло	5,8
Ковбаси	18-22	Сир	8,1
Копченості	14-18	Сметана	5,8
Сало	2-3	Сир	5,9
Картопля	105	Молоко обезжирене	16,4
Овочі	104	Яйця	274
У т.ч. капуста	24-36		

Так, як справедливо констатує П.І.Коренюк «за сутністю та змістом ринок є процесом взаємодії продавців та покупців з визначенням середньозважених цін, тобто попиту – пропозиції, це інструмент стихійного розподілу робочої сили та засобів виробництва у відповідності з бажанням споживачів матеріальних благ» [1,с.222].

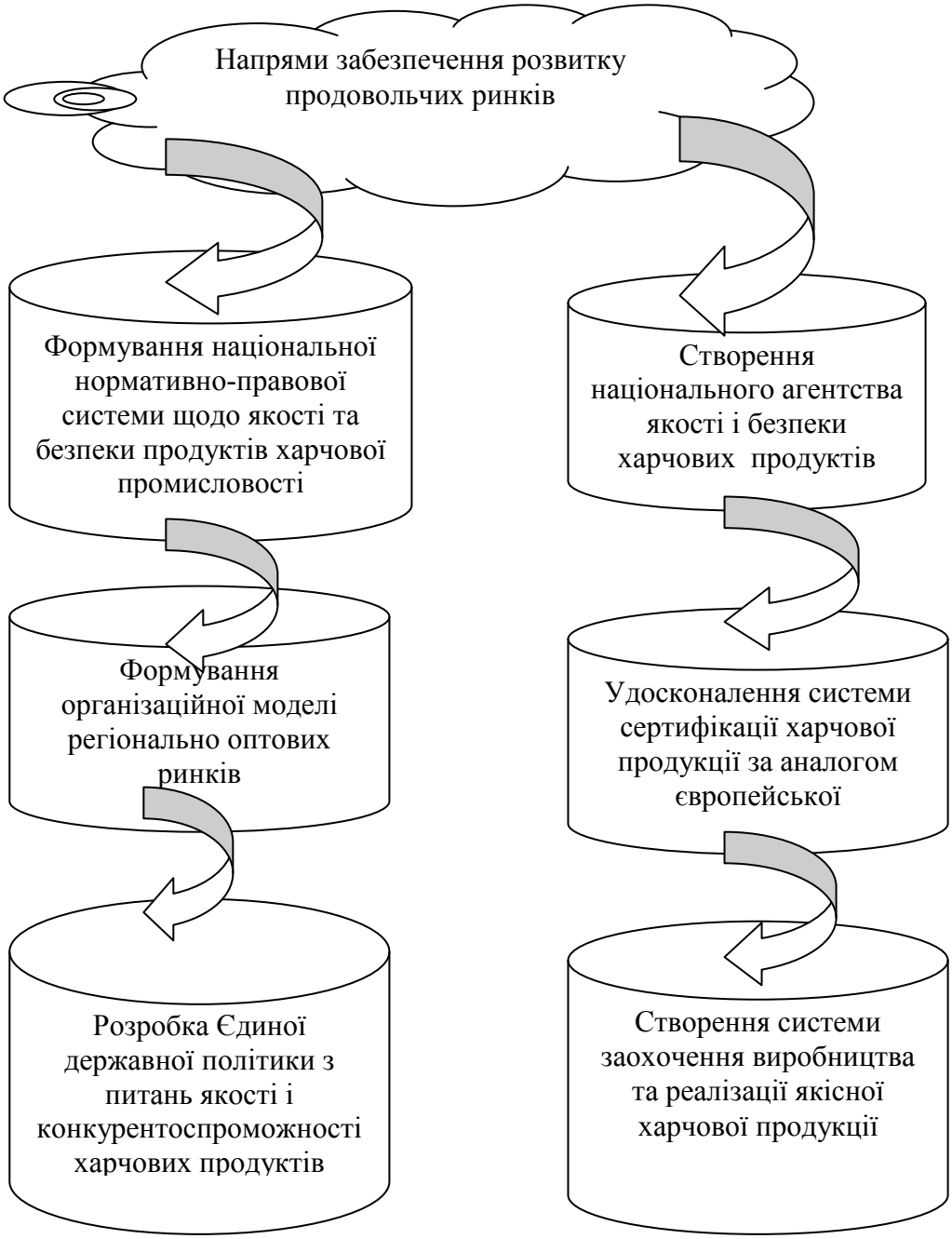


Рис.1. Напрямки реалізації розвитку продовольчих ринків

На сьогодні екологічний фактор є важливим критерієм вибору, орієнтиром для прийняття оптимальних управлінських рішень в сфері господарської діяльності. Тому є сенс в регулюванні виробництва екологічної продукції, тому використовуючи підхід запропонований Мішеніним Є.В. та Косодієм Р.П. можна побудувати матрицю «Вигоди-витрати» [7,с.33].

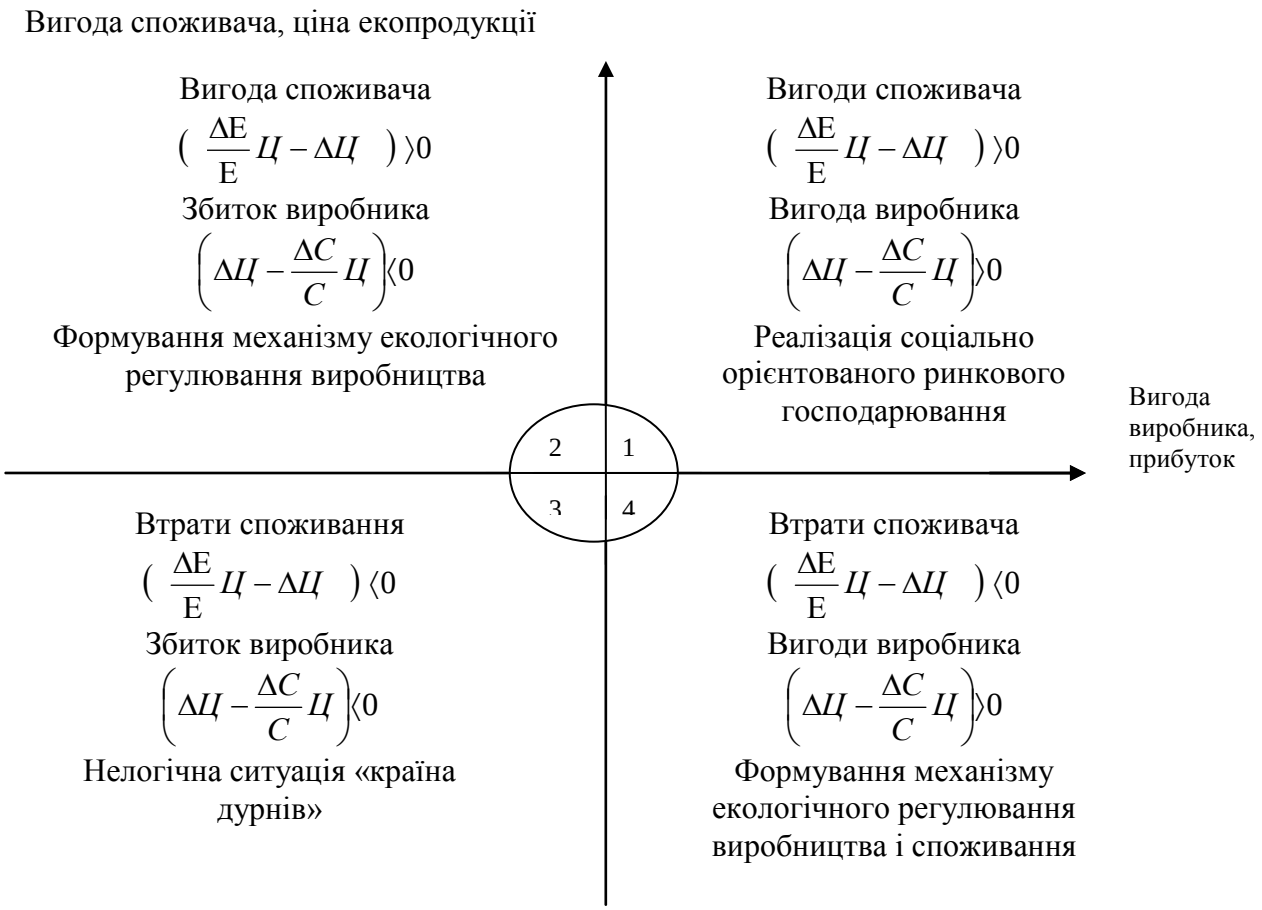


Рисунок 1 Матриця «вигоди-втрати» виробників і споживачів екологічної продукції

Де Ц – вихідна ціна; $\Delta Ц$ – збільшення ціни; $\frac{\Delta E}{E}$ – відносне підвищення екологічності (якості) продукції; $\frac{\Delta C}{C}$ – відносне підвищення собівартості.

Реальний продовольчий ринок далекий від його теоретичної моделі. По-перше, існує різниця між попитом і пропозицією, тому при здійсненні операції на ринку ціна погодження буде значно відрізнятися від середньої ринкової ціни. По-друге, ціна, за якою здійснено узгодження, залежить від об'єму продовольчого продукту на ринку. Якщо активність на продовольчому ринку є низькою, то проведення узгодження більшого об'єму буде вимагати більш довшого часу, що призведе суттєве відхилення його ціни від поточної ринкової ціни.

Поки ситуація стабільна, ліквідність продовольчого ринку не сприяє помітному впливу на результати фінансових операцій, але у критичних випадках питання його ліквідності виходить на перший план.

Кількісна оцінка ліквідності ринку породжує значні труднощі. У травні 1999 року Bank for International Settlements (BIS) опублікував звіт Комісії відносно глобальної фінансової системи (Committee on the Global Financial System) про проведення дослідження різних аспектів ліквідності ринку [8,с.56].Відповідно зазначеного звіту, виділяють наступні основні характеристики ліквідності ринку: щільність (tightness), відновлення (resiliency) і глибину (depth).

Відновлення ринку – це час, на протязі якого зникає коливання ціни, що викликає здійснення узгодження, або час, за який знімається дисбаланс між попитом і пропозицією (на сьогодні адекватні методи вимірювання даної величини є відсутніми). Ще однією характеристикою ліквідності ринку є глибина, яка визначає його розвиненість, ємність, кількість учасників і інтенсивність торгівлі.

Щільність ринку показує, як далеко реальна ціна погодження відхиляється від середньої ринкової ціни. Для виміру щільності продовольчого ринку використовується величина ринкового спреду.

Виділяють три способи його розрахунку:

1) спостережницький спред, тобто різницю між кращими цінами купівлі і продажу;
2) реалізований спред, тобто це різниця між середньозваженими цінами узгоджень за визначений період часу, здійснених за ціною попиту і узгоджень, здійснюваних за ціною пропозиції;
3) ефективний спред, який визначається для кожного учасника ринку і рівний різниці між реальною ціною погодження і середньою ринковою ціною у момент його прийняття.

Щоб проаналізувати щільність ринку у динаміці, доцільно скористатись показником реалізованого спреду. Оскільки в Україні біржовий ринок займає незначну долю у торгівлі сільськогосподарською продукцією, то він зможе служити ефективним відбиттям ліквідності ринку. Належить підкреслити, ліквідність ринку буде тим вище, чим вище величина спреду. Основною проблемою при вимірі вказаних характеристик є отримання необхідних даних. Для їх збирання необхідно фактично здійснювати безперервний моніторинг ринку. Нажаль, як правило, в офіційних звітах про стан українського продовольчого та й взагалі ринку, необхідні дані відсутні. [9,с.42].

Висновки і перспективи подальших розробок. В Україні необхідно здійснювати постійний моніторинг продовольчого ринку. Крім того, держава повинна стимулювати розвиток регіональних продовольчих ринків шляхом надання економічної підтримки та протекціонізму. Необхідно більш якісно та чітко задіяти механізми субсидіювання та пільгового кредитування; бюджетування та налагодження сприятливого інвестиційного «клімату», залучення іноземного фінансування.

Література

1. Коренюк П.І. Еколого-економічна ефективність відтворювальної системи продовольчого комплексу: теорія, методологія, практика: Монографія. – Дніпропетровськ, ДДФА, 2005. – 355 с.
2. Дейнеко Л.В., Коваленко А.О., Коренюк П.І., Шелудько Е.І. Продовольчий комплекс України: стан і перспективи розвитку. – К.: Наук. думка, 2007. – 276 с.
3. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» №49 ст.527 від 24.06.2004.
4. Нижник О.М. Продовольча безпека: аналіз еколого-економічних проблем та шляхи їх вирішення / Вісник Сумського державного аграрного університету: Спеціальний випуск «Екологічні проблеми виробництва та споживання екологічно чистої продукції», 2000. – 496 с.
5. Нижник О.М. Продовольча безпека України. Сучасний стан, напрямки відновлення, перспективи розвитку харчової та переробної промисловості Закарпаття / Матеріали регіональної науково-практичної конференції. – Ужгород: Патент, 1998. – С. 244-249.
6. Смоляр В.И. Рациональное питание .- Киев: Наукова думка, 1991. – 368 с.
7. Мішенін Є.В., Косодій Р.П., Мішеніна Н.В. Проблеми збалансування соціально-економічних та екологічних імператив розвитку / Продовольчий комплекс України: проблеми теорії та практики: матеріали наукових читань. – Київ: РВПС України НАН України, 2006. – 262 с.
8. Щукин Д. Ликвидность рынка и ее влияние на риск портфеля // Рынок Ценных Бумаг. – 2002. – №7.
9. Савченко О.Ф., Макарова І.А. Проблеми формування регіональних продовольчих ринків / Продовольчий комплекс України: проблеми теорії та практики: матеріали наукових читань. – Київ: РВПС України НАН України, 2006. – 262 с.

УДК 504.062

Мартинюк О.В., Галушкіна Т.П.

ЕКОЛОГІЧНИЙ ІМПЕРАТИВ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ: СУТНІСТЬ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті досліджено основні аспекти поняття «екологічний імператив розвитку території» через призму сучасного екологічного та економічного стану України; сформовано окремі вимоги та обмеження щодо врахування екологічного імперативу з метою побудови екологічно орієнтованої економіки.

The article investigates the main aspects of the notion of «ecological imperative of the territorial development» through the prism of contemporary environmental and economic situation in Ukraine; there are formed separate requirements and restrictions on account of the ecological imperative to build an environmentally-oriented economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогоднішній день екологічний імператив розвитку території є невід`ємною частиною сталого розвитку в тріаді “економіка – людина – навколишнє середовище”, під яким розуміють систему обмежень, порушення яких може мати катастрофічні наслідки для подальшого існування як людства, так і навколишнього середовища [1,с.43-52].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження і розробки з формування теоретико-методологічних та організаційно-економічних основ екологічного менеджменту, напрямів його практичного застосування були проведені такими вітчизняними вченими, як О.Ф. Балацький, О.О. Веклич, Т.П. Галушкіна, Л.С. Гринів, Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, О.Л. Кащенко, Л.Ф. Кожушко, В. Лук’янихін, Л.Г. Мельник, В.М. Навроцький, А.А. Садеков, Ю.М. Саталкін, В.М. Трегобчук, С.К. Харічков, О.М. Царенко, В.Я. Шевчук, та ін. Завдяки працям цих вчених проведено аналіз особливостей взаємозв’язків між природою, суспільством і економікою, які підтверджують тісну взаємозалежність між природними та економічними чинниками і розвитком суспільства. Розроблені теоретико-методологічні основи й принципи еколого-збалансованого природокористування та запропоновані основні напрями переходу економіки країни та її регіонів на шлях сталого розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Багаторічна міжнародна співпраця, пов’язана з аспектами глобальних змін навколишнього середовища, демографічних проблем, голоду і бідності спричинила необхідність зосередження уваги державних органів, громадських організацій на всіх рівнях управління на спільних зусиллях задля порятунку від можливих глобальних екологічних і соціально-економічних катаклізмів.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження поняття «екологічний імператив», з метою визначення аспектів, які прямо чи опосередковано впливають на прийняття екологічних рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модель стійкого розвитку, визначається в Порядку денному на XXI століття» [2,с.815-817] як система гармонійних відносин, що реалізовує збалансоване соціально орієнтований, економічно ефективний і природозахисний розвиток країни на користь задоволення потреб нинішнього і майбутнього поколінь. Основними компонентами стійкого розвитку є соціальна, економічна і екологічна сфери, відповідні ним види діяльності і напрями політики, що забезпечують їхній стабільний і взаємообумовлений розвиток. Кожен з компонентів базується на загальних принципах стійкого розвитку і в той же час має свої особливості, цілі та імперативи функціонування і взаємодії в рамках інтеграційного механізму і єдиної політики стійкого розвитку.

Україна належить до екологічно забруднених регіонів планети. Техногенний тиск на території України в 6-7 разів перевищує рівень розвинутих європейських країн [3,с.59]. Це є результатом непродуманої ідеології невичерпності природних ресурсів колишнього Радянського Союзу і відсутності обґрунтованої та виваженої екологічної політики на сьогоднішній день.

Важливим фактором, що забезпечує сталий розвиток суспільства, є створення економічних, соціальних, культурних, правових та інших умов для гармонійного розвитку і соціально позитивного способу життя особистості, реалізації загальновизнаних світовим співтовариством конституційних прав і свобод людини. Потребам та принципам сталого розвитку сучасного суспільства відповідає тип гармонійної та всебічно розвиненої, фізично здорової, освіченої і духовної особи, яка веде активний спосіб життя. Розвитку особистості та інтересам суспільства сприяє поступальний розвиток економіки та суспільства, формування сильної держави, забезпечення соціальної консолідації, яка є необхідною умовою як зміцнення демократичних інститутів, так і становлення громадянського суспільства.

Рівень забруднення навколишнього природного середовища України, її повітряного басейну, земельних і водних ресурсів набув критичних розмірів. Так, в процесі суспільного виробництва щорічно використовують біля 1,5 млрд. т природних ресурсів, що в розрахунку на душу населення складає біля 30 тонн. Такі великі обсяги використання ресурсів пояснюються екстенсивним характером експлуатації природного ресурсного потенціалу [4,с.15-17]. Промислові підприємства і транспорт викидають близько 6 млн. тонн шкідливих речовин чи майже 150кг в розрахунку на кожного жителя країни. Найбільший обсяг викидів припадає на Донецько-Придніпровський регіон – 79% від загальної кількості викидів по країні. Найвідчутніший внесок у забруднення атмосферного повітря роблять підприємства енергетики – 32%, металургії – 25%, вугільної промисловості – 23% [5,с.517-520]. Щорічно у водні басейни України викидається більш як 14 млрд. $м^3$ стічних вод [6,с.231], в свою чергу найвищі показники скидів забруднених вод на одного жителя країни мають Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Запорізька області, найнижчі – Тернопільська, Хмельницька, Київська області [7,с.180-185]. Погіршується фізичні і хімічні властивості ґрунтів, розширюються площі деградованих земель, забруднених стічними водами, хімічними сполуками і радіонуклідами. Ерозією уражено 18% території України. Надзвичайно високою залишається розораність земель України – 55,6%, тим часом, у Німеччині, Франції, Великобританії цей показник не перевищує 32% [8,с.122-149].

Великої шкоди екології завдають відходи виробництва і побуту. Загальна маса накопичених на Україні твердих промислових відходів нині становить понад 25 млрд. т, а зайнята ними площа земель – 160 тис. га [9,с.207-213]. Не дивлячись на зниження темпів суспільного виробництва, продовжується процес прогресуючого нагромадження відходів в промисловому секторі економіки. Лише частина цих відходів, яка не перевищує 10-12% від маси їх утворення, застосовується як вторинні ресурси [10,с.512-539].

За даними Міністерства охорони навколишнього середовища середньорічні втрати валового внутрішнього продукту (ВВП) країни внаслідок погіршення екологічного стану досягли 10-15%. Ця оцінка не враховує наслідків Чорнобильської катастрофи 1986 року, яка внесла суттєвий вклад в загострення екологічної ситуації і породила цілий ряд складних соціальних, економічних, екологічних, технологічних та політичних проблем.

Вищесказане свідчить про те, що Україна сьогодні знаходиться у стані затяжної еколого-економічної кризи, яка має тенденцію до поглиблення. Крім того, як зазначають Т.А. Кірсанова, Е.В. Кірсанова, В.А. Лук'янихін [11,с.6-10], на перший план висуваються проблеми економічного характеру – інфляція, спад виробництва, безробіття тощо. Екологічні ж проблеми відіграють другорядну роль, хоча вони здійснюють значний негативний вплив на показники функціонування суб'єктів господарювання. Єдиним виходом у ситуації, яка склалася, є поєднання політики економічної стабілізації і зростання з відповідними екологічними заходами, тобто потрібно стати на шлях сталого розвитку.

Всесвітній Самміт в Йоханесбургу у 2002р. засвідчив, що, не дивлячись на документи, прийняті в Ріо-де-Жанейро, суспільство продовжує неефективно використовувати природні ресурси, що веде до деградації навколишнього середовища та виникнення нових екологічних проблем. Незважаючи на особливу гостроту, узгоджена в Ріо-де-Жанейро глобальна концепція сталого розвитку, на жаль, не набула в Україні достатнього поширення. Загальносвітова програма "Порядок денний на XXI ст." не знайшла досі належного відображення ні в суспільній думці, ні в національних програмах, ні в державній політиці та економічній системі України [12,с.17-25].

Пріоритетними напрямками державної та територіальної політики задля здійснення соціально-економічних реформ з необхідною умовою формування національної екологічної доктрини (розробка якої в контексті становлення стратегії сталого розвитку є дуже важливою) повинні стати, на думку Б.В. Буркінського та Т.П. Галушкіної [13,с.126-138] раціональне використання природних ресурсів та екологізація виробництва, оскільки Україна повинна продемонструвати не тільки свою направленість на проголошення принципів сталого розвитку, а й чітко визначити основні пріоритети екологозбалансованої політики на найближчі роки.

На нашу думку, досягти такої консолідації та масової підтримки влади можна лише за умови, що головною метою і реальним пріоритетом розвитку соціальної держави і економіки є здійснення державою такої політики, яка буде спрямована на забезпечення певного рівня добробуту своїх громадян, підтримку соціально вразливих груп населення, на затвердження в суспільстві соціальної справедливості. Сильна соціальна політика у поєднанні з розкутістю ініціатив найбільш активної частини населення покликана збалансувати інтереси та консолідувати суспільство на основі надійних соціальних гарантій і впевненості в завтрашньому дні.

Соціальна парадигма розвитку території виходить з того, що локомотивом економічного зростання є людина, що володіє кваліфікаційними і трудовими можливостями, соціальною активністю та мобільністю, здатністю легально адаптуватися до наявних умов і ефективно реалізувати можливості своєї діяльності. Таким чином, соціальний аспект екологічного імперативу розвитку як країни, так і окремої територіальної одиниці нами визначається у якості взаємообумовленого процесу економічного зростання і підвищення добробуту народу, що базується на участі всіх громадян у розвитку та справедливому розподілі його результатів, подоланні відчуження, експлуатації, нерівності та несправедливості в економіці та суспільстві. Соціальний вектор стратегії сталого розвитку ґрунтується на принципах єдності та взаємозв'язку соціальної сфери, економіки та навколишнього середовища. При цьому важливо забезпечити провідну роль соціальної політики в системі управління суспільством, визначити найважливіші напрями та методи її реалізації, виділити пріоритети, виходячи із завдань сталого розвитку. У соціальній сфері основною метою є досягнення науково обґрунтованих параметрів рівня та якості життя населення, збільшення середньої тривалості життя населення, поліпшення середовища проживання людини, розвиток її соціальної активності, планування сім'ї, раціоналізація масштабів і структури особистого споживання, забезпечення рівних можливостей для отримання освіти, медичної допомоги та відновлення здоров'я; соціальний захист людей похилого віку, інвалідів та інших соціально вразливих груп населення.

При цьому, найбільш важливим на нашу думку є формування і вироблення у населення свідомого ставлення до навколишнього середовища, як фундаменту життя, дотримання законів його розвитку, а також зумовлених ними обмежень і заборон. Мова йде про формування моделі ефективного господарювання, раціонального споживання та природокористування, здорового способу життя. Оскільки, на думку І.В. Конєвої „основним принципом, що визначає підходи до досягнення мети сталого розвитку, стає комплексне врахування факторів економіки, соціальної сфери та екології під час прийняття рішень на всіх рівнях. Принцип виражається через такі постулати: економічний розвиток у відриві від екології призводить до перетворення Землі в пустелю; право на дію без екології відкриває

шлях до комплексного і поголовного самознищення; екологія без права на дію стає частиною системи поневолення; екологія без економічного розвитку – це злидні для всіх” [14,с.13-17].

Економічний аспект екологічного імперативу розвитку території полягає, в свою чергу, в тому, що національна економічна система країни повинна бути ефективною, конкурентоспроможною і одночасно соціально орієнтованою, ресурсо- та енергоефективною, екологозахисною, що досягається шляхом врахування територіальних екологічних особливостей та соціальних вимог. Найважливішими соціально-економічними складовими сталого розвитку до 2020 р. і предметом особливої уваги (пріоритетами) виходячи з прийнятого Плану виконання рішень Всесвітньої зустрічі на вищому рівні зі сталого розвитку в Йоганнесбурзі є:

1) підвищення рівня та якості життя населення;
2) боротьба з бідністю;
3) зміна структури споживання та виробництва;
4) охорона і зміцнення здоров'я;
5) поліпшення демографічної ситуації;
6) протидія криміналізації житті суспільства.

Екологічний компонент стійкого розвитку являє собою, на нашу думку, фундаментальну основу сталого розвитку в тріаді «людина-навколишнє середовище-економіка». Він повинен бути направлений на три аспекти:

- навколишнє середовище, як природно-ресурсний потенціал;
- процес взаємодії людини та навколишнього середовища;
- екологічну політику, що реалізує екологічний імператив в інтересах всіх сторін життєдіяльності суспільства.

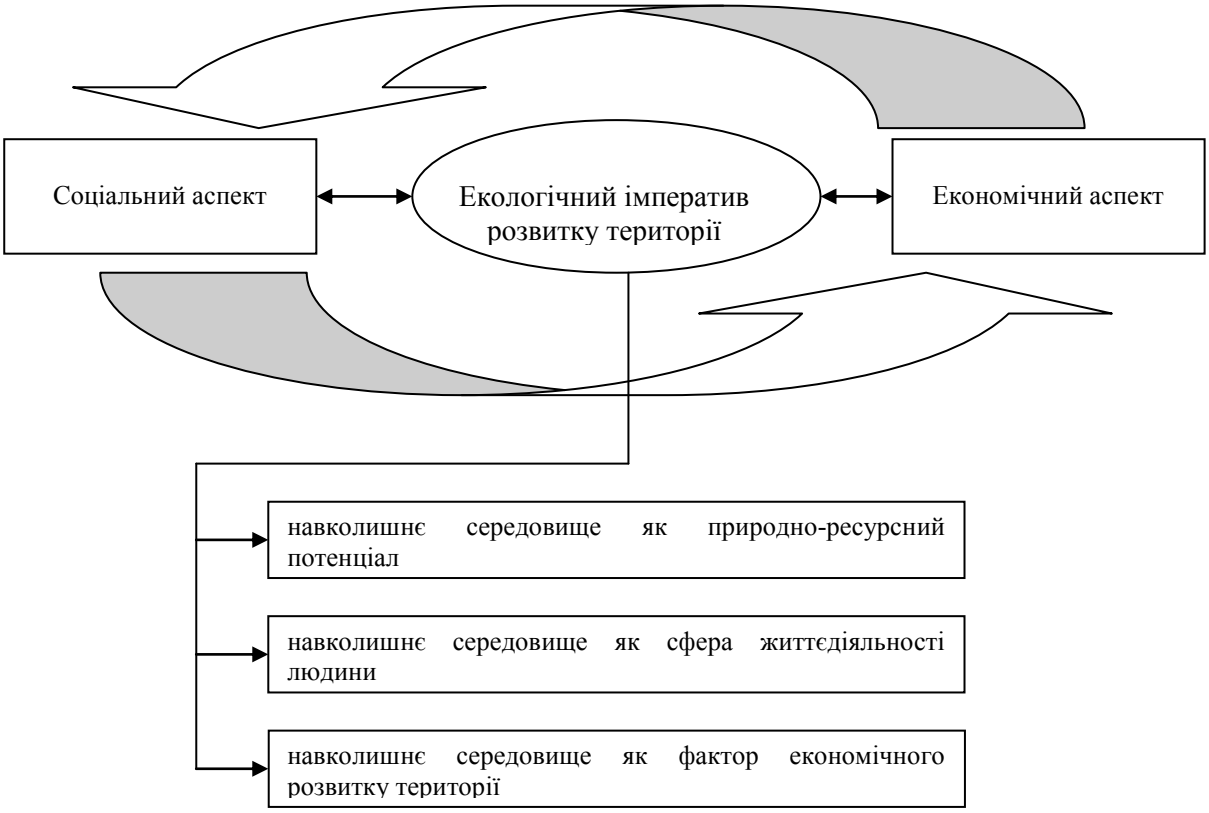


Рис.1. Основні аспекти екологічного імперативу розвитку території

Відповідно, з нашої точки зору перший аспект передбачає при переході до моделі сталого розвитку окремої територіальної одиниці постійне відстеження та оцінку стану та

динаміки природного потенціалу, в тому числі господарської ємності екосистем в цілях неперевищення гранично допустимих рівнів антропогенного впливу на них.

Другий аспект передбачає реалізацію заходів щодо поступового зниження антропогенного тиску на природне середовище, створення умов для зростання ємності середовища існування з відновленням природних екосистем території до рівня, що гарантує стабільність навколишнього середовища, захист біорізноманіття та збереження здоров'я людини.

Третій аспект узагальнює всі системні характеристики екологічного компоненту в цілому і реалізується в процесі розробки і здійснення екологічної політики на основі екологічного імперативу вимоги узгодження екологічних цілей з цілями соціально-економічного розвитку.

Виходячи із сформованих нами трьох основних аспектів екологічного імперативу розвитку території, необхідно сформувати ряд вимог, на які повинні орієнтуватися органи управління задля ефективної взаємодії економічного, соціального та екологічного аспектів. Адже, підсумовуючи усі розглянуті аспекти екологічного імперативу розвитку території нами були сформовані наступні вимоги стосовно нього:

- в центрі уваги має бути людина, яка має право на здорове та плідне життя в гармонії з природою;
- забезпечити рівність можливостей розвитку та збереження навколишнього середовища як для нинішнього,так і для майбутніх поколінь;
- охорона навколишнього середовища повинна стати невід'ємною частиною загального соціально-економічного процесу і не може розглядатися у відриві від нього;
- на відміну від сформованої практики охорони природи акцент слід перенести на здійснення заходів щодо екологізації господарської діяльності на усунення причин негативних техногенних впливів, а не їх наслідків;
- соціально-економічний розвиток повинен бути спрямованим на поліпшення якості життя людей в допустимих межах господарської ємності екосистем;
- екологізації свідомості та світогляду людини, системи виховання та освіти.

Ці вимоги виражають сутність екологічного імперативу, нерозривний і органічний взаємозв'язок соціальних, екологічних та економічних цілей сталого розвитку.

Крім того, нами визначено, що у короткостроковій перспективі важливо в рамках зміцнення національної економіки, підвищення її ефективності розширити впровадження сучасних екологічно безпечних технологій, забезпечити здійснення структурних перетворень при строгому виконанні екологічних обмежень.

У середньостроковій перспективі головною метою стає створення ефективної екологічно орієнтованої економіки, що забезпечує екологічну чистоту і конкурентоспроможність продукції, зростання виробничого потенціалу в межах господарської ємності екосистем.

У довгостроковій перспективі основною метою врахування екологічного імперативу розвитку території повинна стати гармонізація взаємовідносин суспільства і природи на основі виховання високих духовно-моральних цінностей.

Основними обмежуючими факторами, які негативно впливають на рівень екологічної безпеки в Україні, як вважають І.А. Сааджан і С.К. Харічков [15,с.8], є:

- високий рівень фонового забруднення навколишнього середовища і техногенного екологічного ризику;
- високий рівень фізичного і морального старіння основних засобів, в т. ч. природоохоронного призначення;
- недостатність фінансових коштів, спрямованих на превентивну діяльність у сфері забезпечення екологічної безпеки;
- відсутність належної правової бази, яка протидіє створенню і ввезенню на територію України екологічно небезпечних сировини, матеріалів і товарів, в т. ч. продуктів споживання;

- екологічно необґрунтоване просторове розміщення продуктивних сил і відсутність дієвих стимулів для проведення політики раціонального регіонального природокористування;
- відсутність механізмів екологічно збалансованої структурної перебудови економіки і зниження частки екологічно прогресивних галузей в загальній структурі виробництва в довгостроковому періоді.

Висновки і перспективи подальших розробок. Необхідно зазначити, що зміст та наповнення екологічного імперативу, в залежності від часу і досягнення поставлених цілей змінюються, причому в бік трансформації економіко-екологічних відносин (з перевагою економічних цілей) в еколого-економічні (з перевагою екологічних цілей), а потім і соціально-екологічні відносини природокористування (з перевагою соціальних та екологічних цілей).

Екологічний імператив визначає необхідність виробити на основі ідей та принципів сталого розвитку, що є базисом загальносвітового процесу трансформації суспільства, відповідну екологічну політику і впровадити її в усі сфери життя країни.

Література

1. Бобко А. Динаміка лісів Карпатського регіону та еколого-економічні аспекти управління лісовим господарством // Економіка України. – 1999. – №7. – С. 43-52.
2. Knowledge for Sustainable Development: An Insight into the Encyclopedia of Life Support System. – Paris: UNESCO Publishing, 2002. – Vol. 3. – 1226 p.
3. Статистичний збірник „Довкілля України” за 2003 рік / Державний комітет статистики України: під загальним керівництвом Ю.М. Остапчука. – К., 2004. – 478 с.
4. Голубець М.А. Екосистемологія: Монографія – Львів, 2000. – 316 с.
5. Статистичний щорічник України за 2003 рік / За ред. О.Г.Осауленка. – К.: Консультант, 2004. – 631 с.
6. Україна у цифрах у 2003 році: Короткий статистичний довідник. – К.: Державний комітет статистики України, 2004. – 271 с.
7. Кравців В.С. Перспективи екологічно сталого розвитку України на фоні соціально-економічних проблем // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Сталий розвиток та екологічна безпека (регіональна політика). – Випуск XX / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2000. – 212 с.
8. Кравців В.С. Перспективи екологічно сталого розвитку України на фоні соціально-економічних проблем // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Сталий розвиток та екологічна безпека (регіональна політика). – Випуск XX / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2000. – 212 с.
9. Качинський А.Б. Екологічна безпека України: системний аналіз перспектив покращення. – К.: НІСД, 2001. – 312 с.
10. Васюта О.А. Проблеми екологічної стратегії в контексті глобального розвитку: Монографія. – Тернопіль: Гал-Друк, 2001. – 600 с.
11. Виробнича нарада „Ліс як сировинний ресурс та його ефективне використання” // Світ меблів і деревини. – 2005. – №2. – С. 6-10.
12. Программа действий. Повестка дня на 21 век и другие документы конференции в Рио-де-Жанейро в популярном изложении.— Женева: Центр „За наше общее будущее”, 1993. – 70 с.
13. Вічевич А.М., Вайданич Т.В., Дідович І.І., Дідович А.П. Екологічний маркетинг: – Львів: УкрДЛТУ, 2002.– 248 с.
14. Конева И.В. Социальный блок в системе экологического мониторинга / постановка проблемы // География и природные ресурсы. – 1996. – №2. – С 13-17.
15. Борисова В.А. Еколого-економічні аспекти підприємницької діяльності: Монографія – Суми: Довкілля, 2003. – 208 с.

УДК 658.8.035.5:502.15:346.548 **Мартинюк О.М.**

КЛАСИФІКАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ

У статті автором досліджено підходи до класифікації екологічних стратегій підприємства, відокремлено класифікаційні ознаки та запропоновано узагальнену класифікацію екологічних стратегій підприємства, виходячи з концепції збалансованого розвитку.

In this article the author investigated the approaches to the classification of the environmental strategies of the company, selected classification signs and proposed a generalized classification of the environmental policies of the company, based on the concept of balanced development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В останні десятиріччя все більше розуміння знаходила ідея про існування взаємного впливу здорового природного середовища і сталого економічного розвитку. Відбулося визнання того, що вплив на навколишнє середовище потребує загальноекономічних, комплексних соціальних заходів та постає проблемою серйозного значення, яка вимагає найшвидшого вирішення [1,с.36]. Практичним вираженням цього постала концепція збалансованого розвитку. Реалізація концепції збалансованого розвитку передбачає перехід на принципово нову систему управління економікою, розробку додаткових економічних й правових інструментів, спрямованих на підтримку еколого-економічної рівноваги [2,с.112].

Концептуальне значення екологічної стратегії випливає з концепції сталого розвитку й передбачає досягнення максимального економічного ефекту при мінімальних затратах ресурсів, при мінімальному негативному впливі на навколишнє середовище й мінімальному опосередкованому впливі на людину.

Слід відзначити, що якщо проблеми формування регіональної екологічної стратегії в Україні вивчаються деякими авторами й відображені в директивних документах, таких як Постанова КМУ «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» від 21.07.2006р. №1001, де визначені ключові проблеми регіонального розвитку, пріоритети державної регіональної політики з точки зору національних потреб [3,с.66], то питання формування екологічної стратегії суб’єктів господарювання мало досліджені.

Враховуючи те, що формування екологічної стратегії спрямовано на вирішення різноманітних проблем, пов’язано з іншими стратегіями підприємства, має свої специфічні особливості, виникає потреба класифікації екологічних стратегій як одного з кроків методології формування екологічної стратегії підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Розвиток концепції збалансованого природокористування знайшов відображення у працях іноземних та вітчизняних фахівців – Д. Белла, Б. Буркинського, В. Будкіна, А. Жулавського, В. Іноземцева, Г. Мейнард, С. Мертенс, В. Новицького, В. Паламарчук, Г. Погріщук, М. Постер, Ю. Туниці, Т. Туниці, С. Харічкова та багато інших [1-4].

Базові теоретичні та прикладні аспекти здійснення стратегічного управління висвітлені у працях зарубіжних учених, серед яких можна виділити І. Ансоффа, У. Кінга, Д. Кліланда, Дж. Куіна, Б. Карлоффа, Ф. Котлера, Г. Мінцберга, Н. Пахомової, М. Портера, К. Ріхтера, А. Стрікленда, А. Томпсона, Д. Хасі, А. Чандлера, Р. Фатхудинова, а також вітчизняних економістів В. Василенка, О. Віханського, В. Герасимчука, І. Ігнатієвої, І. Пастухової, Т. Ткаченка, З. Шершньової та багатьох інших [5-9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на певні досягнення теорії та практики у сфері стратегічного екологічного управління, доводиться

констатувати, що класифікація екологічних стратегій у межах концепції збалансованої системи природокористування потребує особливої уваги та окремого наукового дослідження.

Мета даної роботи полягає у відокремленні класифікаційних ознак екологічних стратегій для формування узагальненої їх класифікації, виходячи з концепції збалансованого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. На відміну від різноманітних стратегій соціально-економічного розвитку підприємства, про різноманітність варіантів класифікації екологічних стратегій підприємства говорити не приходиться. Деякі автори відокремлюють окремі елементи, такі як ресурсозбереження, охорона природи, соціальна безпека.

Так, Р.А. Фатхудинов [5] розглядає стратегію ресурсозбереження поряд зі стратегіями маркетингу, підвищення якості, ціноутворення, організаційно-технічного й соціального розвитку й розуміє під нею «комплекс принципів, факторів, методів, заходів, що забезпечують зниження витрачання сукупних ресурсів на одиницю валового національного продукту (у межах країни), чи на одиницю корисного ефекту конкретного виду товару за умови забезпечення безпеки країни, екосистеми, регіонів, фірм, людини», але розглядаючи при цьому лише ефективне використання ресурсів підприємством й не враховуючи негативний вплив на довкілля.

Проблемою методології формування екологічної стратегії підприємства є недостатня опрацьованість питання класифікаційних ознак екологічних стратегій. Відокремлення класифікаційних ознак дозволяє визначити певним чином положення екологічної стратегії як в межах системи стратегічного управління підприємством, так і для вирішення завдань природоохоронного значення та ресурсозбереження.

У даній статті пропонується розглядати екологічні стратегії не тільки за такими класифікаційними ознаками, як рівень управління (на базі класифікації стратегій І. Ансоффа), ступінь досягнення конкурентних переваг М. Портера, ступінь активності у рішенні проблем ресурсозбереження й охорони довкілля та форма організації, запропонованих Н. Пахомовою та К. Ріхтером, за факторами зниження негативного впливу на навколишнє середовище та ресурсозбереження згідно Р. Фатхутдинова, але й за ступенем дотримання законодавчих вимог охорони довкілля, лідируючою позицією в галузі за показниками ресурсозбереження та впливу на довкілля, динамікою у часі показників ресурсозбереження та впливу на довкілля, за ступенем охвату зацікавлених осіб, автономності проведення та за підходом, покладеним в основу стратегії.

Таким чином, автором пропонується узагальнена класифікація екологічних стратегій підприємства за 11 ознаками (рис.1).

За рівнями управління в цілому відокремлюють 4 види стратегій: корпоративна, ділова, функціональна та операційна екологічні стратегії. Екологічна стратегія повинна розроблятись як на корпоративному, так й на операційному рівні для того, щоб в повній мірі реалізувати корпоративні стратегічні цілі.

Екологічна стратегія у першу чергу повинна розроблятись як корпоративна чи ділова стратегія, оскільки має довгостроковий характер, визначає загальні основні напрямки екологічного розвитку в безпосередньому зв’язку з соціально-економічним розвитком підприємства. Реалізація корпоративної екологічної стратегії вимагає значних фінансових ресурсів, пошук й розподіл яких здійснюється на вищому рівні управління. Але з іншого боку, для досягнення загальних корпоративних цілей необхідно розглядати й операційну екологічну стратегію, яка деталізує, доповнює й завершує корпоративну стратегію, дозволяє визначити цілі й напрямки діяльності щодо вирішення вузькоспеціальних поточних питань й проблем, пов’язаних з досягненням цілей підприємства.

За засобами досягнення конкурентних переваг відокремлюють стратегію лідерства у сфері екологічних витрат, стратегію диференціації за продуктом,стратегію диференціації підприємства у цілому.

За рівнем управління	▪ корпоративна; ▪ ділова; ▪ функціональна
За засобами досягнення конкурентних преваг (Портер М.)	▪ лідерство у сфері екологічних витрат; ▪ диференціація за продуктом; ▪ диференціація підприємства в цілому
За ступенем активності у вирішенні проблем ресурсозбереження й ОНС	▪ реактивна стратегія; ▪ проактивна стратегія
За формою організації (Пахомов Н., Ріхтер К.)	▪ менеджмент-орієнтована стратегія; ▪ проектно-орієнтована стратегія
За факторами управління (Фатхудимов Р.)	▪ стратегії, засновані на технічних факторах; ▪ стратегії, засновані на організаційних факторах; ▪ стратегії, засновані на соціально-економічних факторах; ▪ змішані стратегії
За ступенем дотримання законодавчих вимог (запропоновано автором)	▪ ігнорування; ▪ строге дотримання; ▪ часткове дотримання
За ступенем охоплення зацікавлених сторін (запропоновано автором)	▪ повне або часткове охоплення інтересів і вимог як внутрішніх, так і зовнішніх зацікавлених сторін; ▪ охоплення інтересів тільки деяких зовнішніх зацікавлених сторін; ▪ задоволення вимог тільки внутрішніх зацікавлених сторін
За динамікою у часі показників ресурсозбе-реження й впливу на НПС	▪ стратегія стабільної позитивної зміни; ▪ стратегія дрейфу; ▪ стратегія стрибка; ▪ стратегія хаотичної зміни
За автономністю проведення (запропоновано автором)	▪ самостійне здійснення; ▪ узгоджене здійснення з групою територіально близьких підприємств; ▪ узгоджене здійснення з групою підприємств даної галузі; ▪ узгоджене здійснення з групою суміжних підприємств
За підходом, покладеним в основу стратегії (запропоновано автором)	▪ мінімальний рівень доходів; ▪ запобігання забруднення; ▪ впровадження стандартів екологічного менеджменту; ▪ еко-ефективність
За лідируючою позицією в галузі за показниками ресурсозбереження та впливу на НПС (запропоновано автором)	▪ лідерство; ▪ дотримання середньогалузевих показників; ▪ дотримання мінімально допустимих або можливих показників

Рис.1. Класифікація екологічних стратегій підприємства

Також ознакою класифікації стратегій диференціації є відокремлення стратегії інноваційної диференціації, тобто постійне вдосконалення підприємством існуючі й впровадження нових маловідходних, ресурсозберігаючих технологій, внесення змін в продукцію, що виробляється, з метою випередження своїх суперників, та стратегії маркетингової диференціації, при якій більш високий рівень цін досягається за рахунок таких маркетингових зусиль, як екологічне маркування, екологічна декларація продукції та інше.

Класифікація екологічних стратегій за такою ознакою як ступінь активності у вирішенні проблем охорони довкілля й ресурсозбереження ретельно представлено у працях Н. Пахомової, К. Рихтера, А. Ендерса [9], де автори відокремлюють реактивну та проактивну стратегії.

Також Н. Пахомова, К. Ріхтер класифікують екологічні стратегії за іншою ознакою, а саме за формою організації, на менеджмент-орієнтовану стратегію, де в центрі уваги організаційна структура підприємства, організація екологічного менеджменту, та проектно-орієнтовану стратегію, що розглядає конкретні превентивні заходи та інвестиційні проекти.

Р. Фатхутдинов класифікує екологічні стратегії за факторами зниження негативного впливу на навколишнє середовище та ресурсозбереження на стратегії, засновані на технічних, організаційних, соціально-економічних факторах та змішані стратегії, що в різній ступені використовує поєднання трьох груп факторів.

Але класифікація екологічних стратегій лише за вищерозглянутими ознаками є недостатньою. На думку автора, доцільно класифікувати екологічні стратегії й за наступними критеріями.

Екологічні стратегії доцільно класифікувати за ступенем дотримання законодавчих норм та правил залежно від ступеня добровільної екологічної відповідальності на стратегію ігнорування, стратегію дотримання та стратегію часткового дотримання.

Наступною класифікаційною ознакою є характер динаміки у часі показників ресурсозбереження та впливу на охорону навколишнього середовища, за якою можна видокремити:

1) стратегію стабільної позитивної зміни, яка передбачає постійну цілеспрямовану роботу зі зниження негативного впливу на навколишнє середовище й ресурсозбереження;
2) стратегію дрейфу, тобто використання тих методів, процедур, технологій, які існують у даний момент на підприємстві й дозволяють виконувати необхідні вимоги законодавства, споживачів та інших зацікавлених осіб, але не є інноваційними;
3) стратегію стрибка, коли не здійснюються ніякі зусилля до тих пір, поки не загостряться вимоги, норми з боку зовнішніх зацікавлених сторін;
4) стратегію хаотичної зміни, тобто змішану стратегію.

Крім того, екологічні стратегії, на погляд автора статті, можливо класифікувати за концепцією, що полягає в основі стратегії – концепції мінімального рівня відходів; запобігання забруднення; впровадження стандартів екологічного менеджменту; чистого виробництва; еко-ефективності.

Класифікаційна ознака лідируючої позиції в галузі за показниками ресурсо-збереження й впливу на охорону навколишнього природного середовища визначає, на скільки сильно розвинуто бажання у керівників підприємства та чи є реальні можливості взагалі й зокрема у сфері ресурсозбереження й охорони навколишнього середовища. За цією ознакою доцільно відокремлювати стратегію лідерства, стратегію відповідності середньогалузевим показникам, стратегію відповідності мінімально допустимим чи можливим показникам.

Оскільки екологічна діяльність підприємства може охоплювати інтереси й вимоги як внутрішніх, так й зовнішніх зацікавлених сторін повністю або частково, чи лише інтереси

деяких зовнішніх, або лише внутрішніх зацікавлених сторін, можна визначити таку класифікаційну ознаку – ступінь охвату зацікавлених осіб.

Заходи з охорони навколишнього середовища та ресурсозбереження підприємство може здійснювати самостійно або проводити узгоджене здійснення з групою територіально близьких підприємств, з групою підприємств даної галузі, з групою суміжних підприємств, тобто екологічні стратегії можливо класифікувати за автономністю проведення.

Серед різноманіття теоретичних підходів до класифікації практика формування екологічної стратегії характеризується конкретними рішеннями, тобто у своїй практичній діяльності підприємство обирає найбільш раціональні й актуальні аспекти стратегії.

Висновки дослідження й перспективи подальших розробок. Безумовно, сучасне управління підприємством характеризується підвищеною увагою до розробки стратегії розвитку, націлену на адаптацію підприємства до процесів глобалізації, підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах конкурентного ринку, а також на зниження ризиків в умовах економічної кризи.

Визначення класифікаційних ознак екологічних стратегій дозволяє підприємствам визначити основні стратегічні напрямки своєї діяльності. Напрямки подальших досліджень пов’язані з удосконаленням методології формування екологічної стратегії в контексті концепції сталого розвитку.

Література

1. Туниця Т.Ю. Збалансоване природокористування: національний і міжнародний контекст: Монографія. – К.: Знання, 2006. – 300 с.
2. Жулавский А.Ю. Основы эколого-экономической сбалансированности региона // Вісник СумДУ. – 2007. – №1. – С. 112-122.
3. Буркинський Б.В., Харічков С.К. Економічне оновлення регіону: аналіз ситуацій та рішення. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2008. – 494 с.
4. Балджи М.Д., Харічков С.К. Основи діагностики комплексного природокористування: регіональний вимір України: Монографія. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2008. – 144 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Система менеджмента: Учеб. пособ. – М.: Бизнес-школа Интел-синтез, 1997. – 350 с.
6. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
7. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність. – К.: Київ. Нац. торг.-екон. Ун-т, 2002. – 302 с.
8. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
9. Пахомова Н.В., Эндерс А., Рихтер К. Экологический менеджмент. – СПб.: Питер, 2003. – 544 с.

УДК 65.01

Окландер І.М.

ПРИНЦИПИ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕННЬ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Стаття присвячена удосконаленню принципів проведення маркетингових досліджень для виявлення перспектив впливу наукових досліджень і розробок на інноваційний розвиток регіональної економіки. Розглянутий трикутник методів маркетингових досліджень науково-технологічного розвитку регіону.

The article is devoted to to the improvement of principles of conducting of marketings researches for the exposure of prospects of influencing of scientific researches and developments on innovative development of regional economy. Considered triangle of methods of marketings researches of scientific and technological development of region.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основною проблемою науки у теперішній час є робота на основі концепції збуту: сутність якої «Продавати те, що виробляється». Наукові установи передають отримані результати роботи до бібліотек. Далі, всі сподіваються, що кимось вони будуть впроваджені в практику господарювання. Проте, в більшості випадків, цього не відбувається. Має місце нераціональне використання державних коштів на науку. До того ж, внаслідок значної кількості тем, які щорічно отримують бюджетне фінансування, мінімізується середній обсяг фінансування однієї теми. Держава проявляє себе неефективним власником. Фінансування науки не дає бажаної віддачі в економіці у вигляді інновацій. Наука працює в холостому режимі, на саму себе. Відсутня спрямованність на забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств.

У теперішній час продавати значно складніше, ніж виробляти. Тому науковим установам необхідно володіти інформацією про те, які знання потрібно виробляти, щоб на них був попит. Потрібен відбір наукових досліджень, результати яких в подальшому можуть скласти основу технологій, що в перспективі стануть конкурентоспроможними. Відбір новітніх технологій повинен враховувати, що держава планує бачити у регіоні в майбутньому. Для цього науковим установам необхідно замість концепції збуту взяти на озброєння концепцію маркетингу: сутність якої: «Виробляти те, що продається». Така концепція починає реалізовуватись з проведення маркетингових досліджень. Саме маркетингові дослідження науково-технологічного розвитку повинні бути спрямовані на пошук відповідей на питання: Хто стане покупцем і споживачем наукової продукції? Чи стануть наукові дослідження інноваціями? Які ресурси для цього потрібні? Чи буде конкурентоспроможною наукоємна продукція?

Таким чином, актуальність проведення маркетингових досліджень науково-технологічного розвитку регіону обумовлена низьким процентом впровадження результатів наукових досліджень, незначною наукоємністю валової доданої вартості в регіонах України.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. За останні десятиріччя практично всі розвинені держави в якості інструменту реалізації інноваційної моделі розвитку почали розробляти науково-технологічні прогнози. Ініціаторами і головними замовниками прогнозування науково-технологічного розвитку виступають уряди країн. Нині більше ніж у 40 країнах виконуються державні програми прогнозно-аналітичних досліджень, що отримали назву Форсайт. Існує багато різних визначень Форсайту.

Визначення CORDIS (CORDIS є інформаційною службою по дослідженнях в області соціально-економічних наук Євросоюзу): «Форсайт містить у собі дії, орієнтовані на мислення, обговорення, окреслення майбутнього. Обмірковувати майбутнє: прогнозування, оцінка технологій, дослідження майбутнього та інші форми Форсайту – це спроба визначити

довгострокові тренди і скоординувати на їхній основі прийняття рішень. Сперечатися про майбутнє: Форсайт – це процес, який включає: громадські організації, промислові підприємства, дослідницькі центри, неурядові фонди і так далі. Робота може бути організована на декількох рівнях: міжнародному, національному, регіональному. Відкрита дискусія між учасниками ведеться на площадках різного типу, наприклад, у формі експертної панелі. Окреслювати майбутнє: мета Форсайту – визначення можливого майбутнього, створення бажаного образу майбутнього та визначення стратегій його досягнення» [1,с.15].

Визначення програми співробітництва UNIDO (UNIDO є спеціалізованою установою Організації Об'єднаних Націй, діяльність якої спрямована на поліпшення життя людей у країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою на основі розвитку їхньої промисловості): «Форсайт – сценарне прогнозування соціально-економічного розвитку: можливі варіанти розвитку – економіки, промисловості, суспільства – в 10-20 – річній перспективі» [2,с.7].

Визначення американського фахівця Бена Мартіна: «Форсайт – це систематична спроба заглянути в довгострокове майбутнє науки, технології, економіки і суспільства з метою ідентифікації зон стратегічного дослідження та появи родових технологій, які потенційно можуть принести великі економічні і соціальні вигоди» [3,с.27].

Визначення Всесвітньої мережної енциклопедії Wikia.com: «Форсайт – методологія прогнозування, покликана визначити найбільш імовірні технологічні події в передбачуваному майбутньому» [4,с.3].

Найбільш загальне визначення: Форсайт – передбачення. Він може прийняти наступні форми: національні – бачення розвитку економіки держави; міжрегіональні – визначення ключових тенденцій розвитку економік декількох країн; регіональні – передбачення напрямків розвитку одного регіону; галузеві – визначення перспектив розвитку галузей; корпоративні – формулювання стратегічних моментів, які складуть у перспективі ключові конкурентні переваги компаній; тематичні – Форсайт сфер життя суспільства (наприклад, молодіжний Форсайт).

На думку автора, Форсайт – це форма проведення стратегічних маркетингових досліджень на основі опитування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Фунція аналізу маркетингового середовища, елементом якої є маркетингові дослідження – це стартова функція маркетингу. В працях вчених в галузі маркетингових досліджень Березина І.С., Власова М.Л., Гілберта А. Черчілля, Косенкова С.І., Моосмюллера Г., Ребика Н.Н., Нереша К. Малхотра, Парсяка В.Н., Рогова Г.К., Таганова Д.Н. вказано універсальний набір принципів проведення маркетингових досліджень: об’єктивність, цілеспрямованість, системність описування, комплексність в дослідженні, систематичність проведення, надійність висновків. Між тим, специфіка маркетингового середовища наукової установи, унікальні атрибути ринку наукової продукції обумовлюють необхідність формування специфічної концепції та методології проведення маркетингових досліджень науково-технологічного розвитку регіону. Тому існуючі принципи потребують удосконалення з врахуванням вказаної специфіки.

Формулювання цілей статті. Удосконалення принципів проведення маркетингових досліджень науково-технологічного розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап світового економічного розвитку характеризується якісним посиленням ролі держави як регулятора економіки. Ще більшою мірою це відноситься до управління наукою – класичної функції держави. Україна націлена на побудову інноваційної моделі розвитку економіки. Держава, відповідаючи за інноваційний процес, повинна створювати передумови для того, щоб характер розробок та умов їх впровадження відповідав потребам виробників. Держава повинна стати ефективним власником і фінансувати тільки ті наукові дослідження, в законодавчо встановлених пріоритетних напрямках, які можуть бути впроваджені на українських підприємствах і

сприяти підвищенню наукоємності ВВП та рівня національної безпеки. Можливість трансформації наукових досліджень в інновацію може бути оцінена за допомогою маркетингових досліджень.

Пропонується наступне визначення. Маркетингові дослідженя науково-технологічного розвитку регіону – це сукупність логічно пов'язаних управлінських процедур і методів, які за допомогою технічних засобів виконуються уповноваженою організацією та дозволяють виявляти позиції експертів щодо перспектив впливу наукових досліджень на інноваційний розвиток регіональної економічної системи.

Пошук перспективних напрямів науково-технічної діяльності є можливим на перетині трьох векторів аналізу інформації: аналіз існуючих проблем у всіх секторах регіональної економіки; аналіз досягнень і розробок українських науковців; світові тенденції розвитку економіки і науки. Метою такого пошуку повинно стати реалізація науково-технічних програм, що дозволять: розв'язати існуючі у регіоні проблеми економічного і соціального характеру; знайти у національному та світовому розділі праці сегменти, в яких регіональна економіка може бути конкурентноспроможною.

Необхідність маркетингових досліджень науково-технологічного розвитку регіону викликана: підвищенням ролі наукової та технологічної компетенції; конкуренцією, що посилюється; обмеженим державним фінансуванням. Вони потрібні для того, щоб: покращити процес прийняття рішень; керувати вибором технологій; створювати альтернативні напрямки для майбутнього розвитку; покращувати процес навчання та рівень адаптивності до непередбачених обставин; мотивувати зміни.

Пропонується, враховуючи специфіку об'єкта маркетингових досліджень – регіонального ринку науково-технологічної продукції, доповнити існуючі принципи проведення маркетингових досліджень наступними принципами.

1. Пріоритетної спрямованості. Маркетингові дослідження проводяться тільки в межах регіональних пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, які формуються в інтересах окремого регіону України на середньостроковий період (до 5 років) місцевими органами виконавчої влади.

2. Кластерізації респондентів. Маркетингові дослідження проводяться із залученням в якості експертів усіх суб'єктів регіонального ринку науково-технологічної продукції. Формування бази даних експертів здійснюється за трьома напрямами: науковці — вчені регіону, які найбільш активно працюють в певному пріоритетному тематичному напрямі; управлінці – найбільш компетентні в певному пріоритетному тематичному напрямі представники місцевих органів виконавчої влади, промислових асоціацій, бізнес-спільнот; підприємці – представники підприємств регіону, на яких можливе впровадження новітніх технологій.

3. Консенсусу експертів. Залученність різних соціальних сил – місцевих органів державної влади, бізнесу, наукової спільноти до опитування, співставлення і обговорення точок зору для досягнення консенсусу щодо виявлення пакету новітніх технологій. Науковці є представниками виробників регіонального ринку науково-технологічної продукції. Підприємці – це представники його споживачів. Управлінці – відповідно до законодавства відповідають за соціально-екномічний, у тому числі науково-технологічний стан урегіоні.

4. Багатоетапності обговорення. Консенсус експертів досягається за рахунок проведення кількох раундів опитування та обговорення їх результатів.

5. Стратегічної спрямованості. Питання анкет повинні бути спрямовані на виявлення перспектив інноваційного розвитку регіону. Метою маркетингових досліджень є формування пакету паспортів новітніх технологій, які можуть бути класифіковані на три групи: критичні, проривні, соціально-орієнтовні (національна безпека, охорона здоров'я).

Поняття «критичні технології» – це технології, розроблення та впровадження яких найбільше сприятимуть забезпеченню розвитку вітчизняного виробництва високотехнологічної продукції та послуг в інтересах національної безпеки та конкурентоспроможної економіки. Особливо актуальним є питання виявлення проривних

технологій та виробництв, які повинні здійснювати прорив на світовий ринок високих технологій. Під проривними технологіями розуміють технології, які грунтуються на наукових відкриттях, дослідженнях та винаходах, впровадження яких веде до нового якісного рівня в різних сферах діяльності: науково-технологічній, економічній, соціальній, екологічній. Це, в першу чергу, наукоємні технології нового покоління, які сприятимуть примноженню наукового потенціалу, збільшенню ефективності національної економіки, забезпечать екологічну орієнтацію та підвищення конкурентоспроможності нової наукоємної продукції. Проривні виробництва ґрунтуються на проривних технологіях.

Проведення маркетингових досліджень науково-технологічного розвитку регіону на основі запропонованих принципів створить передумови для: розвитку співробітництва та кооперації між державою, бізнесом і наукою; розвитку культури передбачення в суспільстві; можливості вибору варіантів дій в залежності від «бачення» майбутнього; впливу на майбутнє шляхом визначення зон наукових досліджень і появи новітніх технологій, які можуть принести найбільші економічні та соціальні вигоди для здійснення «ранньої концентрації ресурсів на цих напрямках»; посилення промислової конкурентоспроможності та розширення торгового потенціалу; виникнення позитивних ефектів у сфері економіки, охорони навколишнього середовища і соціального забезпечення на регіональному рівні;

Принципове положення щодо необхідності досягнення консенсусу в суспільстві між усіма суб'єктами інноваційного розвитку обумовлює використання специфічного методичного інструментарію. Як показано на рис.1, вершинами трикутника методів маркетингових досліджень науково-технологічного розвитку регіону є творчість, знання, консенсус. Всередині трикутника – набір методів наукового прогнозування. Цей трикутник символізує те, що базуючись на симбіозі раціонального та ірраціонального, в межах маркетингового дослідження отримується узгоджена інформація, яка сприяє сприяє ухваленню оптимальних управлінських рішень на рівні регіону.

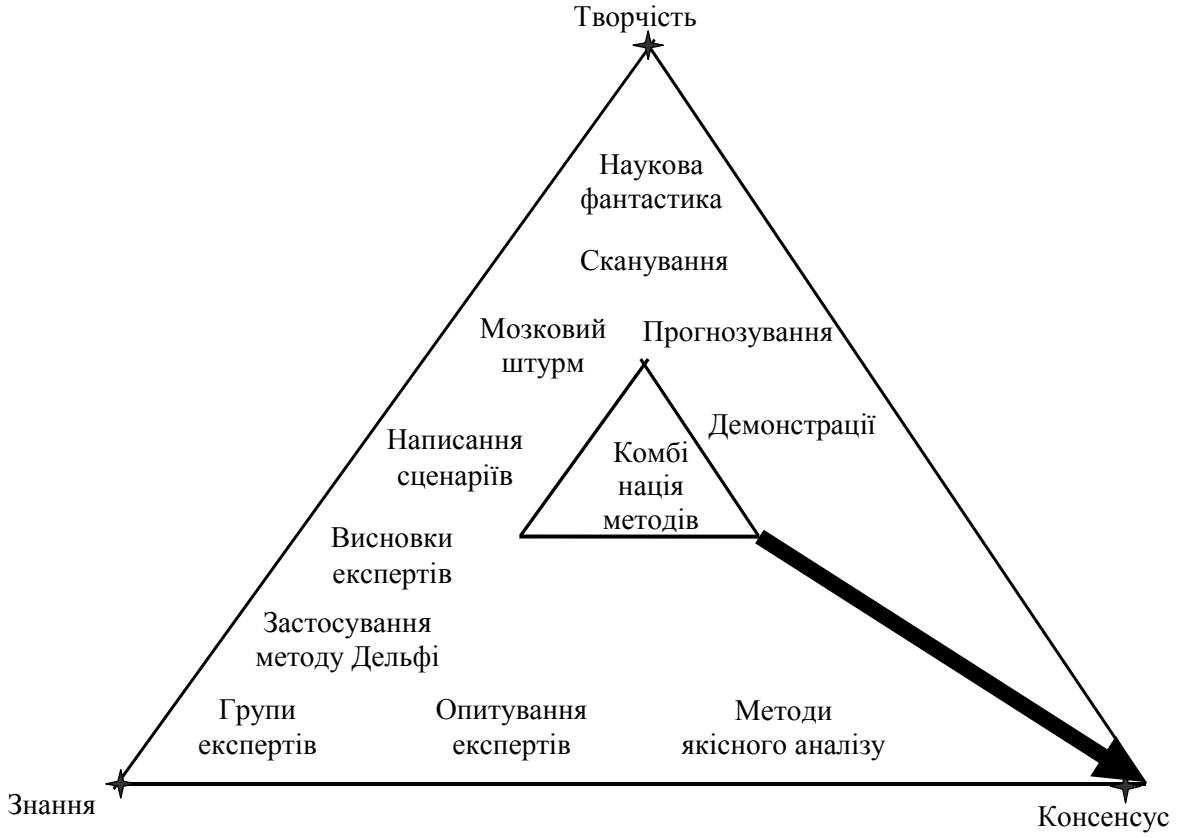


Рис.1. Трикутник методів маркетингових досліджень науково-технологічного розвитку регіону [5,с.51]

У маркетингових дослідженнях науково-технологічного розвитку регіону, як правило, використовується така група методів: метод сценування «Неминуче майбутнє»; метод середовищного аналізу; метод аналізу технологічного розвитку «Технологічні пакети»; метод ігрового імітаційного моделювання; метод «Дельфі».

Метод сценування «Неминуче майбутнє» побудовано на уявленнях про «неминуче майбутнє» і «неможливе майбутнє», які не залежать від прийнятих рішень. Будь-яка область в просторі сценаріїв, яка включає «неминуче майбутнє», але не пересікає «межу неможливого», є допустимою версією. З будь-якою такою версією може бути асоційований сценарій. Діяльність управлінця полягає у виборі оптимальної версії розвитку. Вона включає «неминуче майбутнє», але може бути набагато багатшим за нього. Простір сценування включає будь-які допустимі конфігурації розвитку, і кількість сценаріїв є безмежною. Чим меншим є горизонт прогнозування, тим ближче змикаються неминуче і неможливе. Результат такого сценування, як показано на рис.2, схематично містить: описання «неминучого майбутнього» у обраній області; описання «неможливого майбутнього» у обраній області; описання основних сценарних гілок («орт») – основних можливих варіантів розвитку подій.

Метод «середовищного аналізу» полягає у прогнозуванні не «об'єктів» та «подій», а середовищ, в яких відбуваються події. Традиційний прогноз зіштовхується з проблемою нерепрезентативності «об'єкта» та випадковості подій. В «об'єктній» логіці прогноз може бути вірним, а у «середовищній» – помилковим, оскільки виникнення даного об'єкту не привело до переформатування «технологічного середовища».

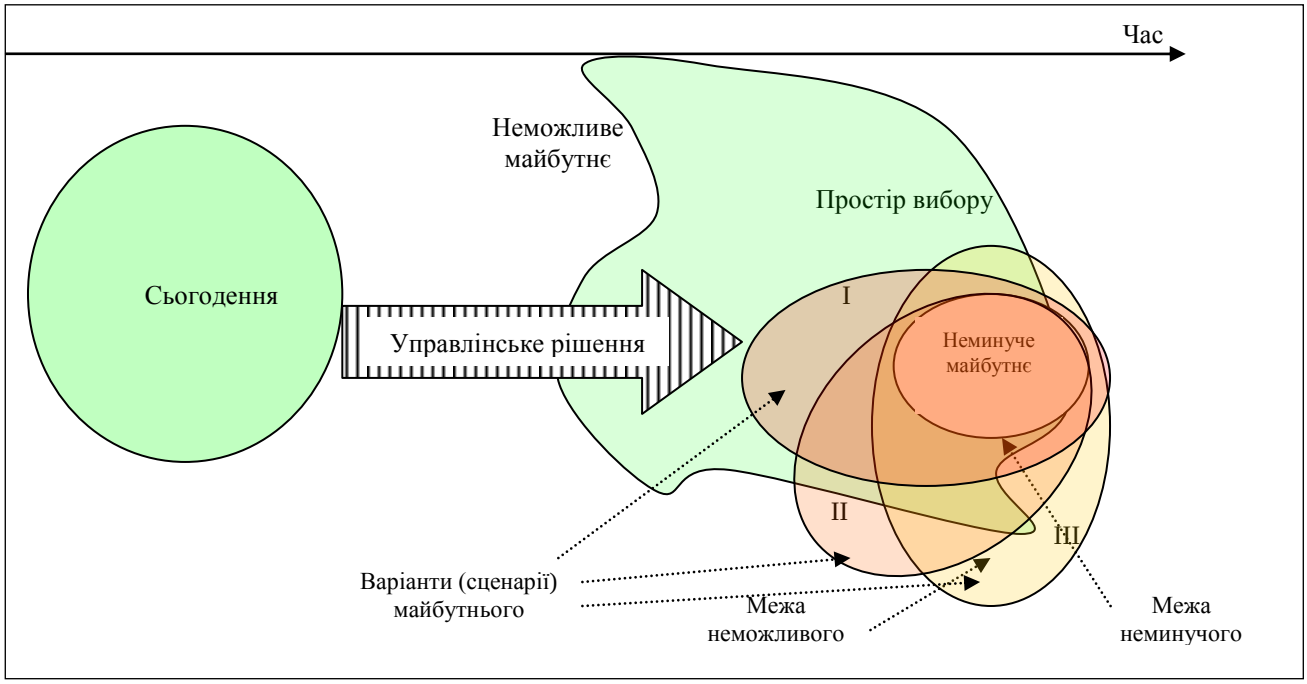


Рис.2. Метод сценування «Неминуче майбутнє» [6, с. 43]

Такий прогноз є обмеженим і контекстно помилковим. Важливо зрозуміти, як у перспективі зміниться технологічне середовище: які характеристики по відношенню до її сьогоднішнього стану вона отримає, які – втратить? Що відбудеться з її структурою? Які потенції до розвитку будуть закладені у цьому середовищі на межі горизонту планування? Як зміниться характер взаємодії цього середовища з соціальним, культурним, природним середовищем?

Метод аналізу технологічного розвитку «Технологічні пакети» є формою моніторингу і прогнозування технологічного розвитку. Одиничні технології представляють занадто маленький об'єкт для аналізу. На рівні окремої технології неможливо відслідкувати, які технології важливі, а які – ні. Для середньотермінових прогнозів технологічного розвитку

цей масштаб є дуже маленьким. Також не підходить він і для метода Дельфі. Використання методу аналізу технологічних пакетів дозволяє вирішити дану проблему та ефективно описувати не тільки технологічний розвиток, але і комплексний вплив технологій на навколишнє середовище. Поняття «технологічного пакету» включає набір технологій та науково-технологічних рішень, що складають об'єкт, який поводить себе як незалежна технічна система. Пакет розвивається самостійно, його внутрішні зв'язки і взаємозалежності є міцнішими ніж зовнішні. Пакет по мірі необхідності включає як фізичні, так і гуманітарні технології. Як правило, пакет має інфраструктурну складову. Технологічний розвиток цивілізації пов'язаний не стільки із створенням нових технологій, скільки із створенням можливості розвитку однієї чи кількох технологій в пакети.

Метод ігрового імітаційного моделювання полягає у проведенні рольової імітаційної гри, яка відображає певну ситуацію. Це дозволяє на основі поведінки гравців та аналізу підсумків гри зробити висновки про можливі варіанти розвитку ситуації та діях суб'єктів в ній. Цей метод служить однією із основ роботи по сценуванню та використовується для перевірки сценарних гіпотез на «життєздатність», а також для пошуку суб'є ктивних нетрівіальних рішень.

Метод «Дельфі» розроблений для збору широкого спектру думок від великої кількості людей, що займають різні позиції, та узагальнення їх у вигляді консенсусу. Технологія Дельфі передбачає кілька ітерацій, в ході яких експертам пропонують відповісти на перелік питань. В кінці раунду учасники знайомляться з його підсумками і на основі цього коректують власні позиції. Після кількох раундів та коректувань позицій група учасників приходить до спільної думки, загальної позиції щодо перспектив розвитку, яка і є результатом роботи.

Маркетингові дослідженя науково-технологічного розвитку мають спільні риси з прогнозуванням. Як відомо, прогноз – це науково обгрунтоване твердження про можливі стани певного об'єкту в майбутньому. Об'єднує маркетингові дослідження науково-технологічного розвитку і прогнозування те, що: враховуються об'єктивні тенденції та сили, що впливають на розвиток; використовуються спільні методи: метод Дельфі, сценарне планування, експертні обговорення; визначаються новітні технології. В той же час вони мають і відмінності. У маркетингових дослідженнях науково-технологічного розвитку експертами є всі ключові учасники розвитку: науково-технічна сфера, бізнес, уряд. Прогнозування здійснюється тільки науковцями.

Висновки даного дослідження і перспективи подальших розробок. У статті удосконалено принципи проведення маркетингових досліджень науково-технологічного розвитку регіону. На відміну від існуючих універсальних принципів проведення маркетингових досліджень: об'єктивності, цілеспрямованості, системності описування, комплексності в дослідженні, систематичності проведення, надійності висновків запропоновані принципи враховують специфіку об'єкта маркетингових досліджень. Автор вважає, такими принципами: пріоритетну спрямованість; кластерізацію респондентів; консенсус експертів; багатоетапність обговорення; стратегічну спрямованість.

Література

1. Березин И.С. Практика исследования рынков – М.: Бератор-Пресс, 2003. – 376 с.
2. Власова М.Л. Социологические методы в маркетинговых исследованиях – М.: ИД ГУ ВШЭ, 2005. – 712 с.
3. Гилберт А. Черчилль. Маркетинговые исследования – СПб.: Питер, 2000. – 752 с.
4. Косенков С.І. Маркетингові дослідження – К.: Скарби, 2004. – 464 с.
5. Моосмюллер Г., Ребик Н.Н. Маркетинговые исследования с SPSS – М.: ИНФРА-М, 2007. – 158 с.
6. Нэреш К. Малхотра. Маркетинговые исследования. – М.: Вильямс, 2003. – 960 с.
7. Парсяк В.Н., Рогов Г.К. Маркетинговые исследования – К.: Наукова думка, 1995. – 145 с.
8. Таганов Д.Н. SPSS: Статистический анализ в маркетинговых исследованиях. – СПб.: Питер, 2005. – 192 с.

УДК 334.764:339.9(656.61) **Осипов В.М., Єрмакова О.А.**

СВІТОВИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ МОРСЬКИХ КЛАСТЕРІВ

У статті проаналізовано характерні особливості деяких всесвітньовідомих морських кластерів, запропоновано класифікацію морських кластерів світу. На основі проведеного аналізу узагальнено основні функції та цілі створення морського кластеру, виявлено основні світові тенденції кластеризації морської галузі.

The characteristics of certain world-wide maritime clusters have been analyzed, the classification of world maritime clusters has been worked out in the article. On basis of this analysis the main functions and aims of setting up of maritime cluster have been generalized, the main world tendencies of clusterization of maritime industry have been specified.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Морська галузь України є однією з найважливіших національних конкурентних переваг держави, проте існування ряду загрозливих явищ в цій галузі вимагає пошуку нових шляхів подальшого розвитку галузі. І в цьому контексті необхідним стає вивчення світового досвіду розвитку морської галузі.

Системний аналіз світового досвіду розвитку економіки в цілому та приморських регіонів зокрема виявив чітку тенденцію формування та ефективного функціонування територіально-економічних об’єднань, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності морської галузі. В їх основі знаходиться поняття „кластер” – зосередження найбільш ефективних та взаємопов’язаних видів економічної діяльності, тобто сукупність взаємопов’язаних груп успішно конкуруючих фірм, які утворюють золотий перетин, в західній інтерпретації „diamond”, усієї економічної системи держави та забезпечують конкурентні позиції на регіональному, міжгалузевому, національному та світовому ринках.

Промислові кластери більш рельєфні в морській промисловості, де ринки є глобальними, а ресурси мобільними.

Економічне зростання країн, розвиток міжнародної торгівлі, переважна частина якої здійснюється морським транспортом, політичні процеси – три основні зовнішні фактори посилення актуальності кластерних процесів в морській галузі.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У статті використано щорічні звіти відповідних морських кластерів та аналітичні дослідження кластерних утворень в морській галузі консалтингової компанії «Fisher Associates», яка має більш ніж 10-річний досвід надання консалтингових послуг в морській та транспортній галузях.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішній день проблемі створення та функціонування промислових кластерів присвячено багато уваги як у вітчизняних, так і у зарубіжних наукових дослідженнях. Проте, не дивлячись на численні дослідження особливостей морських кластерів за кордоном та важливість цього досвіду для України як морської держави, у вітчизняній науковій літературі це питання поки що недостатньо досліджене.

Мета статті. Виявити основні світові тенденції створення та функціонування морських кластерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш узагальнене визначення поняття морського кластеру надано в проекті „Європа моря” («Europe of the Sea»), де під морським кластером розуміється мережа фірм, науково-дослідних інститутів та освітніх установ (університетів, спеціалізованих шкіл тощо), яка підтримується національними та місцевими органами влади, та які взаємодіють з метою інноваційного розвитку галузей

морегосподарського комплексу [1,с.30].

Морські кластери сполучають в собі таки види морської діяльності, як мореплавання, експлуатація портів, суднобудування та судноремонт, рибальство, берегові виробничі підприємства, вантажні та пасажирські морські перевезення, виробництво суднового та портового обладнання, будівництво гідротехнічних берегових споруд, отримання чистих видів енергії, інформаційні технології, морський туризм тощо.

Ядром морського кластеру є рух вантажів, навколо якого концентруються супровідні виробничі та обслуговуючі підприємства морегосподарського комплексу.

Створення морського кластеру ставить перед собою в першу чергу такі цілі, як підвищення конкурентоспроможності, розвиток морської та експортоорієнтованих галузей, покращання координації в рамках кластеру.

В світі лише декілька морських кластерів, які є універсальними, тобто включають до себе більшість галузей морегосподарського комплексу: Mersey Maritime (Великобританія), Морська коаліція Коннектикуту, Датсько-Шведський спільний морський кластер та Фінський морський кластер. Переважна ж більшість морських кластерів в світі спеціалізуються на двох-трьох підгалузях морегосподарського комплексу. Основними центрами розміщення морських кластерів є: Західна Європа, Північна Америка та Південно-Східна Азія.

Морські кластери світу можна класифікувати за трьома основними параметрами (табл.1).

Таблиця 1

Класифікація морських кластерів світу

№ п/п	Параметри	Види	Приклади
1.	масштаб діяльності	глобальний	Японія, Сінгапур, Корея, Китай, Норвегія, Лондон, Греція
		регіональний	Європейська мережа морських кластерів
		національний	Шлезвіг-Гольштейн (Німеччина), More og Romsdal (Норвегія), Nord-Pas de Calais (Франція), Valencia (Іспанія), Aquitaine (Франція)
2.	сфера спеціалізації	універсальні (всі сфери морегосподарської діяльності)	Mersey Maritime, Морська коаліція Коннектикуту, Датсько-Шведський спільний морський кластер, Фінський морський кластер
		сервісні	Лондон, Осло
		транспортно-логістичниі	Дубаї, Сінгапур, Шрі-Ланка
		портові	Гамбург
		суднобудівні та судноремонтні	Норвегія
		новітні технології в морській галузі	Brittany (Франція)
3.	ініціатор створення	держава («зверху-вниз»)	переважна більшість морських кластерів Німеччини
		фірма-лідер чи сектор («знизу-вгору»)	Морський форум Норвегії
		державно-приватний	Нідерландський морський кластер

Розглянемо деякі всесвітньо відомі морські кластери більш детальніше.

Одним із найбільших світових сервісних морських кластерів є Лондонський сервісний морський кластер, який входить до морського кластеру Лондон. Лондонський морський

кластер, окрім сервісного, також включає до себе: порт Лондона, морський відпочинок, річковий транспорт.

Лондонський сервісний морський кластер включає в себе такі сфери діяльності:

1) Пароплавство: судновласники, судові агенти, судові брокери, лінійні агенції;

2) Посередницькі послуги: морське страхування, банки та аудиторські компанії, технічні консультанти та сюрвеєри, юридичні фірми;

3) Регулюючі органи: Міжнародна морська організація, штаб-квартира якої розміщенна в Лондоні; реєстр суден; страховий ринок Ллойда; уряд Великобританії;

4) Супровідний сервіс: комерційні консультанти та дослідники, ЗМІ, інформаційні, комунікаційні та технологічні послуги, рекрутингові агенції, морські університети та коледжи;

5) Галузеві асоціації: представники галузі національного та міжнародного рівня, союзи.

Безумовною конкурентною перевагою Лондонського сервісного морського кластеру є морське право: висока репутація англійської законодавчої системи та спеціалізовані суди [2,с. 12-28].

Mersey Maritime є одним із найбільш динамічних британських кластерів в морській галузі. Він був заснований в лютому 2003 року. Його метою було стати каталізатором розвитку галузі та притоку інвестицій. До цього кластеру входить 566 компаній морської галузі, зайнято 6 тис. чоловік, його обіг – 1,3 млрд. фунтів стерлінгів на рік. До кластеру входять інженерні, транспортно-експедиторські, стівідорні, логістичні компанії, портові оператори, суднохідні лінії, постачальники суден тощо. Спеціалізацію даного кластеру визначають дві ключові складові: 1) порти як елементи інтермодальних мереж; 2) морська комерція, яка в основному зорієнтована на обслуговування міжнародних ринків, але враховує місцеві та регіональні інтереси. До таких видів діяльності входять судноволодіння, агентування, крюінгові агенції, брокерські компанії, морське право.

Основні цілі створення даного кластеру:

- збільшення тоннажу, обороту та прибутковості;
- збільшення кількості зайнятих;
- забезпечення підприємств-учасників кластеру висококваліфікованим персоналом;
- стати світовим центром підготовки кваліфікованих кадрів;
- лобіювання інтересів;
- захист навколишнього середовища;
- покращання якості логістичних послуг [3].

Морський кластер Гамбургу є одним із світових центрів суднобудівництва та судноремонта. Уряд має наміри перетворити порт Гамбург на основний транспортно-логістичний центр Північно-Східної Європи. В рамках кластеру було засновано фінансовий центр підтримки суднобудівної галузі.

Німеччина здійснює підтримку кластерних ініціатив на федеральному та регіональному рівні.

На федеральному рівні створено Морську координаційну раду при Федеральному міністерстві економіки та технологій з метою сприяння співробітництву між секторами морської галузі Німеччини. На регіональному рівні за підтримки уряду міста Гамбург було проведено ряд досліджень з метою визначення політики та основи кластерних ініціатив. Першим конкретним результатом стало відкриття Гамбурзької школи логістики в 2003 році [2,с.78-79].

Норвезький морський кластер вважається кластером глобального значення. Основу спеціалізації даного кластеру складають: судновласники, суднобудівники, виробники обладнання для суден, брокери, фінансисти, стархувальники, консультанти та ін. Спеціалізація кластеру – пароплавство. Загальна кількість учасників сягає 600.

Організації-члени:

- Норвезька асоціація судновласників;
- Федерація норвезьких машинобудівних галузей;
- Асоціація робітників металургійної галузі;
- Норвезька асоціація морських офіцерів та ін.

Спільним органом Норвезького морського кластеру є Морський форум, заснований в 1990 році. Він є відкритим для норвезьких компаній та організацій, які мають відношення до морської галузі та включає до себе як роботодавців, так і робітників. Морський форум Норвегії об'єднує в собі декілька сотень учасників, на його основі здійснюються спільні проекти в морській галузі, координація роботи з Дослідним центром Норвегії, який розвиває інновації як основну конкурентну перевагу Норвегії, координує дослідження Європейського Союзу в морській галузі.

Функції сервісного обслуговування морських видів діяльності здійснює морський сервісний кластер в Осло [4].

Першою спробою об'єднаних зусиль розвитку морської галузі в Європі стало створення Датсько-Шведського спільного морського кластеру, відомого як «Морський центр розвитку Європи». Місце його розташування – Копенгаген.

З'єднуючою ланкою між Європейською Комісією та морськими галузями країн Європейського Союзу виступає Європейський форум морської промисловості [5].

Останнім часом все більше посилюється конкуренція в морській галузі з боку країн Піденно-Східної Азії. Розглянемо деякі найбільші морські кластери в даному регіоні.

Гонконг – провідний морський центр Азії та світу в цілому. Це один із найбільших у світі контейнерних портів. Це також центр із судноремонту, хоча все відчутнішою стає конкуренція з боку Китаю. Конкурентними перевагами Гонконгу є сприятливе географічне розміщення, розвинутий фінансовий центр, англомовність. Уряд країни має на меті перетворити даний кластер на кластер міжнародного значення, для чого у червні 2003 року урядом було засновано Раду морської промисловості Гонконгу, до якої входять представники морської галузі. Рада має свій власний веб-сайт, на якому розміщується інформація про кластер, зокрема статистична інформація. В освітній сфері безпосереднім результатом стало створення нової посади професора морських наук та кафедри логістики в Політехнічному університеті Гонконгу, який є лідером кластерних досліджень країни.

Морський кластер Шанхай має всі передумови для перетворення на морський центр далекого Сходу, або, як мінімум, стати одним із лідерів поряд із Гонконгом та Сінгапуром. Швидкий економічний розвиток Китаю, сприяв активізація діяльності портів та пароплавства. Швидкими темпами розвивається фінансовий сектор. В Шанхаї знаходиться один із провідних морських університетів, потужна база підготовки кадрів для морської галузі.

Морський кластер Сінгапуру заснований на портовій діяльності, пароплавстві, суднобудівництві та судноремонті. Як порт він виступає на рівні із Ротердамом, через який проходить близько 300 мільйонів тонн вантажів щорічно. Відомий як центр реєстрації суден. Велика кількість суднохідних компаній, що розміщені в Сінгапурі, сприяють концентрації навколо них супровідних сервісних компаній в таких сферах як агентування, логістика, фінанси, морське страхування, юридичні та арбітражні послуги.

Уряд ставить за мету перетворення Сінгапуру на провідний глобально інтегрований логістичний центр з потужним авіаційним та наземним транспортом. Для зміцнення конкурентоспроможності Сінгапуру як морського центру уряд Сінгапуру здійснює підтримку у підготовці фахівців для морської галузі та впровадженні інформаційних технологій та електронної комерції, здійснює значні інвестиції в наукові дослідження (в 2003 р. було виділено 100 мільйонів сінгапурських доларів на розробку стратегії розвитку морського технологічного кластеру; з метою просування кластеру було засновано фонд морського кластеру розміром 80 мільйонів сінгапурських доларів). Створено чотири спеціалізовані навчальні курси в сінгапурських університетах: морське право, економіка пароплавство, менеджмент в пароплавстві, економіка морського бізнесу. Уряд Сінгапуру

називає дану стратегію „Лондон плюс” [2,с.78-84; 6].

Морський кластер Penang (Малайзія) об’єднує наступні види діяльності: рибальство, судноплавство, морський туризм та відпочинок, суднобудування та судноремонт, портова діяльність, обслуговування суден, морські допоміжні послуги: банківські, страхові, юридичні, консультаційні та ін.

Особливістю даного морського кластеру є те, що він не має загального керівництва, натомість кожний сектор має свій власний спільний орган. На державному рівні найбільш впливовою організацією, яка представляє інтереси усього морського сектору, є Асоціація морської промисловості Малайзії. Інтереси приватного сектору в кластері представлені Малайзійською асоціацією судновласників. Проте існує нагальна потреба в існуванні загального органу, який би представляв як державні, так і приватні інтереси всіх учасників кластеру. Без такого консолідуючого органу взаємодія між учасниками кластеру та державою не буде такою ефективною, якою повинна бути.

З огляду на це доцільним є створення:

- Морського Форуму, який би залучав до діалогу усі зацікавлені сторони;
- законодавчий комітет виключно з питань морського сектору;
- вдосконалення статистики [7,с.1-8].

Провідним морським кластером Близькосхідного регіону є Дубаї. Більше 30 років в якості конкурентних переваг тут було виокремлено торгівлю та порт, і збудовано перший контейнерний термінал. Вантажонапруженість зростала високими темпами, і він трансформувався в транспортний вузол. Провідною ідеєю того часу стало створення вільної торговельної зони Джебель Али (JAFTZ), де товари могли складуватися, потім пакуватися, маркуватися та консолідуватися для подальшого транспортування. Це була (і в більшій мірі залишається) зоною звільненою від податків. JAFTZ пропонувала розвинуту інфраструктуру та значні пільги, щоб заохотити фірми завозити до Дубаїв компоненти для їх збірки у готову продукцію, що мало величезний успіх. Пізніше кластер досяг успіху у заохоченні виробництва, а тепер сконцентрував свої зусилля на більш технологічніших галузях [3,с.52-53].

Узагальнюючи світовий досвід можна виокремити 7 основних функцій морського кластеру та відповідні їм цілі (табл. 2).

Таблиця 2

Основні функції та цілі морських кластерів

№ п/п	Функція	Цілі
1	2	3
1.	створення мережі	• тісна співпраця між учасниками кластеру; • покращання комунікації в рамках кластеру, покращання співпраці між торговельними організаціями та компаніями; • покращання іміджу кластеру; • стимулювання кооперації та партнерства, обмін ноу-хау та інформацією; • створення основи для обговорення основних питань, формування консенсусу та розробки стратегії; • популяризація морського кластеру серед місцевого населення; • підтримка культурних ініціатив морського кластеру; • робота на користь суспільства, фокусування на суспільних цінностях таких як інформаційні технології та підготовка кадрів

1	2	3
2.	маркетинг та товаропросування	• вдосконалення структури морської галузі; • залучення більшої кількості морських компаній та організацій; • формування іміджу кластеру як інноваційної галузі; • надання фінансових та бізнес послуг в морській галузі на національному та світовому рівні; • залучення як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій; • встановлення нових торговельних зв'язків; • просування на світовому ринку суднобудування та судноремонту; • формування всесвітньо відомого бренду морського кластеру
3.	лобіювання	• формування ефективної державної морської політики; • забезпечення балансу між економічним розвитком та захистом навколишнього середовища; • забезпечення розуміння стратегічної та економічної важливості кластеру
4.	освіта, підготовка кадрів	• посилення практичної значущості наукових досліджень та освіти в рамках морського та транспортного сектору; • покращання морської освіти; • розробка нових професійних програм для підприємств кластеру; • кадрова підтримка кластеру; • курси підвищення кваліфікації кадрів
5.	розвиток бізнес середовища	• залучення інвестицій; • залучення більшої кількості видів діяльності, що створюють додану вартість в торгівлі
6.	інфраструктура	• розробка плану дій розвитку інфраструктури; • залучення кластеру до розвитку інфраструктурного планування
7.	інформація та віртуальне середовище	• підвищення конкурентоспроможності морської галузі через покращання доступу до інформації; • створення єдиної бази даних для учасників кластеру; • розміщення інформації про кластер на світових ринках; • заохочення до адоптації інформаційних технологій серед учасників кластеру; • створення веб-сайту

Для забезпечення конкурентоспроможності галузей морегосподарського комплексу України, а також вітчизняних експортоорієнтованих галузей необхідно враховувати загальносвітові тенденції їх розвитку. В морегосподарському комплексі України є всі передумови створення морського кластеру з орієнтацією на Чорноморський регіон. В даному

регіоні також активізувався процес кластеризації морських галузей, зокрема в таких державах, як Болгарія та Румунія. Підвищений інтерес до цього регіону проявляє Європейський Союз (ЄС), що обумовлено наближенням кордонів ЄС до Чорного моря після приєднання до ЄС Болгарії та Румунії. З метою підтримки створення та функціонування кластерів в морській галузі держав Чорноморського регіону Європейським Союзом було прийнято ряд програм регіонального співробітництва, зокрема „Black Sea Synergy", та створено єврорегіон «Чорне море», що відкриває нові можливості залучення фінансових інструментів ЄС до формування морського кластеру в Україні.

Висновки та перспективи подальших розробок. Отже, розглянутий нами світовий досвід формування та функціонування морських кластерів виявив наступне.

По-перше, морський кластер потребує створення консолідуючого органу, який має забезпечувати узгодженість дій учасників кластеру. Окрім цього даний консолідуючий орган має вирішувати наступні завдання: розробка стратегії розвитку кластеру; діалог із органами влади; інформування про стан та проблеми морської галузі; залучення відповідного персоналу.

По-друге, не дивлячись на значну роль ініціативи з боку суб'єктів господарювання у формуванні морського кластеру, без державної підтримки його формування не можливе. В більшості морських держав світу створені державні органи підтримки кластерних ініціатив в морській галузі. Особливо відчутна підтримка держави у розвиткові морських кластерів у Німеччині, а також у країнах Південно-Східної Азії, які вступили у боротьбу за світове лідерство в морській галузі.

По-третє, для гармонійного розвитку морського кластеру необхідно, щоб до його структури входили не тільки промислові підприємства морської галузі, але й сервісні підприємства зі спеціалізацією у морській галузі.

По-четверте, вирішальне значення для кластеру мають кваліфіковані кадри та накопичення критичної маси унікальних знань в морській галузі. Саме тому уряди багатьох морських держав, зокрема азійських, приділяють особливу увагу галузі освіти та науки.

По-п'яте, необхідною передумовою формування кластеру є чітке визначення конкурентних переваг морської галузі країни чи регіону. В умовах зростаючої конкуренції на свтіових рикнах все більшого значення набувають створені, а не успадковані конкурентні переваги.

Перспективою подальших досліджень є розробка методичного підходу до оцінки доцільності створення морського кластеру в Україні.

Література

1. Europe of the Sea // Final report of the Conference of Peripheral Maritime Regions of Europe (CPMR) – September 2006. – Volume 1. – 229 p. // Document HTML. – http://www.europeofthesea.org/pdf/rapport_final_vol1_09_2006.pdf.
2. The Future of London's Maritime Services Cluster: A Call for Action // Report prepared by Fisher Association – August 2004. – 113 p. // Document HTML. – http://www.fisherassoc.co.uk/project.asp?c=66.
3. The Maritime Sector on Merseyside. Economic Impact Study // Final Report prepared by Fisher Associates – January 2007. – 29 p. // Document HTML. – http://www.fisherassoc.co.uk/project.asp?c=65.
4. Development in the Norwegian maritime cluster // 1st European maritime Cluster Organization Roundtable. – Wassenaar, Netherlands 26-27 April 2004. – 28 p. // Document HTML. – http://www.nortrade.com/index?cmd=show_article&id=168.
5. Main tasks of Maritime Industries Forum. The Maritime Industries Forum (MIF) // Document HTML. – http://www.mif-eu.org.
6. The Maritime and Port Authority of Singapore // Document HTML. –http://www.mpa.gov.sg.
7. Nawin Rajan. An Assessment of the Penang Maritime Sector // Penang Economic Monthly – January 2007. – Volume 9. – Issue 1. – 8 p.

УДК 627.12.(477.7)

Панченко О.М., Хумарова Н.І.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ВОДНИХ РЕСУРСІВ В ПРИМОРСЬКОМУ РЕГІОНІ

У статті проведено порівняльний аналіз економічної ефективності використання водних ресурсів у відтворювальному процесі чотирьох приморських областей. Виявлено причини негативного становища у сфері водних ресурсів та резерви покращення їх стану.

The comparative analysis of economic effectiveness of water supply utilization in restoration process of four coastal regions has been carried in article. The causes of negative situation in water supply field and reserves for improvement of its state have been discovered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Загальновизнаним показником економічного розвитку в рамках регіону вважається валовий регіональний продукт (ВРП) специфіка підрахунку якого має ряд недоліків. В першу чергу, це стосується недоврахування істинної цінності та кількості природних ресурсів, що витрачаються на виробництво одиниці ВРП, а також ступеню впливу виробничої діяльності на стан природного середовища.

Одним з найбільш суттєвих, але недостатньо вивченим, є питання ефективного використання з погляду економіки і екології такого життєво важливого природного ресурсу, як вода. Економіко-екологічна складова використання водних ресурсів в процесі виробництва ще недостатньо проаналізована та вивчена. Тоді як природні води і водні об'єкти на території України є її національним багатством, однією з природних основ економічного розвитку і соціального добробуту, вони на даний час використовуються без необхідного економічного обґрунтування, як на рівні країни в цілому, так і в рамках окремих регіонів, в т.ч. приморських.

При загальному водному дефіциті південних регіонів, вони є найактивнішими водокористувачами. Нераціональні підходи до організації процесу водокористування в Україні призвели до того, що водоємність національного ВВП перевищує середньосвітове значення у 2,83 рази, при цьому, за рівнем водоємності виробництва серед лідерів знаходяться, найобмежені за наявністю водних ресурсів Херсонська область та АР Крим. Ці області мають вищій серед всіх областей індекс водоємності, відповідно 3,69 та 2,38, випереджаючи такі потужні регіони як Запорізький з індексом 2,36, Дніпропетровський – 1,53, Донецький – 1,05 та інші. Високий показник мають Миколаївський та Одеський регіони – відповідно 0,96 і 0,68 [1,с.23-25]. Така ситуація, при природній нестачі водних ресурсів у цих областях, призводить до необхідності виявлення причин негативного становища та пошуку альтернативних напрямів використання природного водного потенціалу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналізу та тенденціям техногенних навантажень на водні системи, механізмам оптимального водопостачання та ефективності використання водних ресурсів присвячені роботи таких знаних в Україні фахівців як Балацького О.Ф., Данилишина Б.М., Доргунцова С.І., Данилко В.К., Галушкіної Т.П., Громової О.М., Ковальової Н.Г., Степанова В.М., Хвесика М.А. та інших [2; 3; 4; 5; 6]. Серед економічних механізмів по вдосконаленню природокористування, великого значення набули питання раціонального водокористування, зокрема інтегрованого управління водними ресурсами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У вирішенні проблем збереження та раціонального використання водних ресурсів суттєву роль відіграють питання

впровадження екологічної політики та визначення стратегії управління водокористуванням на регіональному рівні. Для цього, а також для налагодження контролю за станом природних водних об’єктів необхідна достовірна економіко-екологічна оцінка рівня забезпеченості населення та провідних галузей економіки водою, а також спроможність використання асиміляційного потенціалу водних ресурсів регіону.

Постановка завдання. Метою даної роботи є проведення на основі економіко-екологічної оцінки водних ресурсів порівняльного аналізу економічної ефективності використання водних ресурсів у відтворювальному процесі чотирьох приморських областей та виявлення резервів щодо зниження техногенних навантажень на природні водні об’єкти.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для створення системи управління водокористуванням, зокрема нормуванням впливу на водні об'єкти та системи контролю за станом природних водних об'єктів необхідна достовірна регіональна економіко-екологічна оцінка рівня водозабезпеченості населення і галузей економіки, а також ступеню інтенсивності техногенного навантаження на водні ресурси. Для визначення цих параметрів проводиться збір попередньої інформації з обліку використання вод та водного кадастру, зокрема:

- визначення показників фактичного водокористування і їх зіставлення з водоресурсним потенціалом, чинними нормативами й аналогічними показниками за попередні періоди;
- отримання розрахункових узагальнених показників концентрації водокористування та підготовки рекомендацій щодо використання кожного з них при вирішенні конкретних водогосподарських і водоохоронних завдань;
- встановлення закономірностей розподілу водогосподарських показників у часі та просторі, а також типових співвідношень між різними показниками [2,с.549].

В дослідженнях вітчизняних фахівців [2,с.549-561] відносні показники використання води і водних ресурсів розподілено на дві групи (рис.1), розрахунок яких дозволяє кількісно виразити основні процеси взаємообумовленості різних водокористувачів та впливу їх на водні ресурси.

Спираючись на наведені показники, вважаємо, що в першу чергу, для визначення ефективності використання водних ресурсів в регіоні необхідно узагальнення інформації за наступними параметрами:

- питоме споживання води в розрахунку на одиницю виробленого ВРП;
- зв'язок між величиною ВРП і об’ємом споживання води (істотний / неістотний);
- питоме споживання свіжої води на душу населення у регіоні;
- об’єм економії свіжої води за рахунок систем оборотного та повторного водопостачання;
- використання води по галузях економіки регіону;
- водоємність виробленої продукції промисловості і сільського господарства.

Водно-ресурсний базис сучасного розвитку виробництва та соціальної сфери України і її регіонів складається в основному з щорічно поновлюваного річкового стоку та повільно поновлюваних запасів прісних підземних вод.

Оцінюючи воднoресурсну забезпеченість України, зазначимо, що водні ресурси України формуються за рахунок притоку транзитних річкових вод із прилеглих країн, місцевого стоку і підземних вод. За багаторічними спостереженнями потенційні ресурси річкових вод становлять 209,8 куб. км, з яких лише 25 відсотків формуються в межах України, решта надходить з Російської Федерації, Білорусі, Румунії. Прогнозні ресурси підземних вод становлять 21 куб. км. Затверджені експлуатаційні запаси підземних вод дорівнюють близько 6 куб. км (табл.1) [3,с.184-185].

Ресурси річкового стоку через умови їх природного формування відносяться до виробничих ресурсів багатоцільового призначення. Вони використовуються для потреб водопостачання населення і всіх галузей народного господарства, як енергоносії,

Відносні показники використання води і водних ресурсів (ВР)

Перша група

Оцінка галузевого водокористування

Вказує на:

- частку об'єму використання води від загального галузевого характеру і всього об'єму за сукупністю водокористування.

Використовується при:

- оцінці інтенсивності використання води окремими водокористувачами або по галузях економіки, їх відповідність регламентуючим нормативам,
- виявленні об'єктів, для яких необхідно розробити першочергові заходи щодо вдосконалення і підвищення ефективності водокористування.

Кількісна оцінка виснаження водних ресурсів підприємством

Зокрема:

- внаслідок беззворотного відбору води, що визначається як різниця між показниками водоспоживання та водовідведення;
- від скиду забруднених речовин, що визначається як об'єм води, необхідний для розбавлення забруднюючих речовин до ГДК;
- виснаження при водокористуванні (сума двох попередніх показників).

Друга група

Оцінка річкового стоку (РС)

Вказує на:

- ступінь участі річкового стоку в господарському обігу на сучасному рівні і можливу ситуацію водозабезпеченості у маловодні роки.

Використовується при:

- розробці принципів оперативного управління ВР на альтернативній основі;
- складанні територіальних схем водозабезпечення населення, промислового та сільськогосподарського виробництва;
- обґрунтуванні розміщення та складу водокористування, виходячи з вимог забезпечення гідроекологічних умов у вододжерелі.

Кількісна оцінка зниження виснаження водних ресурсів, з урахуванням систем багаторазового використання та очищення стічних вод і допоміжних беззворотних втрат води у цих системах.

Зокрема:

- зниження виснаження водних ресурсів системами багаторазового використання води, що визначається об'ємом води на розбавлення до ГДК забруднюючих речовин;
- зниження виснаження водних ресурсів спорудами з очищення стічних вод, що визначається як різниця між об'ємом води, необхідним для розбавлення забруднюючих речовин до ГДК, які вилучаються і знешкоджуються на очисних спорудах, та об'ємом беззворотних втрат води на цих спорудах.

Розрахункові показники можна використовувати при обґрунтуванні планових завдань щодо запобігання виснаження водних ресурсів у технологічних процесах виробництва.

До цих показників відносяться:

- зниження питомої водоємності виробництва (по витратах свіжої води), що визначається як різниця питомих (на одиницю продукції) об'ємів свіжої води у базовий та розрахунковий періоди;
- зниження питомої водомісткості виробництва (з урахуванням води із систем багаторазового використання), що визначається як різниця суми питомих (на одиницю продукції) об'ємів свіжої води та багаторазового використання води в базовий і розрахунковий періоди;
- зниження загальної питомої водомісткості, що характеризує виснаження водних ресурсів і визначається як різниця питомих (на одиницю продукції) показників виснаження водних ресурсів у технологічних процесах у базовий та розрахунковий періоди;
- коефіцієнт соціально-економічної ефективності водозберігаючих технологій, що визначається як відношення різниці питомих показників виснаження водних ресурсів у технологічних процесах у базовий та розрахунковий періоди до аналогічного показника базового періоду.

Рис. 1. Показники економіко-екологічної оцінки використання водних ресурсів

технологічне середовище для здійснення виробничої діяльності річкового транспорту, рибного господарства, а також виконують рекреаційні функції, ландшафтно-естетичні та інші. Підземні ж води використовуються, в основному, для потреб водопостачання і є стратегічним резервом для наступних поколінь.

Таблиця 1

Водні ресурси України

Вид ресурсів	Водні ресурси в роки за водністю, куб. км	
	середній	дуже маловодний
Притік транзитного річкового стоку	157,4	121,7
Місцевий річковий стік	52,4	29,7
Загальні ресурси річкового стоку	209,8	151,4
Прогнозні ресурси підземних вод	21,0	21,0
у тому числі		
гідравлічне не пов'язані з поверхневим стоком	7,0	7,0
Загальні ресурси прісних вод	216,8	158,4

Територіальний розподіл ресурсів річкового стоку наведений у рисунку 2 свідчить про те, що при загально державному дефіциті водних ресурсів (показник наявності внутрішніх водних ресурсів на душу населення в України в 8,3 рази нижчий ніж аналогічний середній показник по Європі) приморські області обмежені й у загальному притоку водних ресурсів, відчувають значний дефіцит місцевого стоку, недостатність загальних ресурсів, а показник забезпечення водою на душу населення в чотири рази нижче ніж в цілому по Україні.

До того ж, незбалансованість територіального розподілу водних ресурсів не була врахована при розміщенні водоємних галузей господарського комплексу. Найбільша кількість водних ресурсів (58 відсотків) зосереджена в річках басейну Дунаю в прикордонних районах України, де потреба у воді не перевищує 5 відсотків її загальних запасів. Загалом південні області України та Крим відносяться до найменш забезпечених водними ресурсами, тоді як тут зосереджена велика кількість водоємних сфер господарювання.

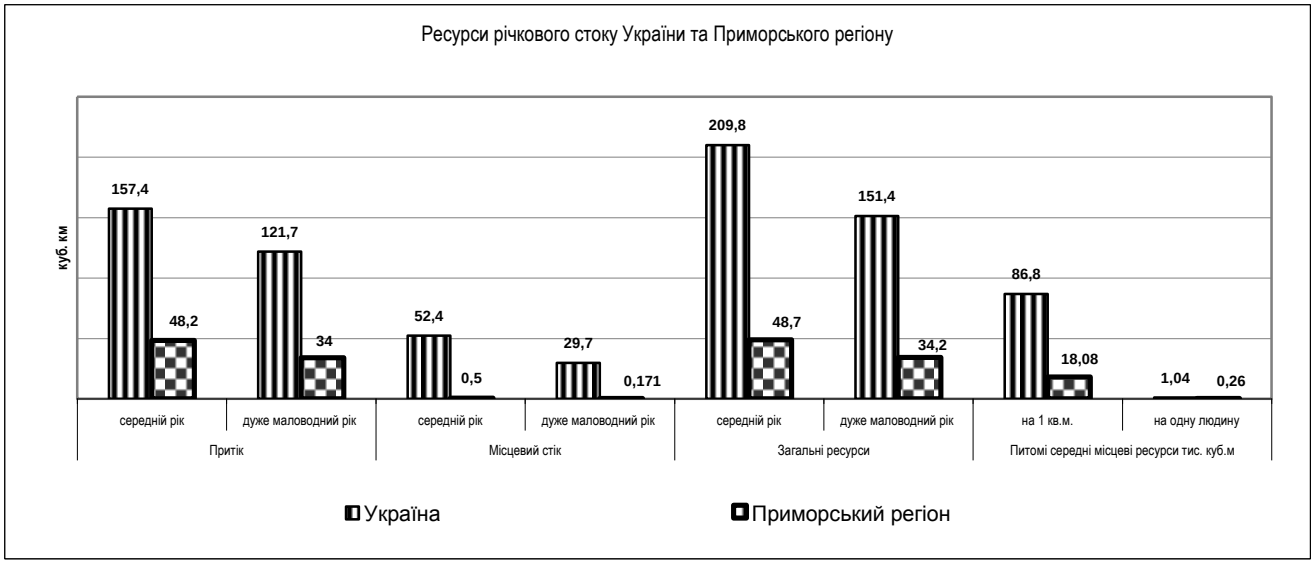


Рис. 2. Ресурси річкового стоку України та Приморського регіону

Основні доступні для використання ресурси прісних вод у приморському регіоні, складаються з притоку транзитних річкових вод з інших регіонів, місцевого стоку та підземних

прісних вод, обмежених у кількості й незадовільної якості, що обумовлено крайовим ефектом природних водних об'єктів та близькістю до морського узбережжя.

Формування пріоритетів регіональної політики та варіантів використання водоресурсного потенціалу має визначати екологічна ситуація і рівень економічного розвитку регіону. Розглянемо головні показники розвитку приморських регіонів в контексті його сучасного водокористування. Узагальнюючим показником економічного та соціального розвитку регіону є ВРП, динаміка росту якого на душу населення представлена в табл.2. [8].

Таблиця 2

Величина валового регіонального продукту на душу населення (грн.)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Україна	2788	3766	4239	5114	7273	9372	11630
АР Крим	1937	2691	2979	3633	4951	6460	8101
Миколаївська	2563	3422	3739	4284	6424	7801	9769
Одеська	2828	3843	4391	5245	7028	8619	10379
Херсонська	1925	2537	2797	3287	4546	5713	6744

Виходячи з представлених даних бачимо, що величина ВРП у розрахунку на душу населення в усіх областях, крім Одеської, в період з 2000 по 2006 рр. знаходиться на рівні нижче середнього по Україні. В той же час, є тенденція до зростання, що створює сприятливе економічне середовище для розвитку підприємницької діяльності і покращення соціальної сфери.

Виявлення зв'язку між величиной ВРП та обсягом забраної води в регіоні необхідно для визначення ступеня залежності процесу виробництва суспільного продукту від використання природного ресурсу виробництва води. З метою виявлення ефективності використання водних ресурсів в процесі виробництва суспільного продукту був проведений розрахунок питомого споживання водних ресурсів на одиницю ВРП по чотирьох приморських областях, результати якого представлені в табл.3.

Таблиця 3

	Питоме споживання свіжій води на одиницю виробленого ВРП (млн. м3/ млн. грн.)						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Україна	0,09	0,06	0,05	0,04	0,03	0,02	0,01
АР Крим	0,2	0,2	0,1	0,1	0.07	0,06	0,04
Миколаївська	0,08	0,05	0,05	0,04	0,02	0,02	0,02
Одеська	0,07	0,04	0,03	0,03	0,02	0,02	0,01
Херсонська	0,3	0,1	0,2	0,2	0,08	0,09	0,08

Розрахунки показують, що в цілому питоме споживання свіжої води в розрахунку на гривню ВРП в усіх приморських областях має тенденцію до зниження, і у Миколаївській та Одеській областях ці показники знаходяться на рівні середнього по Україні, в той же час у АР Крим та Херсонській області відмічається значне його перевищення. При цьому Херсонська область, не дивлячись на низький показник економічного та соціального розвитку, споживає більші об'єми водних ресурсів у розрахунку на одиницю ВРП порівняно з рештою аналізованих областей. Це свідчить про надвисоку водоємність ВРП.

Таблиця 4

	Питоме споживання свіжій води на душу населення (млн. м3/ млн.чел.)						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Україна	248,8	238,9	229,8	209,5	217,2	218,4	235,7
АР Крим	412,6	383,1	409,3	341,6	396,6	374,6	397,9
Миколаївська	192,9	196,9	186,2	143,5	157,9	182,9	192,4
Одеська	166,1	152,4	142,9	128,4	137,4	139,	150,3
Херсонська	362,2	434,8	496,1	372,5	536,0	539,1	826,3

Значна частина водних ресурсів у приморському регіоні призначена для господарсько-питних цілей, що обумовлено високою щільністю населення і необхідністю забезпечення потрібного рівня його життєдіяльності. Відповідно, важливого значення в умовах ринкового господарювання набуває якісний аналіз і кількісна оцінка величини питомого водоспоживання у розрахунку на душу населення регіону (таблиця 4), згідно розрахункам Херсонська область знову має найбільш високі обсяги водоспоживання на душу населення, що спостерігається з 2001 року.

Перш за все, це пов'язано з тим, що область при найнижчій в Україні забезпеченості власними водними ресурсами (середньобагаторічний місцевий стік становить лише 0,14 км^3) має високу природну родючість ґрунтів, потужний агрокліматичний потенціал, які потребують зрошення. Також відбулося збільшення використання води для виробничих потреб та господарських потреб. Серед провідних видів промислової продукції такі водоємні виробництва як харчові продукти та переробка сільськогосподарської продукції [7,с.107-108].

Певний інтерес представляє той факт, що згідно з даними таблиці 2 в усіх приморських областях величина ВРП на душу населення зростає з року в рік, тоді як показники питомого споживання свіжої води на душу населення в Миколаївській і Одеській областях мають тенденцію до зниження і складають 22%. Лінія тренда среднедушевого водоспоживання в Херсонській області і Автономній Республіки Крим характеризується значними відхиленнями, а саме зростанням величин в період 2001-2007рр. і на їх частку доводиться 78% від загального споживання по приморському регіону.

Одним з важливих параметрів раціонального водоспоживання є показник об'єму оборотної і послідовно використовуваної води, а також такий показник ефективного водоспоживання як відношення обсягу оборотної і послідовно використовуваної води до об'єму забраної свіжої води по регіону, яке представлено в таблиці 5.

Таблиця 5

Відношення об'єму оборотної і послідовно використовуваної води до обсягу забраної свіжої води

	2000	2003	2004	2005	2006	2007
Україна	3,19	3,83	4,57	4,62	4,65	4,44
АР Крим	0,22	0,33	0,45	0,42	0,43	0,41
Миколаївська	10,74	14,50	22,08	19,49	14,48	13,89
Одеська	0,37	0,55	0,57	0,63	0,33	0,39
Херсонська	0,11	0,11	0,20	0,13	0,16	0,07

Впровадження в регіоні систем оборотного і повторного водопостачання, як в промисловості, так і в сільському господарстві, є показником ефективного використання в

процесі виробничої діяльності водних ресурсів. Аналіз даних таблиці 5 свідчить, що найширше системи оборотного і повторного водопостачання використовуються в Миколаївській області - 86%, тоді як на долю інших припадає лише 14%.

Важливе значення при аналізі водокористування має розподіл водних ресурсів по сферах економічної діяльності регіону, він служить своєрідним індикатором галузевої спеціалізації регіону. Проведений нами аналіз виявив, що основним споживачем води в період 2000-2007 рр. в усіх чотирьох областях виступало житлово-комунальне господарство, потім промисловість і незначну величину складав обсяг споживання води сільським господарством. Такій ситуації сприяло зниження обсягів промислового та сільськогосподарського виробництва по регіону, при збільшенні виробництва сфери обслуговування, яке призвело до збільшення об'ємів використання водних ресурсів в житлово-комунальному господарстві.

Одним з параметрів ефективного використання води, як чинника виробництва є показник водоємності продукції регіону, який розраховується як відношення об'єму забраної галуззю води протягом певного періоду часу (року) до об'єму виробленої галуззю продукції протягом того ж періоду. У таблиці 6 представлено показники водоємності продукції сільського господарства і промисловості за 2006р.

Найбільше значення величини питомого водоспоживання промисловості на одиницю виробленої продукції має Миколаївська область, що свідчить про значну водоємність виробленої промислової продукції, також дана область займає перше місце по водоємності виробленої сільськогосподарської продукції, тоді як Автономна Республіка Крим, Одеська і Херсонська області мають приблизно однакові значення по галузях.

Таблиця 6

Питоме водоспоживання галузі з розрахунку на одиницю виробленої продукції (млн. м3/тис. грн.)

Області	Галузь	
	Промисловість	Сільське господарство
АР Крим	5,0	0,56
Миколаївська	10,0	0,92
Одеська	3,0	0,56
Херсонська	4,0	0,53

Таке перевищення по Миколаївській області пов'язане зі специфікою її промислового виробництва, яка спеціалізується на таких галузях, як металургія, машинобудування, ремонт та монтаж машин і устаткування, харчова та легка промисловість, має велике ДП «Суднобудівний завод ім. 61 комунара», а також сільське господарство, які потребують значної кількості водних ресурсів.

Висновки даного дослідження і перспективи подальших розробок. Приморський регіон є вододефіцитним, що ускладнюється недостатньо раціональним використанням природних водних ресурсів: великим обсягом споживання свіжої води та значними її втратами.

Проаналізувавши ситуацію, ми бачимо, що приморські області, за виключенням Одеської, мають ВРП нижче середнього по Україні, при цьому показники споживанні свіжої води на душу населення та на одиницю ВРП є надвисокими, що свідчить про низьку ефективність використання водних ресурсів на фоні повільного економічного зростання. Така ситуація потребує проведення комплексу адміністративних та економічних заходів щодо виправлення ситуації у сфері водокористування, застосування ринкових механізмів його раціоналізації.

Основним резервом підвищення ефективності використання водних ресурсів у приморських регіонах є скорочення споживання в провідних водо споживаючих галузях,

зокрема, це стосується питної води – швидше за все за рахунок впровадження водозберігаючих технологій та зменшення її використання на господарські потреби, де стан систем водопостачання незадовільний та потребує оновлення. Необхідно зосередити зусилля на припиненні втрат води на всіх етапах її споживання. Великої уваги у приморських областях потребуюсь системи зрошування, які мають застарілі технології та обладнання і використовуються з низьким рівнем ефективності. Особливе питання – якість водних ресурсів, для підтримки якої потрібні сучасні технології по знезараженню та очищенню, а також перегляд існуючих нормативів по встановленню та функціонуванню санітарно-захисних зон.

Важливого значення набуває питання визначення пріоритетних напрямів подальшого соціально-економічного розвитку приморських областей з урахуванням проблем пов'язаних з нестачею водних ресурсів. Використання водоресурсного потенціалу регіону може відбуватися за різними варіантами, ефективність яких потрібно визначати з урахуванням екологічного фактору та рівня соціально-економічного розвитку регіону.

Покращенню ситуації у сфері водокористування може сприяти впровадження таких ринкових та економічних інструментів як: проведення екологічного аудиту природних водних ресурсів, що використовуються в першу чергу для питних потреб, а також водоємних виробництв; екологічної експертизи систем водопостачання; екологічного страхування об'єктів водопостачання та інші. Стимулюванню водозбереження на регіональному рівні має сприяти фінансова підтримка реалізації інноваційних проектів, щодо економії водних ресурсів та впровадження регіональних цільових екологічних програм.

Література

1. Руденко Л.Г. Білявський Г.О., Горленко І.О. та інші Оцінка стану виконання підсумкових документів Всесвітнього саміту зі сталого розвитку (Йоханнесбург,2002) в Україні. – К.: Академперіодика, 2004. – 208 с.
2. Данилишина Б.М. Природно-ресурсна сфера України: проблеми сталого розвитку та трансформацій / Під загальною редакцією чл.-кор. НАН України Данилишина Б.М.. – К.: Нічлава. 2006. – 704 с.
3. Хвесик М.А. Основні пріоритети державної політики в галузі раціонального використання, охорони та відтворення водних ресурсів України / Регіональна економіка. – 2002. – №1. – С. 184-197.
4. Буркинський Б.В., Харічков С.К.Економічне оновлення регіону: аналіз ситуацій та рішення. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2008. – 494 с.
5. Данилко В.К. Екологічна статистика: водні ресурси. Монографія. – К.: 2003. – 368 с.
6. Громова Е.Н. Экономико-экологическое регулирование морского природопользования: государственные и рыночные методы. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2001. – 314 с.
7. Стратегія економічного та соціального розвитку Херсонської області до 2015р. – Київ: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2007. – 279 с.
8. Статистичний щорічник України за 2007р. К.: Консультант, 2008. – 572с.
9. Довкілля України 2007. Київ, 2008. – 38 с.

УДК 502.33+502.35

Полякова І.В., Фурса С.П.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті розглянуто екологічну ситуацію та економічну складову використання природно-ресурсного потенціалу рекреаційних територій на прикладі Азово-Чорноморського регіону України. Визначено екологічну уразливість ділянок прибережних зон Азовського та Чорного морів. Проаналізовано фінансування заходів щодо покращення стану берегової зони.

In the article it is considered ecological situation and economic constituent of the use of naturally resource potential of recreation territories on the example of the Azov and Black Sea's region of Ukraine. Ecological vulnerability for the parts of off-shore areas of the Azov and Black seas is certain. Financing of measures is analyzed on the improvement of the state of waterside area.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Сучасна екологічна ситуація в Україні не стабільна і дуже хитка через нехтування, протягом багатьох років природними законами розвитку та відтворення природно-ресурсного потенціалу країни. Тому територія України потерпає у надмірному техногенному навантаженні на природне середовище та має критичний ступінь цього забруднення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В українській періодиці питанням навколишнього природного середовища та окремих його елементів приділено чимало видань, у багатьох із яких вивчається переважно природоохоронний аспект природокористування, пов'язаний з існуванням та негативними результатами антропогенного впливу на навколишнє середовище. Звісно, це пояснюється важкою екологічною ситуацією у багатьох регіонах Україні та загальносвітовою тенденцією зростання уваги суспільності до становища у навколишньому середовищі. Але в економічно розвинених країнах у сфері природокористування є актуальними здебільшого природоохоронні проблеми, оскільки економічні або вирішені (теоретичні питання) [1,с.19-23], або вчасно вирішуються (поточні практичні завдання) [2,с.95-104]. В Україні ж природоохоронні проблеми не тільки мають тісний зв'язок із економічними, а й ускладнюються ними [3,с.55-74]. Економічний аспект природокористування не тільки характеризує масштаби та ефективність використання та відтворення природних ресурсів. Він також відображає причинно-наслідкові зв'язки, виявлення та моніторинг яких дає змогу своєчасно виправляти господарську діяльність на шляху запобігання знесиленню та регресу природних ресурсів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання щодо ефективного використання природних ресурсів посідають провідне місце у наукових дослідженнях і є актуальними не тільки у зв'язку зі сталим попитом на природні ресурси, але через вичерпання, виснаження, деградацію або забруднення останніх.

Цілі статті. Розглянути та дослідити еколого-економічну ситуацію ефективного використання природно-ресурсного потенціалу Азово-Чорноморського регіону України. Головною метою еколого-економічного розвитку регіонів має стати створення потрібних нормативно-правових основ діяльності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, розвиток їх економічної та фінансової автономії. Для забезпечення цих завдань, а також з метою забезпечення реалізації положень Конституції України потрібно прискорити прийняття законодавчих актів щодо розмежування повноважень між центральними і місцевими органами виконавчої влади, визначення регіональних аспектів у проведенні екологічної політики [4,с.20-43].

Виклад основного матеріалу дослідження. Регіональний аспект має дві ознаки: природну й організаційну. Перша полягає в тому, що регіон є унікальним унаслідок своєї природної і соціально-економічної специфіки. Врахування цих "унікальних" властивостей є гарантією ефективного вирішення природоохоронних завдань та сприяє розробці адекватних даним умовам методів регулювання природної та господарської діяльності, під впливом якої перебуває природа.

Другий напрям полягає в тому, щоб для проведення ефективної регіональної екологічної політики створити відповідні організаційно-управлінські структури: адміністративну, правову, фінансово-кредитну, науково-дослідну та ін.

Виходячи з цього на перший план мають бути поставлені завдання збереження технологічного ядра виробничо-технологічної структури економіки регіонів, основних природоохоронних потужностей, відновлення раціональних господарських зв'язків, у першу чергу з країнами СНД. Це проблеми економічної і політичної безпеки країни. До цієї проблеми додається також завдання протидії тенденціям сировинної спеціалізації країни, яка набирає силу.

Азово-Чорноморське прибережжя України становить близько 26% довжини державного кордону і знаходиться в адміністративних межах Донецької, Запорізької, Херсонської, Миколаївської, Одеської областей та Автономної Республіки Крим. Довжина Чорноморської та Азовської берегових смуг складає відповідно 1540 та 419 кілометрів. Ця територія виділяється завдяки потужному портово-промисловому комплексу та транзитному потенціалу. Азово-Чорноморське узбережжя має великий потенціал для розвитку туризму та рекреації національного і міжнародного значення. У цьому регіоні знаходяться 14 великих лиманів та естуаріїв, дельта ріки Дунай, а також 19 водно-болотних угідь міжнародного значення загальною площею 635 тис. гектарів. Нині на морському узбережжі України існує 2 біосферних і 5 природних заповідників, 1 національний природний парк, 35 природних заказників, 32 парки-пам'ятки, 102 пам'ятки природи, загальною площею 2.8 тис. кв. км.

Усе це створює надзвичайне техногенне навантаження на відносно вузьку берегову лінію регіону. Розміщення у ній переважної частини портово-промислових центрів, інфраструктури самого різного роду, а також населення підсилило екологічне навантаження зі всіма подальшими наслідками: забрудненість атмосферного повітря і моря; відведення і без того обмеженої кількості берегових земель для господарської діяльності, їх подальша ерозія і так далі. Також Азово-Чорноморське прибережжя зазнає величезного антропогенного пресингу, який можна навести на прикладі Одеської області: саме в приморській зоні тут сконцентровано понад 70% населення, близько 90% загального промислового виробництва області, майже все рекреаційне господарство.

Стан приморської зони Азово-Чорноморського регіону можна охарактеризувати наявністю таких проблем:

- нераціональне використання територій промислових, портових і рекреаційних об'єктів у межах приморської зони;
- зниження біорозмаїття через незадовільну якість морської води;
- бактеріальне та органічне забруднення морської води у результаті скидання неочищених зливних вод у межах прибережної акваторії міст, несанкціоноване підключення до зливних колекторів і скидання у море побутових стічних вод;
- погіршення якості води у пляжних акваторіях унаслідок зниження інтенсивності водообміну у межах системи берегозахисних конструкцій;
- несанкціоноване вирубування населенням зелених насаджень на приморських схилах;
- організація звалищ сміття у зеленій зоні;
- забруднення морської води і пляжів унаслідок нерегламентованого рекреаційного навантаження;
- диспропорції в розвитку портово-промислового комплексу та курортно-рекреаційної інфраструктури;

- загроза зсувів, що зберігається на деяких ділянках узбережжя;

Приморська зона для розвитку Азово-Чорноморського регіону має економічне, соціальне, екологічне і природоохоронне значення.

Економічне значення приморської зони у розвитку країни:

- вважається невід'ємним елементом розвитку туристичної індустрії;
- розвиток приморсько-господарського та портово-промислового комплексів;
- є важливою складовою транзитного потенціалу міст, регіонів, держави.

Соціальне значення:

- сприяє збільшенню кількості робочих місць і підвищенню добробуту мешканців завдяки розвитку інфраструктури туризму, відпочинку і розваг;
- є джерелом поповнення соціальних статей бюджету за рахунок розвитку підприємництва і функціонування господарських структур у приморській зоні;
- виконує соціально-культурні функції як місце дозвілля;
- традиційне місце відпочинку і оздоровлення значної частини мешканців країни.

Екологічне і природоохоронне значення: приморська зона Азово-Чорноморського регіону вже сама по собі є значним екологічним предметом, який потребує пильного, господарського ставлення до себе та захисту. У зеленій зоні і прибережній акваторії морів мешкає розмаїття представників тваринного і рослинного світу, включаючи особливі, занесені до Червоної книги України.

Уведення положень інтегрованого управління приморською зоною має сприяти:

- зм'якшенню звичного конфлікту між завданням збереження природних ресурсів і біологічного розмаїття та розвитком соціально-економічної діяльності у приморській зоні;
- доцільному використанню ресурсів приморської зони з урахуванням не тільки потреб сьогодення, а й збереження та відновлення їх для задоволення потреб майбутніх генерацій;
- подоланню відомчої суперечності у процесі прийняття рішень і управління приморською зоною в цілому її ресурсами та якістю довкілля;
- залученню до процесу керівництва приморською зоною всіх зацікавлених у використанні її ресурсів із метою створення легального механізму лобіювання різних інтересів і мінімізації конфлікту інтересів у процесі використання ресурсів приморської зони;
- виконання доступу до ресурсів приморської зони всіх верств населення, з одного боку, і обмеження збитку внаслідок споживацького ставлення до природних ресурсів приморської зони з боку значної частини мешканців міста, туристів та рекреантів, з іншого боку;
- удосконалення міжсекторної співпраці між органами державної влади і місцевого самоврядування суб'єктами господарської діяльності й громадськістю у процесі управління приморською зоною і збереження її природних ресурсів та біологічного розмаїття.

Говорячи про плідне використання природно-ресурсної бази на принципах стійкого розвитку, не можна не погодитися з авторами поглиблених досліджень з цього питання, що підкреслюють необхідність переходу від екстенсивних до інтенсивних методів господарювання. У першу чергу це поліпшення віддачі землі, комплексне використання мінеральної сировини, розвиток альтернативних видів енергії, відновлення всіх видів біологічних ресурсів, підвищення ролі України як транзитної держави і так далі. У таких умовах стає безумовною необхідність вирішення непростої системи завдань, пов'язаних із дотриманням балансу інтересів у різних сферах діяльності. Принцип стійкого розвитку повинен слугувати для України своєрідним орієнтиром і обмежувачем в діях з використання її природно-ресурсного потенціалу.

Для інтегрованого управління прибережними зонами морів, а також для розробки комплексу цільових заходів, спрямованих на поетапне зменшення антропогенного навантаження на прибережно морські екосистеми, важливо встановити, які ділянки узбережжя є найуразливішими з екологічного погляду. Під уразливістю прибережно-морської екосистеми розуміється нездатність або ослаблена здатність екосистеми

протистояти зовнішнім чинникам природної або антропогенної дії. Вирішення завдання встановлення екологічно уразливих ділянок прибережжя припускає розробку і виконання таких процедур: районування прибережних зон і оцінки екологічного стану виділених районів [5,с.10-20].

У даний час використовуються різні підходи до проведення районування прибережних морських зон. Для проведення районування шельфової частини Чорного моря на основі гідроботанічні ознаки було виділено 8 районів: 1– Одеський район, 2 – Філлофорноє поле Зернова, 3 – Егорлицько-Тендровський і Джарилгачсько-Перекопський райони, 4 – Каркинітська затока, 5 – Тарханкутско-Севастопольский район, 6 – Севастопольська бухта, 7 – Південний берег Криму, 8 – Прікерченський район. У роботі О. П. Зайцева [7,с.3-18] при районуванні українського шельфу Чорного моря використана еколого-географічна ознака, що враховує глибину району, тип берегів, солоність і температуру морської води, особливості тваринного і рослинного світу. При такому підході виділено 6 районів: 1 – Західний, 2 – Каркинітський, 3 – Центральний, 4 – Каламітський, 5– Південнокримський, 6 – Східний. У праці Данилишина Б. М. та ін. [4,с.155-144] для побудови математичної моделі північно-західної частини Чорного моря (СЗЧМ) з використанням гідрофізичних характеристик водних мас, гідробіологічних і гідрохімічних характеристик було виділено 7 районів: 1 – Придунайський, 2 – міжріччя Дунай-Дністер, 3 – Придніпровський, 4 – Придніпровсько-Бузький, 5 – Каркинітська затока, 6 – Каламітський заливши, 7 – Центральний район. Для комплексної оцінки екологічного стану території, зазвичай, використовують методи експертної оцінки [8,с.15-24; 9,с.102-138].

У зв'язку з тим, що виділені при виконанні процедури районування ділянки включали як територію прибережної суші, так і морські акваторії, розроблена процедура комплексної оцінки екологічного стану різних ділянок прибережжя була заснована на використанні широкої низки показників. Вибрані для аналізу показники були об'єднані у чотири групи:

1. потенціал (цінність) прибережно-морської екосистеми;
2. забрудненість компонентів навколишнього середовища прибережно-морської екосистеми;
3. антропогенне навантаження на прибережно-морську екосистему;
4. небезпечні явища.

У кожній групі були визначені окремі показники, які характеризують стан прибережно-морської екосистеми або антропогенне навантаження на неї. У 1-ій групі були визначені такі показники: біорізноманітність, біоресурсний і рекреаційний потенціал. У 2-ій групі були визначені показники, які характеризують стан навколишнього природного середовища прибережно-морської екосистеми, а саме: забруднення морських вод, атмосфери, ґрунтів і показник ерозії ґрунтів. До 3-ої групи показників увійшли ті з них, які характеризують вплив головних джерел забруднення на прибережно-морську екосистему: річковий стік, дифузні скидання, викиди в атмосферу, забруднення, пов'язані з судноплавством, з похованням ґрунтів при днопоглиблювальних роботах, з рекреацією. У 4-у групу були включені такі показники: евтрофикації, аварії, розливи нафтопродуктів.

У зв'язку з тим, що оцінка стану екосистем і навантажень на них проводилася як для берегової, так і для морської частини прибережної морської смуги і при цьому використовувалися різні за змістом показники, виявлення домінуючого показника, що характеризує стан екосистеми, було украй скрутним. Дана обставина зумовила малу придатність розглянутих вище процедур оцінки екологічного стану територій. Тому для оцінки ступеня уразливості виділених районів прибережних смуг морів був використаний таксонометрический метод комплексних оцінок, вперше запропонований З. Хельвегом [10,с.28-32]. Основна перевага цього методу полягає в автоматичному підборі коефіцієнтів ієрархії ознак.

Виділені найбільш екологічно уразливі ділянки українського побережжя Азовського і Чорного морів були включені до створеної в УКРНІЇЕП карти екологічного стану української частки прибережно-морських екосистем Азовського і Чорного морів.

Моніторинг та оцінка впливу природних і антропогенних факторів на довкілля здійснюють організації – суб'єкти моніторингу відповідно до Програм, що визначають мережі, показники та режими спостережень. Лабораторії, що виконують аналітичні роботи, акредитовані. Контролюючі організації періодично проводять зовнішній контроль якості вимірювань.

Слід відзначити, що забезпечення комплексної та системної оцінки стану довкілля Азовського і Чорного морів потребує вдосконалення існуючої системи державного екологічного моніторингу та механізму обміну даними між усіма суб'єктами моніторингу, їх аналізу і узагальнення.

На сьогодні надзвичайно гостро стоїть питання здійснення моніторингу стану морського довкілля у межах територіального моря та виключної морської (економічної) зони України.

Саме такий моніторинг необхідний для оцінки і прогнозування стану морської екосистеми, для розрахунку екологічних втрат та економічних збитків, розрахунку компенсацій з боку нафто- і газовидобувних компаній, обґрунтування позиції України в можливих міждержавних екологічних конфліктних ситуаціях, пов'язаних із транскордонним впливом, і, нарешті, – створення інформаційної основи інтегрованого управління і невиснажливого використання природних ресурсів Азовського і Чорного морів.

Розглянуто аналіз стану фінансування у 2007 році передбачених Програмою капіталомістких та некапіталомістких заходів, заходів із берегоукріплення [11,с.15-27.].

У 2007 році здійснювалось фінансування капіталомістких заходів, а саме: заходів з упорядкування водовідведення, ліквідації негативного впливу полігонів і звалищ твердих відходів на довкілля; заходів з укріплення берегів, некапіталоміських та наукових заходів.

На капіталомісткі заходи загалом було витрачено 28361,65 тис. грн., з яких, 13525,1 тис. грн. – за рахунок коштів Державного бюджету, 12 425,35 тис. грн. – з місцевих бюджетів і 2 411,2 тис. грн. - за рахунок інших джерел.

Заходи з берегоукріплення були профінансовані загалом на суму 67542,5 тис. грн., з яких, 10000,0 тис. грн. складають кошти Державного бюджету, 4563,1 тис. грн. – кошти місцевих бюджетів, і найбільша частка – 52979,4 тис. грн. – за рахунок інших джерел фінансування.

Некапіталоміські заходи були профінансовані загалом на суму 3 668,85 тис. грн., з яких, за рахунок Державного бюджету – 247,7 тис. грн., з місцевих бюджетів – 3421,15 тис. грн.

Таким чином, у 2007 році на природоохоронні заходи Програми було витрачено 99573 тис. грн., з яких коштів Державного бюджету – 23772,8 тис. грн., місцевих бюджетів – 20409,6 тис. грн., інших джерел фінансування – 55390,6 тис. грн.

Висновки і перспективи подальших розробок. На основі таксонометричного методу розроблена процедура оцінки екологічної уразливості ділянок української частки прибережних зон Азовського і Чорного морів. Виділені найбільш екологічно уразливі ділянки прибережних зон для першочергового інвестування коштів для поліпшення їх екологічного стану. Для Азовського моря такими ділянками є Маріупольський, Керченський, Генічеський-Новотроїцький. Для Чорного моря – Одеський, Красноперекопський, Миколаївський, Дунайський і Південний берег Криму.

Слід всесвітньо користуватися економічними важелями, що сприяють процесу стійкого розвитку. Їх діапазон включає реалізацію економічних ініціатив, спрямованих на впровадження економічно безпечних технологій і видів діяльності, поетапну відміну субсидій на екологічно шкідливі і неперевірені технології і види діяльності; впровадження системи штрафів для користувачів; а також звітність з використання природних ресурсів.

Механізм реалізації на виконання основних напрямів і завдань державної політики щодо охорони та відтворення довкілля, невиснажливого використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки в Азово-Чорноморському регіоні шляхом:

- координації діяльності всіх суб'єктів управління та господарювання в галузі

охорони та відтворення довкілля Азовського і Чорного морів, вирішення регіональних проблем шляхом залучення коштів бюджетів різного рівня та коштів інвесторів;

➢концентрації зусиль усіх суб'єктів управління та господарювання в Азово-Чорноморському регіоні на розроблення та реалізацію заходів щодо покращання та стабілізації екологічної ситуації як в окремих районах, так в регіоні в цілому.

Окрім цього, як і у попередні роки проводити роботи з ведення Державного кадастру природних курортних територій, встановлення меж і режимів округів санітарної охорони курортів, зон санітарної охорони водних об’єктів у межах прибережної смуги Чорного і Азовського морів.

Також з метою оптимізації рекреаційного використання прибережних територій треба проводити роботи зі створення поліфункціональних природно-заповідних об'єктів, режим яких передбачає встановлення диференційного режиму охорони та природокористування на окремих ділянках території та здійснення регламентованої рекреаційної діяльності – національних і регіонального природних парків.

Беручи до уваги те, що запобігання забрудненню Азовського і Чорного морів та поліпшення їх екологічного стану є одним з основних напрямків державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки (постанова Верховної Ради України від 05.03.1998 № 188, розділ II) та національної безпеки в екологічній сфері (Стаття 8 Закону України від 19.06.2003 № 964-IV «Про основи національної безпеки України»), необхідно розпочати роботу з підготовки концепції, а потім і проекту нової загальнодержавної цільової програми з охорони та відтворення довкілля Азовського і Чорного морів, як довгострокового програмного документа, спрямованого на забезпечення реалізації державної політики з питань охорони та відтворення морського середовища.

Література

1. Екологічна політика держави та економічний механізм її реалізації: Довкілля і ресурси: наукові проблеми: Зб. наук. пр. – К.: УІНС, 1999. – 132 с.
2. Підкамінний І.М. Світовий та український досвід управління техногенно-природною безпекою // Регіональна економіка. – 1999. – №3. – С. 95-104.
3. Эндрэс А. Экономика окружающей среды. Вступление / Пер. с нем. Б.М. Данилишина. – К.: Либідь, 1995. – 168 с.
4. Дорогунцов С.І., Міщенко В.С. та ін. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України: Монографія. – К.: РВПС України, 1999. – 716 с.
5. Оцінка екологічної уразливості української частки прибережних зон Азовського і Чорного Морів: Зб. наук. пр. – Х.: Факт, 2004 – 308 с.
6. Калугина-Гутник А.В. Фитобентос Черного моря: Монографія. – К.: Наукова думка, 1975. – 437 с.
7. Зайцев Ю.П. Экологическое состояние шельфовой зоны Черного моря у побережья Украины // Гидробиолог. – 1992. – № 4. – С. 3–18.
8. Екологічний атлас Харківської області / Є. Л. Макаровський, О. В. Соловйов, О. В. Клімов та ін. – Х.: МОНОАП – Майдан, 2001. – 80 с.
9. Добровольского Г.В., Шобы С.А. Оценка экологического состояния почвенно-земельных ресурсов в окружающей природной среде Московской обл – М.: МГУ, 2000. – 221 с.
10. Helwig Z. Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podzialu Krajow ze wzgledu ha poziom ich rozwoju i strukture wykwalifikowakych Kadr // Przeglad Staistyczhy. – 1968. – № 4. – P. 28–32.
11. Звіт про хід виконання у 2007 році заходів, передбачених Планом реалізації Загальнодержавної програми охорони та відтворення довкілля Азовського і Чорного морів. Закон України від 22.03.2001 року, № - 2333-III. – Київ – 2001. – 39 с.

УДК 332.2021.142.4.33

Почколіна С.В., Бахчиванжи Л.А.

ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТА ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ

Стаття присвячена проблемам формування земельних відносин та їх удосконаленню в умовах започаткування ринку землі, управління земельними ресурсами, раціонального використання та забезпечення охорони землі. Ці проблеми особливо актуальні для України, яка знаходиться на етапі трансформації економічної системи.

The given research is devoted to problems of forming of the land relations and improvement in the conditions of establishment of market of land, management of land resources, their rational use and providing of land protection. This problem is especially actual for Ukraine, which is on the stage of transformation of the economic system.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливою складовою економічних перетворень в країні є земельна реформа, покликана сформувати сучасний ефективно функціонуючий ринок землі з метою створення умов для високоінтенсивного та раціонального використання земельних ресурсів.

Розвиток земельних відносин вимагає відповідного вдосконалення економічного механізму використання земельних ресурсів та управління ними з боку держави для формування багатоукладної економіки на селі та забезпечення охорони землі.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам формування земельних відносин та їх удосконалення в умовах започаткування ринку землі, управління земельними ресурсами та раціонального їх використання присвячено велику увагу з боку вітчизняних вчених-економістів, серед яких В.Г. Андрійчук, Ю.Д. Білик, П.І. Гайдуцький, М.Я. Дем’яненко, І.І. Лукінов, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, В.В. Юрчишин та інши. Багато наукових досліджень присвячено оцінці землі [1,с.253-257], формуванню її ціни та ролі земельних реурсів у складі ресурсного потенціалу сільського господарства [2,с.20], розвитку оренди землі [3,с.125-128; 4,с.63-69] та земельних відносин сільськогосподарських підприємств [5,с.39-45].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Цілий ряд питань, пов’язаних з проблемою ефективного використання земель, їх охороною та станом екології залишаються невирішеними. Серед питань, які потребують подальшого поглибленого дослідження, слід відзначити необхідність удосконалення орендно-земельних відносин, розробки механізму мотивації аграрних товаровиробників до раціонального використання землі, недопущення виснаження її родючості та здійснення заходів з охорони землі.

Метою статті є обґрунтування організаційно-економічних та екологічних аспектів раціонального землекористування в умовах формування ринку землі та екологобезпечного функціонування земель сільськогосподарського призначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. За наявністю природно-ресурсного потенціалу Україна належить до достатньо забезпечених країн світу. Найціннішим природним ресурсом та складовою національного багатства є земля. Близько 27% чорноземів земної кулі розміщені у нашій державі.

Багатоплановість експлуатації землі як об'єкта господарської діяльності людини, її обмеженість у просторі, незамінність, невідтворюваність висувають на перший план проблему раціонального її використання та охорони. Актуальність цієї проблеми все більш зростає у зв'язку з науково-технічним прогресом, ростом виробничих сил, які потребують залучення у господарське користування нових земельних ресурсів. Тому концепція сучасної

земельної реформи в Україні ґрунтується, у першу чергу, на принципах раціонального, високоефективного і екологобезпечного використання земельних ресурсів, підвищення родючості та охорони ґрунтів.

Україна займає 5,7% території Європи, а її сільськогосподарські угіддя – 18,9%, рілля – 26,9%. Станом на 01.01.2008 р. Земельний фонд України становив 60354,8 тис. га, з яких 42868,7 тис. га – це землі сільськогосподарського призначення [6,с.522]. До їх складу входять: сільськогосподарські угіддя (41650,0 тис. га), рілля (32433,7 тис. га), перелоги (409,7 тис. га), багаторічні насадження (364,0 тис. га), сіножаті (2419,8 тис. га), пасовища (5513,6 тис. га) та інші сільськогосподарські землі (1222,0 тис. га) [6,с.158]. За такого високоінтенсивного типу землекористування та високого рівня розораності ефективність використання земель в Україні значно нижча, ніж у середньому по країнах Європи.

Приблизно 46% земельно-ресурсного потенціалу України становлять чорноземи і лучно-чорноземні ґрунти, які характеризуються відносно високим вмістом гумусу. Володіючи такими землями, Україна в роки загострення світової продовольчої кризи, що надалі посилюватиметься через зростання чисельності населення на планеті та обмеженості придатних для обробітку земель, може стати одним із провідних постачальників продовольства на світовий ринок, забезпечуючи додаткові доходи аграрним товаровиробникам і збільшення надходжень до держбюджету країни.

Починаючи з 70-х років минулого століття завдяки інвестуванню в хімізацію, меліорацію та механізацію аграрного виробництва, було досягнуто підвищення продуктивності сільськогосподарських угідь. Проте, нераціональне використання земель сільськогосподарського призначення призвело, зрештою, до загострення екологічних проблем, які вже давно вийшли за межі галузей АПК й охоплюють всю земельну територію країни. Раціоналізація використання та посилення охорони земельних ресурсів, безперечно, потребують значних фінансових ресурсів. У той же час чимало екологічно спрямованих заходів не пов’язані зі значними додатковими витратами: оптимізація сівозмін; посів сидеральних культур, що сприяє збільшенню гумусу у ґрунті; боротьба з ерозією за допомогою застосування протиерозійних технологій; мінімізація фізичного та хімічного навантаження на ґрунти завдяки впровадженню екологобезпечного землеробства.

На сучасному етапі у зв’язку з посиленням кризових еколого-економічних явищ та неефективною аграрною політикою на основі хімічної теорії землеробства у сільському господарстві сформувалась стабільна тенденція погіршення якісних характеристик і падіння родючості ґрунтів.

Внаслідок високого рівня господарського використання земельного фонду держави (72,2%), рівня його розораності (57,1%, у тому числі сільськогосподарських угідь – 79,8%) та екстенсивного використання продуктивних угідь посилюється деградація земель, ґрунти втрачають свою родючість і виснажуються. Зокрема 13,2 млн. га сільськогосподарських угідь зазнають водної ерозії, 19,3 млн. – вітрової, 10,7 млн. га мають підвищену кислотність, 3,9 млн. га засолені і солонцюваті, 3,6 млн. га заболочені та перезволожені. Площа еродованої ріллі протягом останніх 25 років збільшилась на третину і щорічно розширюється на 90-100 тис. га. Але фінансування на протиерозійні та інші землеохоронні й землемеліоративні роботи постійно зменшується. Так, фінансування на охорону земельних угідь за 1991-2007 рр. скоротилось у 25 разів [6,с.150]. Як наслідок – віддача одиниці земельних ресурсів у сільському господарстві за останні 10 років зменшилась практично більш як утричі, що свідчить про виснаження їх продуктивного потенціалу.

Щороку змиваються водою і видуваються вітром 600 млн. т грунту, в тому числі 45 млн. т гумусу (або втричі більше, ніж створюється за допомогою органічних добрив, які вносяться в грунт господарствами України). За 100 років вміст гумусу в українському чорноземі знизився з 10-12 до 2-3%.

Усі чорноземи, які в 30-х роках належали до середньо-гумусних, у 80-х роках минулого століття трансформувались в малогумусні, а їх гумусомісткість знизилась з 6-9 до 3-5%. У цілому за 1961-2007 рр. (роки спеціального обстеження грунтів) втрати гумусу були

більшими, ніж за 1882-1961 рр.: у зоні Степу – в 2,4 раза, Лісостепу – в 1,6 раза і Полісся – в 8,4 раза. Якщо така тенденція до зменшення гумусу в ґрунтах зберігатиметься і надалі, то в недалекому майбутньому Україна може опинитися на порозі гумусового голоду – великої екологічної катастрофи, і тоді вже ніякі агротехнічні, меліоративні, природоохоронні та організаційно-господарські заходи не зможуть відновити агротехнічного потенціалу землі. Через це проблему відтворення гумусу в грунтах і підвищення їх родючості слід розглядати як найважливішу в народному господарстві України. Інакше наша країна не зможе розраховувати на стабільне нарощування виробництва сільськогосподарської продукції та забезпечення свого населення продуктами харчування.

Інтенсивне забруднення природного середовища значною мірою є наслідком нераціонального сільськогосподарського виробництва. Щороку з мінеральними добривами на сільськогосподарські угіддя потрапляє 193 тис. т фтору, 1,6 тис. т цинку, 620 тис. т міді та 622 тис. т калію. У 90-ті роки залишкова кількість пестицидів у продуктах харчування, рослинах і тваринах зросла (порівняно з 60-ми роками) більш ніж у 9 разів. Отруйні речовини, які знаходяться у мінеральних добривах, хімічних меліорантах й отрутохімікатах, проникають в організми людей, викликаючи їх захворювання.

За період з 1990 року також відбулися суттєві негативні зрушення у структурі посівних площ: питома вага зернових зросла в Україні з 45,0 до 58% у 2007 році, технічних – з 11,6 до 22,7%, натомість питома вага кормових культур, в тому числі багаторічних бобових трав скоротилася з 37,0 до 11,6 % [6,с.160].

Слушною є пропозиція щодо економічного стимулювання збільшення питомої ваги багаторічних трав, особливо бобових, в структурі посівів. Це в певній мірі дозволить пом’якшити негативний вплив соняшника і ріпаку на стан ґрунтів та їх структуру.

Низька продуктивність земель сільськогосподарського призначення зумовлена такими основними причинами, які ще більше поглиблюються в умовах кризи: тривала відсутність реального власника, помилкова стратегія максимального залучення земель до обробітку, недосконалі техніка і технологія обробітку землі та виробництва сільськогосподарської продукції, невиважена цінова політика, недотримання науково-обґрунтованих систем ведення землеробства і, зокрема, недотримання сівозмін, порушення агротехнічних вимог, зношеність матеріально-технічної бази та невиконання природоохоронних, комплексно-меліоративних, протиерозійних й інших заходів. В основному негативні явища пов’язані з проблемами у здійсненні земельної реформи та відповідною недосконалістю системи економічних взаємовідносин між суб’єктами господарювання з приводу власності на землю, як головного виробничого ресурсу у сільському господарстві.

Проблема раціоналізації використання земель сільськогосподарського призначення в Україні дедалі більше ускладнюється у зв’язку з наростаючою комплексністю її характеру. На сьогодні це має різні аспекти, головними з яких є технологічний, економічний, організаційний та екологічний. Рівень використання земель в Україні зараз настільки критичний, що подальша деградація потенціалу земельних ресурсів у сільському господарстві може мати катастрофічні наслідки, котрі відповідним чином, безперечно, позначаться на загальному рівні продовольчої безпеки країни, здоров’я нації тощо.

Раціональне та ефективне використання землі означає не тільки отримання максимуму необхідної сільськогосподарської продукції, а й підвищення її родючості. В разі неправильного використання землі, порушення правил агротехніки якість земель знижується, а родючість зменшується, тому сільськогосподарські підприємства повинні застосовувати певні організаційно-господарські, агротехнічні, меліоративні та гідротехнічні заходи щодо стану земельних ресурсів.

Стаття 206. Земельного кодексу України передбачає заходи економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель, до яких, зокрема, належать:

1) надання податкових і кредитних пільг громадянам та юридичним особам, які здійснюють за власні кошти заходи, передбачені загальнодержавними та регіональними програмами використання і охорони земель;

2) виділення коштів державного або місцевого бюджету громадянам та юридичним особам для відновлення попереднього стану земель, порушених не з їх вини [7,с.2].

Але на теперішній час відсутній державний контроль за зміненням родючості ґрунту на землях сільськогосподарського призначення, а також за дотриманням технологій вирощування сільськогосподарських культур, що приводить до розвитку надзвичайно стрімкими темпами ерозійних процесів. Практично відсутня державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників щодо раціоналізації землекористування. Так, найбільша кількість сільськогосподарських підприємств (14525 або 24,9% від їх загальної кількості) в 2007 році утримувала в користуванні невеликі земельні ділянки (від 20,1 до 50,0 га), що, безумовно, не в змозі забезпечити цим землекористувачам виділення коштів на покращення земель та їх охорону [6,с.153]. Разом з тим, належне стимулювання консервації малопродуктивних земель і концентрації землеробської діяльності на родючих ґрунтах – це шлях до істотного зменшення непродуктивних витрат на обробіток деградованих земель. Раціональне й екологобезпечне використання родючих земель сприятиме підвищенню економічних показників землекористування на фоні суцільного екологічного оздоровлення земельного фонду держави.

Ефективне використання, цілеспрямоване відтворення та усебічна охорона земельних ресурсів в аграрній сфері є надзвичайно актуальною як науковою, так і практичною проблемою. Ринкові трансформаційні процеси аграрної економіки внесли радикальні зміни в земельні відносини. Забезпечення дієвого регулювання їх ускладнюється затяжною економічною кризою, яка поєднується ще й з екологічною кризою в аграрному землекористуванні. Зважаючи на те, що більшість земель сільськогосподарського призначення – орендовані землі, економічний механізм стимулювання раціонального землекористування слід розробляти саме для таких земель. Необхідно запровадити екоплатежі, які сплачують орендарі за погіршення якісного та екологічного стану ґрунтів під час користування орендованими ділянками.

Також доцільним було б введення заохочувальних економічних заходів для орендарів, які здійснюють заходи з поліпшення якісного стану земельних ділянок: субсидії, пільги, компенсації – за умови підвищення вмісту гумусу та родючості ґрунтів.

Оскільки більшість договорів оренди земельних ділянок укладаються строком на 1-5 років, це не спонукає землекористувачів належним чином піклуватися про якісний стан ґрунтів. Відтак доцільно законодавчо визначити мінімальний строк оренди земель, який забезпечував би раціональне використання та охорону сільськогосподарських угідь. Цей строк має становити не менше 5-7 років, а для підприємств, що вирощують багаторічні насадження – не менше 25 років [8,с.321]. Питання юридичної відповідальності за шкоду, заподіяну землям сільськогосподарського призначення та іншим природним ресурсам, можна розглядати в різних аспектах: за видами правопорушень, видами відповідальності, за суб'єктами та деякими іншими.

На стан земель та інших природних ресурсів впливають дії (або бездіяльність) як самих землевласників чи землекористувачів, так і інших суб'єктів. Тут може мати місце неправомірна поведінка, пов'язана з невиконанням землевласником чи землекористувачем своїх обов'язків щодо землі або зловживанням належними їм правами. Внаслідок вказаних дій можливе погіршення якісного стану землі та інших об'єктів природного середовища. Так, наприклад, в окремих підприємствах посіви соняшнику та ріпаку займають понад 50 відсотків посівних площ. Відсутність економічного механізму впливу на процес формування та оптимізації структури посівних площ є однією з головних причин, за якої ці культури обрані в якості стратегічних в економіці аграрних підприємств. Якщо рівень рентабельності зернових в Україні становив в 2007 році 28,7% в середньому, то виробництво соняшника за цей же рік характеризується рівнем рентабельності 75,9% [6,с.155]. Не випадково окремі вчені називають таку високу прибутковість цієї культури антирентою, яка вже призвела до виснаження ґрунтів і призведе до зубожіння наступних поколінь сільського населення. Серед земельних правопорушень, внаслідок яких завдається шкода землям сільськогосподарського

призначення, Земельний кодекс називає: псування сільськогосподарських угідь, забруднення їх хімічними та радіоактивними речовинами і стічними водами, засмічення промисловими, побутовими та іншими відходами; розміщення, проектування, будівництво, введення в дію об'єктів, що негативно впливають на стан земель; невиконання вимог щодо використання земель за цільовим призначенням; порушення строків повернення тимчасово займаних земель або невиконання обов'язків щодо приведення їх у стан, придатний для використання за призначенням; непроведення рекультивації порушених земель; знищення або пошкодження протиерозійних і гідротехнічних споруд, захисних насаджень і невиконання умов знімання, збереження і нанесення родючого шару ґрунту.

Передбачені Земельним кодексом заходи з охорони земель спрямовані на боротьбу з природними та штучними процесами, які погіршують стан ґрунтів. До них належать заходи по запобіганню ерозії ґрунтів: організаційно-господарські – правильне розміщення на землі різних господарських об'єктів, систематичне спостереження за станом земель і правильністю їх використання; агротехнічні – застосування належних засобів обробітку ґрунту та вирощування сільськогосподарських культур, введення спеціальних протиерозійних сівозмін; лісомеліоративні – влаштування лісозахисних насаджень.

Законом передбачені гранично допустимі концентрації хімічних, радіоактивних та інших шкідливих речовин у ґрунті і порядок їх визначення. Господарська та інша діяльність, яка зумовлює забруднення земель і ґрунтів понад встановлені гранично допустимі концентрації небезпечних речовин, забороняється.

До економічних заходів раціонального використання і охорони земель сільськогосподарського призначення, крім перелічених, можна віднести створення привабливого інвестиційного клімату для іноземних та вітчизняних інвесторів; запровадження екологічного страхування; встановлення відповідних цін на екологічно чисту продукцію; фінансове стимулювання консервації малопродуктивних земель і концентрації землеробської діяльності на родючих ґрунтах; збільшення частки витрат з державного бюджету на фінансування землеохоронних і землемеліоративних заходів; обов’язковий аналіз економічної ефективності землекористування з урахуванням екологічних чинників.

Висновки та перспективи подальших розробок. Питання раціонального використання та охорони земель в умовах загострення еколого-економічної ситуації в Україні має стати одним з найважливіших напрямків державної політики, оскільки поліпшення стану землі відкриває значні резерви збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, сприяє зміцненню економіки сільського господарства і забезпечує суттєве оздоровлення екологічних умов життя людини.

Література

1. Ковальова О.М. Економічна оцінка земель з урахуванням їх екологічного стану // Екологічна економіка для екології. – Суми. – 1997. – С. 253-257.
2. Литвин Ю.О. Розвиток земельних відносин сільськогосподарських підприємств: Автореф. дис. канд. екон. наук / Дніпропетровський державний аграрний університет. – Дніпропетровськ, 2009. – 20 с.
3. Авраменко Т.П. Ресурсний потенціал земель сільськогосподарського призначення та раціональне його використання // Аграрна наука і освіта. – 2006. – № 5-6. – С. 125-128.
4. Данкевич А.Є. Орендні земельні відносини у сільському господарстві // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С.63-69.
5. Душко М.В. Агроекономічне обґрунтування концепцій технологій вирощування сільськогосподарських культур // Економіка АПК. – 2007. – № 4. – С. 39-45.
6. Статистичний щорічник України за 2007 р. – К. – 2008 – С. 144-160.
7. Земельний Кодекс України // Голос України. – 2001. – № 217-218, Урядовий кур’єр. – 2001. – 15 листопада. – № 211-212. – С. 2.
8. Мазій Н.Г. Розвиток орендних відносин та їх державне регулювання // Вісник Львівського державного аграрного університету: Економіка АПК. – 2007. – № 14 (1). – С. 319-323.

УДК: 504 (336:368) **Сааджан І.А., Сааджан В.А.**

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ У СТРАХУВАННІ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті досліджено взаємо – розвиток, на підставі аналізу міста та ролі екологічного аудиту щодо етапів екологічного страхування, надано пропозиції щодо удосконалення системи екологічного аудиту та запровадження обов’язкової форми екологічного страхування. Розвинуто систему відповідальності раціонального природокористування.

In the article on the basis of analysis of city and role of ecological audit in relation to the stages of ecological insurance, it is investigation development, suggestions are given in relation to the improvement of the system of ecological audit and introduction of obligatory form of ecological insurance.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стійке зростання залежності виробничий господарської діяльності і здоров'я людей від економічних конфліктів висвітлює нові вимоги до безпеки у сфері життєдіяльності людини у всіх її проявах і вдосконалення інструментів і механізмів забезпечення зниження екологічного ризику, в першу чергу – це страхування екологічних ризиків і екологічний аудит як засіб реалізації. Активізація розвитку страхування в Україні в останні десятиліття і поява на ринку страхових послуг нового продукту – екологічного страхування, підвищує потребу в екологічній експертизі і аудиті. Проте особливо бурхливий розвиток цих взаємозв'язаних інструментів слід чекати після впровадження обов'язкової форми екологічного страхування. Обов'язкова форма екологічного страхування сьогодні в Україні має правове і нормативне забезпечення, проте його впровадження гальмується відсутністю механізму його реалізації.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Місце екологічного аудиту достатньо дискусійне. Деякі вчені розглядають екологічний аудит як невід’ємну частину екологічного страхування, куди він закладається як обов'язковий структурний елемент. Проте в умовах невизначеності актів-впровадження самого екологічного страхування, і особливо в контексті обов'язкової і добровільної форми реалізації, статусу страхового суспільства, конфігурація його структури не визначена [1,с.119-123].

Вітчизняні учені розглядають екологічний аудит як передумову формування системи екологічного менеджменту [2,с.17; 3,с.54], зокрема для забезпечення екологічної безпеки, економії природних ресурсів, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників особливо в умовах руху України до Євросоюзу.

Проте і від екологічного страхування можливо, при відповідному цільовому посилю чекати поліпшення екологічної якості продукції, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, стимулювання раціонального ресурсокористування і зниження рівня екологічної небезпеки. Таким чином, цілі екологічного аудиту і екологічного страхування дуже схожі. Тому виникає необхідність взаємодії цих двох інструментів для забезпечення екологічного розвитку кожного з них.

Екологічний аудит як правова процедура з'явився в Україні у 2004 році відразу після ухвалення закону України «Про екологічне страхування» [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте екологічний аудит особливе значення має при обов'язковому екологічному страхуванні, яке сьогодні в Україні не здійснюється. Недостатність досвіду дослідження екологічного аудиту щодо екологічного страхування пояснює нерозвиненість теоретичних розробок у цій сфері.

Метою дослідження є визначення місця і ролі екологічного аудиту щодо екологічного страхування і шляхів його вдосконалення.

У контексті мети в роботі поставлені такі завдання:

- дослідження місця і цілей екологічного аудиту в залежності від етапу екологічного страхування, в умовах реалізації його обов'язкової і добровільної форми;
- розробка шляхів вдосконалення системи екологічного аудиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. У завдання екологічного аудиту, включається встановлення відповідності певних видів діяльності, заходів, умов, системи управління навколишнім природним середовищем вимогам законодавства про охорону навколишнього природного середовища.

Відповідно до Закону України «Про екологічний аудит», висновки екологічного аудиту враховуються при екологічному страхуванні об'єктів [5].

Ще один чинник цінності екологічного аудиту пов'язаний з пошуком важеля управління або масштабу дії для того, щоб страховий платіж мав змогу впливати на стимулювання екологічно небезпечних об'єктів в зниженні економічного ризику.

Участь екологічного аудиту при страхуванні екологічних ризиків має різні стадії і цілі здійснення залежно від етапу самого страхування. Зокрема, це етапи оцінки очікуваного збитку і виявлення винуватців екологічної аварії, визначення розмірів нанесених збитків для компенсаційних виплат, а також відомостей для пред'явлення регресних позовів страхового товариства по відношенню до винуватців страхового випадку (рис.1).

У першу чергу екологічний аудит в страхуванні використовується як інструмент оцінки ступеня небезпеки об'єкту, з урахуванням різних режимів його експлуатації і побудови на їх основі страхових тарифів і страхових платежів.

Незамінна ця процедура при обов'язковому страхуванні екологічних ризиків у зв'язку з тим, що на цю форму страхування покладається крім рішення традиційних задач, необхідна мотивація зниження екологічних ризиків. Від адекватної оцінки екологічної небезпеки залежать не тільки прямі втрати або витрати виробництва, але і його конкурентоспроможність. Справедлива оцінка дозволить поставити різних виробників (технології), що випускають однотипну продукцію в заставні умови і забезпечити сприятливіші економічні умови менш небезпечним екологічним виробництвам [6,с.35-39].

Відповідно до Закону України «Про страхування» страхувальник, особливо при страхуванні відповідальності, зобов'язаний повідомити страховику про всі зміни, що стосуються страхового випадку [4]. Але оскільки при екологічному страхуванні страховим випадком є екологічний ризик, то він і є основним об'єктом дослідження. Зміна екологічного ризику може бути обумовлена безліччю обставин, зокрема зміною технологій виробничого процесу, зміною сировини, зокрема зміною його екологічної якості, зміною об'ємів і асортименту продукції, що випускається, яке вимагає інші, чим при укладенні договору страхування, співвідношення сировинних ресурсів, технологій, потреб в превентивних потужностях. Порушення правил страхування кваліфікується як приховування нових обставин і спричиняє за собою негативні наслідки для страхувальників. При певних обставинах, наприклад при екологізації процесу виробництва, впровадженні нових природоохоронних об'єктів, інших засобів екологічного захисту, екологічний аудит економічно вигідний для страхувальника, оскільки в цьому випадку він може претендувати на перерахунок розмірів екологічної небезпеки і відповідно зменшенні страхового тарифу і страхового платежу. Представляється важливість екологічного аудиту при виявленні винного (винуватців) екологічно несприятливої ситуації (за наявності двох або більш об'єктів, що представляють небезпеку в конкретному районі) і залучення аудиторів відповідного профілю для вирішення конфлікту шляхом обґрунтованої персоналізації збитку і пред'явлення регресних позовів з боку страхової організації.

Особлива цінність екологічного аудиту в системі страхування обумовлена визначенням з його допомогою масштабу екологічної несприятливої ситуації, оцінкою збитку і розміром компенсацій втрат користоздобувачу.

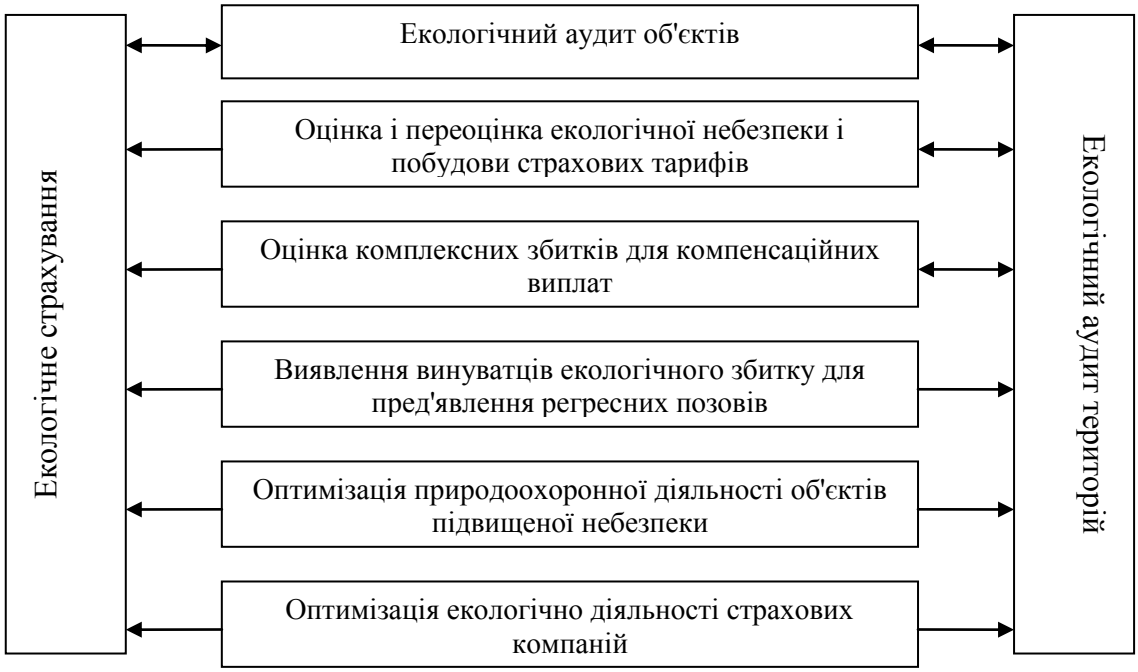


Рис.1. Місце екологічного аудиту у екологічному страхуванні

У статті 15 «Обов’язки і права замовника екологічного аудиту» Закону України «Про екологічний аудит» міститься позиція, що декларує право замовника експертизи одержувати інформацію про хід екологічного аудиту, отримувати та використовувати одержану інформацію аудиті щодо своїх потреб. Причому відповідно до статті 20 «Оформлення результатів екологічного аудиту» в звіті дається оцінка ефективності і достатності його природоохоронної діяльності, систем управління навколишнім природним середовищем, стану природоохоронного устаткування, включаючи час установки, амортизація, придатність і т.д. [5]. Звіт про екологічний аудит може містити рекомендації про заходи, які необхідно проводити для усунення виявленої невідповідності. Роз'яснювальний пояснюючий характер такої екологічної експертизи, дозволяє її використовувати не тільки і не стільки як в контролюючої процедури, але і як грамотний кваліфікований помічник в пошуку рішення оптимізаційних задач, пов'язаних як з превентивною діяльністю, так і з розподілом фінансових потоків на ці цілі. Екологічний аудит може використовуватися у формуванні рекомендацій щодо ефективного розміщення і функціонування природоохоронних об'єктів і розподілення фінансових потоків на екологоорієнтовану мету. Зокрема при страхуванні такого роду ризиків, екологічний аудит може бути привернутий для оптимізації системи проектування і експлуатації об'єктів природоохоронної спрямованості з урахуванням їх місцерозташування, масштабів, специфічної спрямованості.

З'єднання одночасно широких можливостей екологічного аудиту і звуження потреб рамками рішення конкретної задачі, дозволяє перетворити його на постійний процес, супроводжуючий договір екологічного страхування.

Рішення такої задачі може мати практичну реалізацію особливо при постійному зв'язку страховика з конкретними експертами, що проводили повномасштабний екологічний аудит і знайомі з умовами функціонування експертіруємого об'єкту як на рівні об'єктів аудиту, так і при оцінці ефективності превентивної діяльності, санкціонованої страховиком з метою зниження масштабів екологічного ризику в очікуванні подальшого зниження збитку і відповідної грошової компенсації цих втрат. Таким чином, в процесі екологічного аудиту може бути виявлена доцільність розвитку природоохоронній і превентивної діяльності, здійснюваний страховиком, що може бути закладено при оптимізації розподілу фінансових коштів самим страховиком (або) при розрахунку і перерахунку страхових тарифів.

З введенням обов'язкового екологічного страхування розвиватиметься і супроводжуючий його повномасштабний екологічний аудит і екологічна експертиза об'єктів,

що представляють екологічну небезпеку. З'явиться основа для комплексної оцінки збитку від діючих об'єктів і проведення на їх основі екологічного аудиту територій та окремих природних об'єктів. Таким чином, обов'язкове екологічне страхування виступає каталізатором розвитку екологічного аудиту окремих об'єктів і територій. Механізм реалізації екологічного аудиту представляється таким, що складається з трьох етапів, причому кожен подальший етап повинен базується на результатах попереднього (рис.1):

- екологічний аудит одиничних об'єктів, що представляють екологічну небезпеку;
- екологічний аудит територій і природних об'єктів;
- екологічний аудит об'єктів з урахуванням їх частки в контексті екологічних втрат.

Облік останньої обставини пов'язаний з тим, що на практиці загальний екологічний збиток завжди вище, ніж сума збитків від його одиничних об'єктів, що складають зокрема із-за синергетичного ефекту. Екологічні властивості територій, як системи, сформованої функціонуючими окремими об'єктами, що представляють екологічну небезпеку залежать від цих елементів. Проте властивості екологічної рівноваги або безпеки елементів системи і системи «територія» не дивлячись на взаємозв'язок і взаємообумовленість, неідентичні. Вони мають прямий і зворотний зв'язок: одиничні об'єкти визначають ступінь екологічної небезпеки території, яка в свою чергу, впливає на безпеку окремих об'єктів і зміні ступеня їх небезпеки в умовах перетвореного зовнішнього середовища.

Найважливішим принципом екологічного аудиту є незалежність. У контексті страхування незалежності екологічного аудиту повинна забезпечити об'єктивність оцінки принаймні з трьох сторін – з позиції об'єкту підвищеної небезпеки, по відношенню страхової компанії і до реальних або потенційних потерпілих від екологічних конфліктів, від діяльності, яка представляє екологічну небезпеку.

Одержана інформація після екологічного аудиту може надаватися страховиком страхувальнику (причому в об'ємах, що представляють інтерес для страхувальника), надаючи додаткову послугу, тим самим, використовуючи її як саморекламу для підвищення зацікавленості потенційних клієнтів в ув'язненні договорів страхування саме з даним страховиком. Таким чином екологічний аудит може використовуватися як реклама в страховому бізнесі. Незалежність екологічного аудиту, надання кваліфікованих рекомендацій, неухильне проходження цілям і вимогам замовника в комплексі з об'єктивністю, офіційний характер пропонованої інформації, надає екологічному аудиту незамінне значення в екологічному страхуванні.

Вельми дискусійною представляються обмеження участі громадськості і у процесі екологічної експертизи, і екологічного аудиту. Зокрема при екологічній експертизі вони звужуються рамками рекомендательності, тоді як при екологічному аудиті участь громадськості взагалі не передбачена, що може привести до втрати важливих достовірних відомостей про стан екологічної ситуації, що склалася в районі реалізації об'єкту екологічної експертизи і екологічного аудиту, які і можуть надавати негативну дію на стан навколишнього природного середовища, природних ресурсів, здоров'я людей, більш того відсутність суспільних узгоджень може впливати на визнання висновків екологічної експертизи недійсними.

Участь громадськості в процесі екологічної експертизи і екологічного аудиту необхідна для більш комплексної оцінки об'єкту. У теж час використання відповідної процедури перешкоджає заангажованості схвалюваних рішень.

Тут екологічний аудит покликаний використовувати статистичні ряди спостережень об'єктами або технологіями певного типа, специфікою їх роботи в конкретних умовах. За відсутності роду спостережень або при їх недостатній кількості з урахуванням ступеня варіабельності рядів (які в умовах екологічних ризиків можуть мати величезне значення) екологічний аудит повинен забезпечити оцінку ситуації за допомогою експертного оцінювання. Експертне оцінювання повинне замінити як відсутність досить надійних рядів спостережень, так і включати облік специфічних особливостей ризику в конкретному

випадку, з урахуванням перспективних мотивів, тобто з елементами досліджень. Не дивлячись на конфіденційність інформації, використовуваної при екологічному аудиті, доцільно розглянути можливість накопичення і формування банку даних стандартизованих напрацювань. Раціональність такої пропозиції пов'язана з тим, що в результаті його впровадження з'являється можливість відстежувати адекватність і прозорість оцінок, що проводяться, коректування і вдосконалення бази відомої інформації про об'єкт дослідження, забезпечення порівнянності, співвідношення інформації для підвищення об'єктивності вживаних рішень, а також зниженні витрат і відповідно цін за проведення процедури екологічного аудиту. В умовах постійного дефіциту грошових коштів на всіх рівнях: макро, мікро і мезо, така пропозиція представляє особливе значення і може розглядатися як якийсь стартовий посіл для реалізації.

Висновки та перспективи подальших розробок. Екологічний аудит має широкі можливості використання на різних етапах екологічного страхування, супроводжуючи його при оцінки екологічного ризику і збитку, виявленні винуватців екологічних конфліктів, може бути затребуваний як елемент реклами і додаткового економічно безкоштовного продукту у вигляді інформації в пошуку нових страхувальників, що особливо актуально, при добровільній формі страхування. Залучення додаткових джерел інформації у вигляді участі громадськості, акумуляція інформації (без порушення її конфіденційності) додає актуальність екологічного аудиту полегшуючи шляхи його реалізації і сприяння впровадженню обов'язкової форми екологічного страхування та розвитку системи відповідальності у сфері раціонального природокористуванням.

Як наголошувалося вище, в компенсацію екологічного аудиту входить оцінка відповідності певних видів діяльності і системи управління навколишнім природним середовищем. Це може бути використано страховими суспільствами в процесі суброгації (тобто переходу до страховика прав страхувальника на відшкодування збитку) і пред'явлення регресних позовів не тільки до об'єктів, що завдали збитку екологічного характеру, але і до осіб, контролюючих систему управління навколишнім природним середовищем. У такому контексті діючий закон України «Про екологічний аудит» може розглядатися як передбачення і основу розвитку системи відповідальності у сфері охорони навколишнього природного середовища і раціонального природокористування. Розвиток системи відповідальності включає формування комплексу нормативів і вимог, що забезпечують раціональне природокористування з одного боку і контроль за їх реалізацією, з іншою. Суб'єктами відповідальності, тобто особами, відповідальними за реалізацію виконання вимог і обмежень може бути як безпосередньо підприємства, так самі контролюючі та інші структури, дії і мотивація яких також повинна верифицироватися на предмет виконання всіх пунктів закону. Включення обов'язкового екологічного страхування в реалії суспільного життя ставить нові завдання перед екологічним аудитом, тим самим сприяючи розширенню рамок його використання і розвитку.

Література

1. Погріщук Г.Б. Розвиток екологічного страхування в Україні // Фінанси України. – 2003. – №9. – С.119-123.
2. Галушкіна Т.П. Экономические инструменты экологического менеджмента (теория и практика). – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2000. – 280 с.
3. Галушкіна Т.П. Екологічний аудит: Теорія та практика. – Одесса: ІНВАЦ, 2008 – 47 с.
4. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» №2745 – III від 4 жовтня 2001р. // Офіційний вісник України. // 2001 // № 44. С. 18.
5. Закон України «Про екологічний аудит» // ВВР 2004, №45, с.500.
6. Сааджан И.А., Харичков С.К., Страхование экологических рисков: принципы экономический механизм. Одеса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2006. – 160с.

УДК 332.146.2 (477)

Семенов В.Ф.

ПРОСТОРОВИЙ ЧИННИК ЯК ДЖЕРЕЛО ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Розвиток регіону на основі ефективного використання просторових чинників економічного потенціалу значною мірою визначає оптимальне функціонування і зростання всієї господарської системи країни. Запропоновано заходи регіональної політики щодо використання просторових чинників економічного зростання регіонів.

Developed of the region on the basis of the efficient use of economic potential is mostly determined the optimal. Functioning and economic growth of the all economic system of country. The measures concerning regional politics and using of spatial factors of regions economic growth are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасне становище економіки країни і її територіальних частин є наслідком впровадження деяких заходів регіональної політики, що призвели до втрати економікою таких динамічних характеристик як стійкість, збалансованість у багатьох аспектах, у тому числі й у територіальному, орієнтованість на ефективне рішення комплексу соціальних задач, врахування просторових чинників зростання. Посилення конкуренції та глобалізації призвело до подальших змін в поглядах на регіони та їхню роль. Регіон є вузлом соціально-економічних процесів і його не можна розглядати як просту сукупність господарських об'єктів, як територію з певними природними і соціальними умовами. В регіонах створилася база для формування власних просторових чинників як джерел зростання економічного потенціалу. У теоретичному осмисленні і вивченні цих чинників і полягає актуальність даної статті. Проблемою є більш конкретний підхід до дослідження заходів регіональної політики щодо використання просторових чинників економічного зростання регіонів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Зважаючи на особливу роль просторових чинників у зростанні економічного потенціалу регіону, сформувався окремий науковий напрямок у регіональній науці – просторової організації та просторової взаємодії, які мають практичне значення для розробки нових положень регіональної політики. Просторовий чинник у регіональних дослідженнях представлений працями У. Айзарда, О. Гранберга, П. Хаггета, Б. Хорева, О. Гонти, Л. Гринів, Л. Чернеги та інших науковців. Ключовим постулатом цих та інших авторів є уявлення про економічний потенціал території не тільки як про множину об’єктів природно-економічного змісту. В цих роботах ми бачимо нові підходи до питань розвитку, що враховують просторову динаміку зростання як за рахунок матеріальних, так і за рахунок нематеріальних чинників.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Сучасний стан вивчення системи розвитку регіонів характеризується існуванням різних напрямків: по-перше, це загальнополітичний розвиток, що знаходиться в руслі державної регіональної політики; по-друге, загальний економіко-правовий розвиток, що здійснюється шляхом впровадження загальнодержавних правил, процедур, конкретних норм державного і регіонального поділу власності, природних ресурсів, фінансів; по-третє, розвиток здійснюється завдяки державній селективній підтримці регіонів. Тому необхідні дослідження по створенню єдиної методологічної концепції розвитку регіонів з урахуванням просторових чинників. Невирішеними залишаються оптимізація співвідношень соціальних, економічних, національних, демографічних, екологічних і культурних чинників та напрямків у регіональній політиці. Потребують подальшого вивчення також просторові чинники міжрегіональних взаємодій.

Мета статті. Аналіз існуючих та пошуки нових підходів до вивчення економічного потенціалу регіону та просторових чинників його зростання є метою проведеного дослідження.

Виклад основних результатів дослідження. Етимологічно термін «потенціал» походить від латинського слова «potentia», що означає «можливість», «потужність», «силу», «приховані можливості»[1,с.315-370]. Відповідно до поставлених задач, дослідники вживають багато визначень потенціалу, серед яких системний, продуктивних сил, оборонний, природно-ресурсний, господарський, демографічний (структура населення, динаміка відтворення), виробничий, промисловий, сільськогосподарський, інфраструктурний, соціально-економічний, економічний, науково-технічний, інтелектуальний, кадровий, будівельний, інформаційний, організаційний, економіко-географічного положення (периферійне чи глибинне положення регіону) тощо.

У більшості досліджень українських вчених, термін «потенціал» вживається, коли треба визначити «засоби, запаси, джерела, що є в наявності і що можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети здійснення плану, рішення якої-небудь задачі; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області» [2,с.19-45].

Таке тлумачення смислового змісту терміну «потенціал» дозволяє застосовувати його до всіляких галузей науки і діяльності людини залежно від того, які саме чинники цікавлять дослідника: запаси, джерела, засоби тощо. Серед різноманіття потенціалів нас цікавить таке поняття як «економічний потенціал». З існуючих тлумачень економічного потенціалу ми вибираємо таке визначення, яке, на наш погляд, дозволяє зробити висновок про те, що економічний потенціал – це можливість господарської системи освоювати, переробляти всі наявні ресурси для задоволення суспільних потреб. Ми розглядаємо економічний потенціал як систему просторових чинників, якими є невикористані, приховані просторові чинники економічного потенціалу, як-то: агломераційні переваги (велике перетинання в регіоні міжгалузевих зв'язків) і агломераційні недоліки (перенаселення); уміння та мобільність робочої сили; нові інституції, здатні успішно впроваджувати ефективну політику регіонального розвитку; знання людей, їх культура(рівень урбанізації, освіченість населення, наявність наукових і культурних центрів, якість життя); інноваційна поведінка; підприємницький клімат і здатність до підприємництва, креативність, спроможність створювати кластери й інші підприємницькі мережі; консолідованість; співпраця; патріотизм; історична пам'ять про минуле; етнорелігійні особливості.

Поєднання цих та інших просторових чинників вважаємо необхідною передумовою будь-якого процесу розвитку території, отож територія розглядається не просто як реципієнт, де різні агенти діють незалежно один від одного, а й водночас як знаряддя та чинник, що впливає на економічний розвиток у регіонах. Таке розуміння просторового аспекту містить водночас соціальні, культурні та історичні компоненти, кожен з яких взаємодіє з іншими та прямо чи опосередковано впливає на показники економічної діяльності регіону.

Такий підхід дозволяє переглянути окремі заходи регіональної політики і стверджувати, що чинники зростання – це чинники економічного простору. Саме цим чинникам належить роль подолання міжрегіональної нерівності, яка склалася в Україні.

Міжрегіональна нерівність визначається у наш час не тільки різницею в рівні доходів, але і якістю навколишнього середовища, рівнем розвитку інфраструктури, а також соціальною інституціональною ситуацією, в якій діє місцевий бізнес.

Соціально-економічні дисбаланси виникають не тільки між регіонами, але й постійно виникають усередині самих регіонів – в розвинених регіонах виникають ареали, що переживають спад, тоді як у відсталих областях виникають полюси росту. Нові комерційні зв’язки виробничих систем і локального середовища вимагають інакше, по-новому підходити до проблеми малих та середніх міст.

Регіональна економічна політика не повинна бути набором будь-яких заходів, але повинна мати на увазі виділення субрегіональних рівнів, для яких необхідно виробити адекватну стратегію розвитку. Таким чином мова йде про субрегіональну політику, яка

формується у тісному взаємозв'язку з політикою забудови територій, в тому числі з політикою розвитку окремих міст і регіонів транскордонного співробітництва. Приклади такого співробітництва – це чотири євро регіони: Карпатський, Буг, Верхній Прут, Нижній Дунай.

Нові пріоритети регіональної економіки потребують також зміни засобів, які б забезпечували досягнення поставленої мети. Якщо раніше завданням регіональної політики був захист найслабкіших регіонів від міжнародної конкуренції шляхом фінансових дотацій ззовні, а також протекціонізм по відношенню до місцевого неефективного та неконкурентоспроможного виробництва, то сьогодні завдання полягає в тому, щоб забезпечити конкурентоспроможність слабких регіонів на світових ринках.

Завдання це вирішується, поруч з іншими, шляхом усунення технологічної відсталості і розвитку здатності локальної системи не тільки генерувати, а скоріше сприймати та своєчасно запроваджувати різноманітні інновації.

Якщо стара політика підсилювала залежність регіональної економіки від розвитку регіонів лідерів, то нова повинна сприяти сталому розвитку усіх регіонів без винятку, що й повинно привести до високої конкурентоспроможності національної економіки і визначить її місце в глобальній економіці.

Можна зробити висновок про те, що майже усі заходи сучасної регіональної економічної політики держави підкорені єдиній стратегічній меті: структурному перетворенню регіональних економік та їх збалансованому і максимально соціально безхворобливому пристосуванню окремих регіонів до нових умов функціонування.

У контексті проблеми, що розглянуто, особливого значення набуває системна оцінка стану регіонів для цілей державної регіональної політики. Відсутність такої оцінки не дає можливості правильного вибору об'єкта прийнятих рішень, зваженого визначення пріоритетів використання усе більш дефіцитних ресурсів, достовірної оцінки отриманих результатів. Оскільки в даній статті увага акцентується не просто на економічному потенціалі, а на просторових чинниках його прояву, то необхідно брати до уваги регіональні особливості суспільного розвитку конкретного регіону.

Просторові чинники Одеської області, що комплексно впливають на її розвиток, на валовий регіональний продукт та валову додану вартість, мають суттєві відмінності у порівнянні з іншими регіонами. Найбільша питома вага припадає на галузі, які виробляють послуги, а саме: транспорт, зв'язок, торгівля та готельно-ресторанне господарство. Також суттєву роль відіграє потужна соціальна сфера, представлена закладами рекреації, освіти, охорони здоров'я, культури та спорту.

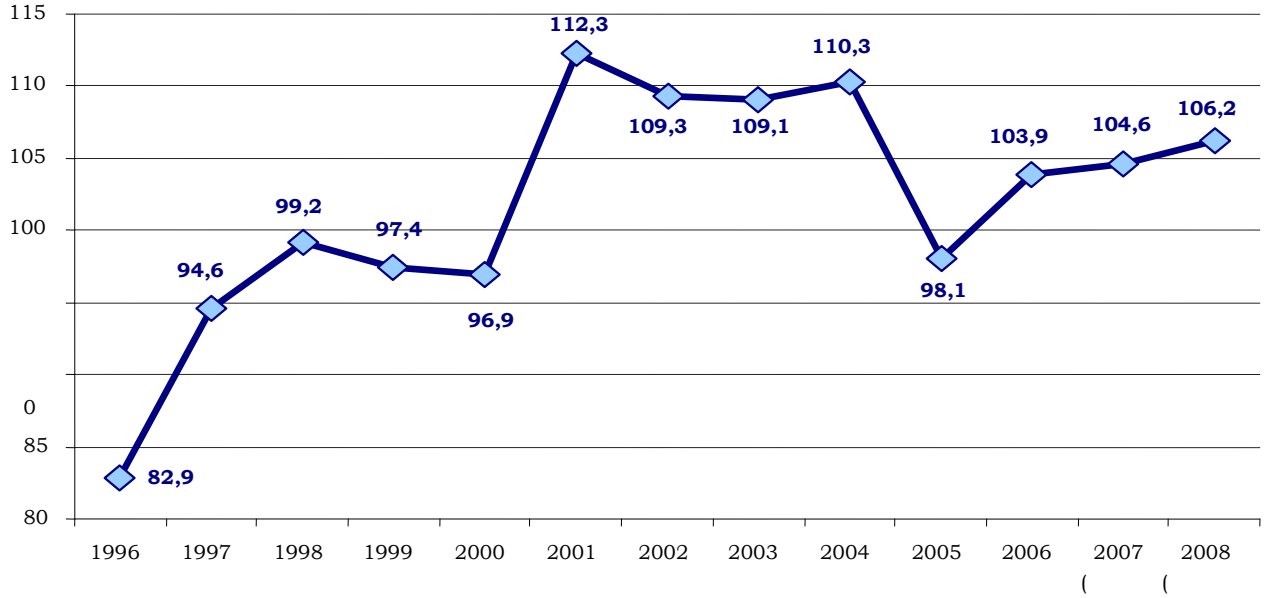


Рис.1. Зміни валової доданої вартості Одеської області за 1996-2008 роки

Результати аналізу динаміки ВДВ регіону також свідчать про збільшення обсягів виробництва товарів та послуг з одночасним збільшенням витрат на проміжне споживання (рис.1). Це, в першу чергу, пов'язано зі збільшенням витрат на оплату праці, придбанням сировини для виробничих потреб, підвищенням тарифів на електрику та газ, ціновими коливаннями на ринку нафтопродуктів.

У 2008 році збережено позитивну тенденцію ефективної в цілому роботи господарського комплексу – підприємствами та організаціями області отримано фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (у виробничій сфері без урахування малих, сільськогосподарських підприємств та установ, що утримуються за рахунок бюджету) у сумі 328,4 млн. грн. Станом на 1 січня 2009 року прибутково спрацювало 64,8% підприємств та організацій області, сума одержаного ними прибутку становила 5293,2 млн. грн.

Падіння ринків та споживчих цін найпершими відчули на собі підприємства машинобудівельного комплексу Одеської області. Зараз більшість заводів цієї галузі стоїть або працює в режимі скороченого робочого тижня. Тендеція зростання виробництва, що почалася у 2005 році, у зв'язку з падінням попиту знову змінюється на негативні показники. Наприклад, Одеський завод радіально-сверлильних верстатів, працює з 10-відсотковим навантаженням. У виконанні замовлень, які має підприємство, зайнято лише 30 осіб, а майже весь персонал знаходиться у безоплатних відпустках. Навіть на порівняно успішному «Одескабелі» відбулася так звана «оптимізація» промислово-виробничого персоналу-скорочення його на 10%. Прикрим є той факт, що цей завод, носій звання провідного інноваційного підприємства регіону, вимушений зараз працювати на рівні 55-60% своєї потужності, скорочувати соціальні програми і відмовлятися від інноваційного проекту запровадження виробництва кабелю для енергозберігаючих акумуляційних технологій опалення і модернізації ліній для виробництва цифрових кабелів вартістю біля 60 млн. грн. Перспективи одеського машинобудування пов'язуються найперше з зовнішнім ринком, а того хто орієнтується на потреби лише українського ринку поки що чекають великі труднощі.

На Одеському заводі «Строммашина», що виробляє запчастини до зернозбиральних комбайнів та обладнання для виготовлення будівельних матеріалів, вже давно персонал працює два дні на тиждень. Вид діяльності Одеського ливарного заводу полягає, головним чином, у наданні своїх виробничих потужностей в оренду. Через кризу йде скорочення персоналу й на успішних в недалекому минулому Одеському припортовому заводі та на заводі гумових технічних виробів. Майже з повним навантаженням (96,6%) в Одесі працює лише одне виробництво – Одеський нафтопереробний завод [3,с.22].

Транспортна сфера, як головний просторовий чинник розвитку господарського комплексу Одеської області, теж зазнає труднощів – в середньому на 10-18% знизилися обсяги вантажопотоків у всіх без винятку морських портів Одеської області, але в Ізмаїльському, Ренійському, Білгород-Дністровському портах обсяги впали вдвічі. Складна ситуація в Одеському та Іллічівському портах (перевалка високотарифних вантажів у контейнерах) – обсяги вантажоперевезень тут скоротилися з початку року на 60-65%. Вихід з такого положення портовики регіону вбачають у реалізації інвестпроектів за рахунок власних коштів, якими передбачено введення нових, більш сучасних комплексів, оновлення перевантажувального обладнання, придбання основних засобів [4,с.23].

Пріоритетним напрямом використання просторових чинників є збільшення рівня заробітної плати, підвищення платоспроможності населення. Зростання рівня заробітної плати відбувається за рахунок підвищення мінімальної заробітної плати, збільшення заробітної плати в галузях бюджетної сфери, росту ділової активності та інвестиційної привабливості.

Регіональна політика, що проводиться самими регіонами, спрямована на погоджений і взаємно не руйнуючий розвиток всіх елементів просторово локалізованого середовища на конкретній території з урахуванням місцевих умов [5,с.135-148]. Державна ж регіональна

політика покликана забезпечити дієздатність регіональної політики на місцях. Тільки на цих засадах може бути створена реальна основа для ясної і несуперечливої державно-місцевої регіональної політики, що визнає як загальну ідеологію згоди, так і наявність специфічних інтересів у держави і регіонів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Усі просторові чинники повинні бути ринково орієнтовані і базуватися на принципах економічної ефективності та розвиватися у наступних пріоритетних напрямках: підвищення ролі регіональної і місцевої влади; розвиток прямого співробітництва між регіонами, здійснення сумісних проектів; залучення на ключові управлінські посади висококваліфікованих спеціалістів; покращення стану навколишнього середовища.

Пріоритет просторових чинників у регіональному розвитку означає відмову від традиційних шляхів і формування адекватних сучасності нових підходів до національної регіональної економічної політики. В той же час наголос на місцеві сили може призвести до недооцінки важливості зв'язків місцевих умов зі структурними макротенденціями і в кінцевому рахунку можуть призвести до регіональної ізоляції.

Акцентування регіональних переваг в структурній перебудові економіки – це реалізація на практиці принципу субсидарності у розподілі владних та фінансових повноважень між центром та регіонами. Цей принцип означає, що система державного управління будується таким чином, коли будь-який вище стоячий рівень може приймати рішення тільки з тих питань, які не можуть бути вирішені на регіональному рівні.

При такому підході система вертикальної субординації трансформується в ринково-партнерську модель взаємовідносин, в умовах яких економічні зв'язки між центром і регіонами з приводу тієї чи іншої управлінської послуги стають дійсно економічними.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що економічний потенціал регіону є багаторівневим і багатоаспектним явищем і викликає певні проблеми при його вивченні і аналізі. Для вирішення даних проблем необхідне застосування комплексного підходу до дослідження змісту і структури економічного потенціалу регіону, що можливо на основі теорії систем і системного аналізу.

Література

1. Семенов В.Ф. Регіональна економіка. – К.: МП Леся, 2008. – 595 с.
2. Тищенко А.Н. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу: Монорафія. – К.: ВНТУ, 2004. – 350 с.
3. Савченко Ю. Одесский штиль // Комментарии,17 апреля 2009. – С. 21-22.
4. Арбузов А. Одесские порты: выживают крупнейшие // Комментарии, 17 апреля 2009р.,– С. 23.
5. Чернюк Л.Г. РПС України: Монографія. – К.: ЦУЛ, 2002. – 470 с.

УДК 339.722:338.12 **Шикін А.В.**

МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНИ НА ЗОЛОТО ЯК ФУНКЦІЇ БАГАТЬОХ ЗМІННИХ

Стаття присвячена моделюванню ціни на золото. Побудовано багатофакторну модель ціни на золото як функції від економічних чинників з якими вона виявляє зв'язок. Встановлено коінтегрованість визначених чинників з ціною на золото. Отримано можливість прогнозування ціни на золото за певних значень факторних змінних.

The article is devoted to the problem of gold price modeling. A multiple regression model for gold price as a dependent variable and other economic factors as independent variables is built. Cointegration of predicting variables and gold price is shown. The possibility of gold price predicting at the defined values of factor variables is obtained.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Прогнозування кон'юнктури ринку золота та ціни на золото як основного її показника є актуальною проблемою. Так, у достовірному прогнозі ціни на золото зацікавлені компанії виробники, національні та комерційні банки, інвестиційні та страхові компанії, міжнародні фінансові організації та інші учасники як світового, так і регіональних фінансових ринків. У той самий час, формування ринкової ціни на золото під дією виключно попиту та пропозиції та подвійний характер сучасного ринку золота як ринку сировини та як ринку фінансового значно ускладнюють прогнозування ринкової ціни на золото. Так, незважаючи на велику кількість публікацій, присвячених ринку золота, прогнозування ціни на золото зазвичай передбачає лише аналіз фундаментальних чинників формування ціни та визначення можливого інтервалу значень ціни на золото без математичних розрахунків та статистичного обгрунтування значень прогнозу. Таким чином, розробка математичної моделі ціни на золото є важливим завданням, яке може надати можливість розробки математично обгрунтованого прогнозу ціни на золото.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню різноманітних аспектів сучасного ринку золота присвячена велика кількість публікацій як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Так, серед російських економістів особливості формування ціни на золото досліджували такі економісти, як А.В. Анікін [1,с.273-292], В.І. Букато [2,с.173-179], С.М. Борисов [3,с.113-122]. Серед іноземних дослідників, які досліджували чинники формування ціни на золото, можна відзначити К. Лоуренса [4], Ф. Кейпі [5], Е. Лєвіна [6] та багатьох інших. Автором було показано наявність тісного зв'язку між щомісячними значеннями ціни на золото та курсами долара США до інших валют [6], деякими макроекономічними показниками Сполучених Штатів Америки [7,с.398-402] та цінами на окремі сировинні товари [8,с.110-114].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В роботах зазначених вище авторів було визначено економічні чинники, які виявляють зв'язок з ціною на золото та можуть розглядатися як фактори її формування. Таким чином, з використанням отриманих результатів може бути побудовано модель для прогнозування ціни на золото як функції кількох змінних, яка надасть можливість прогнозування ціни на золото за певних значень факторних змінних.

Постановка завдання. Метою статті є дослідити можливість побудови математичної моделі для прогнозування ціни на золото як функції інших економічних чинників, побудувати зазначену модель та оцінити її прогностичну силу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час дослідження будь-якого ринку саме етап прогнозування ринкової кон'юнктури розглядається багатьма авторами як найбільш важливий та складний. Так, саме для прогнозування кон'юнктури ринку та

ринкової ціни товару як основного її показника проводиться ретельний аналіз та дослідження багатьох складових, які впливають на ринок та вивчення яких може надати можливість передбачити стан ринку в майбутньому. Відповідно, існує ряд методів, з використанням яких може бути розроблено прогноз. Традиційно розглядають три методи прогнозування ринкової кон'юнктури та ціни товару як основного її показника [7,с.23-26], а саме – екстраполяцію, експертні оцінки та економіко-математичне (економетричне) моделювання. Враховуючи можливості сучасних електронно-обчислювальних машин та наявність значної кількості даних, які характеризують як ринок золота, так і інші економічні процеси, найбільш доцільним для прогнозування кон'юнктури ринку золота у сучасних умовах варто, на нашу думку, вважати саме метод економетричного моделювання.

У свою чергу, на сучасний момент існує ряд економетричних методів, з допомогою яких може бути спрогнозовано кон'юнктуру окремого ринку. Найбільш поширені з них – моделі авторегресії та ковзкого середнього, моделі як одно-, так і багатофакторної регресії, моделі родини ARCH та інші. Враховуючи наявність достатньої кількості показників, які виявляють зв'язок з ринковою ціною на золото, можуть розглядатися як фактори її формування та теоретичну несуперечливість отриманих результатів, зосередимо увагу на побудові моделі багатофакторної регресії ціни на золото з використанням інших чинників як предикторів, тобто факторів, які призводять до тих чи інших змін кон'юнктури ринку золота та ціни, як її головного індикатора.

Як було показано автором [11], протягом останніх років спостерігається досить незначний вплив обсягів попиту на золото з-поза організованого ринку на формування короткострокової динаміки його ринкової ціни. Відповідно, обсяги споживання золота для промислового виробництва та попит на золото для приватних накопичень можуть розглядатися лише як фактори формування довгострокової динаміки ціни на золото, однак не можуть бути використані безпосередньо для прогнозування короткострокових коливань ціни на золото через відсутність безпосереднього кореляційного зв'язку між зазначеними показниками попиту та ринковою ціною на золото.

У той самий час, як показують проведені дослідження [7-9], спостерігається тісний зв'язок між щомісячними значеннями ціни на золото та рядом інших показників. Серед них – курси долара США до інших світових валют, індекс споживчих цін у США, індекс цін сировинних товарів у США, обсяги доларової грошової маси М2 та особистих доходів населення США, ціни на нафту, срібло, платину, пшеницю та інші сировинні товари. За таких умов, обсяги виробництва та споживання золота доцільно розглядати лише як фактори формування ціни на золото у довгостроковому періоді. Для моделювання ж середньо- та короткострокових коливань ціни на золото доцільно використовувати зазначені показники, які виявляють із ціною на золото найбільш тісний кореляційний зв'язок.

Отже, враховуючи тісний кореляційний зв'язок між зазначеними показниками та ціною на золото для прогнозування ціни на золото побудуємо модель багатофакторної регресії ціни на золото як функції від ряду показників виду $Y = f\left(X_1, X_2, ..., X_n\right)$, де Y – ринкова ціна на золото, X_n – фактор формування ринкової ціни на золото, n – натуральне число більше одиниці.

Як вже було зазначено, ціна на золото виявляє тісний зв'язок з досить великою кількістю показників. Безпосередньо коефіцієнти кореляції між ціною на золото та іншими дослідженими показниками наведено в попередніх роботах автора [7-9]. Таким чином, існує сукупність економічних чинників, які можуть розглядатися як фактори формування ціни на золото та можуть бути використані для її моделювання та прогнозування. Однак, необхідно враховувати той факт, що певні із зазначених показників є мультиколінеарними, тобто характеризуються тісним зв'язком із коефіцієнтом кореляції близьким за абсолютною величиною до одиниці не тільки з ціною на золото, але й один з одним. Окрім цього, обрання для моделювання ціни на золото занадто великої кількості факторів ускладнить модель та є недоцільним. Відповідно, для побудови моделі ціни на золото необхідним є відбір такої сукупності чинників, яка б забезпечивула найбільш повне та несуперечливе пояснення

динаміки ціни на золото без надмірного ускладнення моделі.

В результаті попереднього аналізу було визначено наступні чинники, які виявляють себе як найбільш впливові непрямі фактори формування кон'юнктури ринку золота та які найкращим чином пояснюють динаміку його ціни.

Розглянемо зазначені чинники. Перш за все до складу моделі було включено показник індекса споживчих цін у США (змінна CPI) як такий, що характеризує загальне зростання цін у державі, валюта якої використовується при формуванні ціни на золото на найбільших торгівельних майданчиках та курс якої до інших валют виявляє тісний зв'язок із ціною на золото. Також обрали значення промислового індекса Доу-Джонса (DJIA) як показника кон'юнктури одного з найбільших в світі фондових ринків і курси долара США до євро (EURO) та японської єни (YEN) (значення курсу долара США до євро до 1999 року було перераховано через курс долара США до німецької марки за офіційним співвідношенням 1 євро = 1,95583 німецьких марки). Окрім зазначених показників, які в першу чергу характеризують стан економіки США для використання в якості предикторів при побудові моделі ціни на золото також обрали ціни на срібло (SIL), платину (PL), сиру нафту (OIL, Light Sweet Crude) та пшеницю (WHEAT, Soft Red Winter).

Як цінові ряди факторних показників, так і ряд цін на золото за період з січня 1956 по березень 2009 року було перераховано у логарифмічну форму для їх лінеаризації. Таким чином, було розраховано модель багатофакторної регресії для щомісячних даних ціни на золото та факторних показників, яка має вигляд:

$$\begin{aligned} M1lnGOLD(t) = {} & 0{,}11lnEURO(t) + 0{,}42lnYEN(t) + 0{,}99lnCPI(t) - 0{,}40lnDJIA(t) + \\ & + 0{,}10lnOIL(t) + 0{,}08lnPL(t) + 0{,}33lnSIL(t) + 0{,}26lnWHEAT(t), \end{aligned} \quad (1)$$

де M1lnGOLD(t) – модельне значення натурального логарифму ціни на золото в момент часу t, lnEURO(t), lnYEN(t), lnCPI(t), lnDJIA(t), lnOIL(t), lnPL(t), lnSIL(t), lnWHEAT(t) – натуральні логарифми відповідно курса долара США до євро, курса долара США до японської єни, індекса споживчих цін у США, промислового індекса Доу-Джонса, цін на сиру нафту, платину, срібло та пшеницю в момент часу t.

Таким чином, було отримано модель M1 натурального логарифму ціни на золото як функції від вісьмох найбільш впливових та значущих факторів (всі отримані коефіцієнти рівняння регресії є статистично значущими згідно зі значеннями відповідних критеріїв). У таблиці 1 наведено основні показники розробленої моделі.

Таблиця 1

Характеристика розробленої моделі натурального логарифму ціни на золото

Залежна змінна	lnGOLD
Коефіцієнт множинної кореляції R	0,999789
Критерій Фішера F	187141,4
Коефіцієнт множинної детермінації R^2	0,999579
Кількість спостережнь	639

Як бачимо із таблиці 1, більше, ніж 99 відсотків варіації логарифму ціни на золото на протязі досліджених 639 місяців пояснюються динамікою вісьмох обраних чинників. На рис. 3.1 зображено динаміку натурального логарифму ціни на золото та його модельного значення за період з січня 1956 по березень 2009 року.

Як бачимо з рис. 1, модельне значення логарифму ціни на золото достатньо близько наближається до дійсного на протязі всього дослідженого періоду. Однак, спостерігаються і відхилення модельного значення логарифму ціни від дійсного, які мають бути досліджені детальніше.

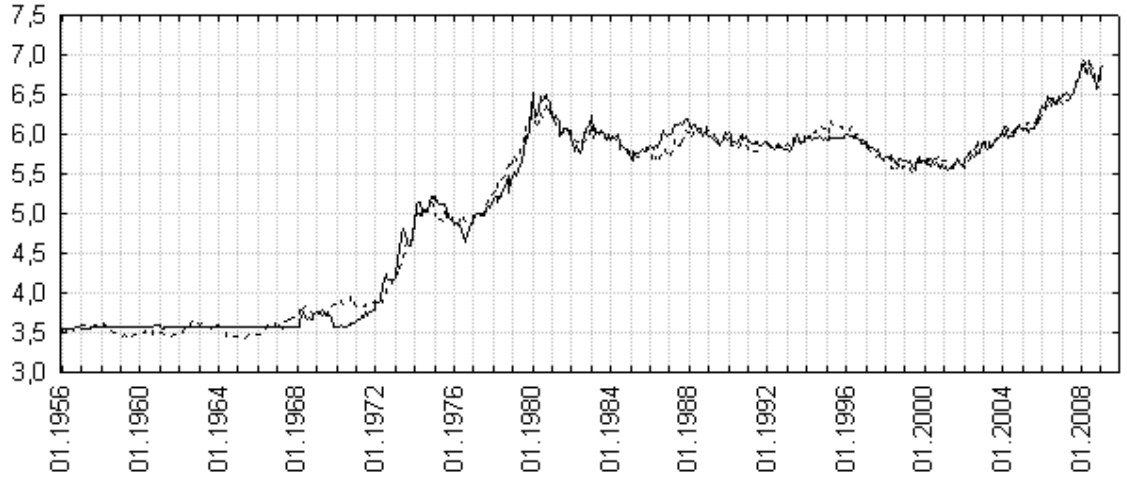


Рис.1. Динаміка натурального логарифму ціни на золото (–) та його модельного значення (–) за період з січня 1956 по березень 2009 року

Так, зазначений ряд відхилень дійсних значень натурального логарифму ціни на золото від модельних може бути розрахованим як показник resid1:

$$resid1(t) = lnGOLD(t) - M1lnGOLD(t), \quad (2)$$

де resid1(t) – відхилення дійсного значення логарифму ціни на золото від модельного в момент часу t, lnGOLD(t) – значення натурального логарифму ціни на золото в момент часу t, M1lnGOLD(t) – модельне значення логарифму ціни на золото в момент часу t. На рис. 2 зображено динаміку показника *resid1* з січня 1956 по березень 2009 року.

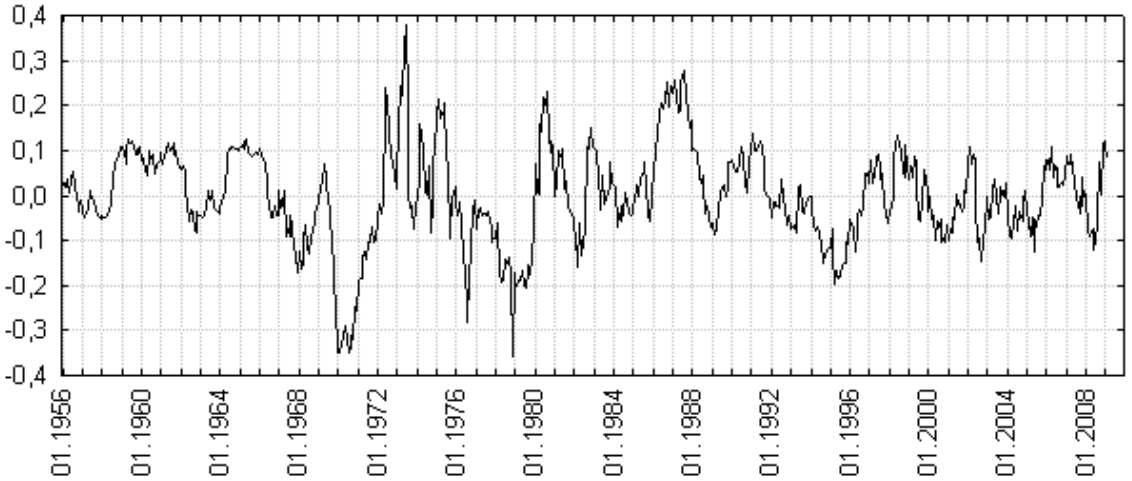


Рис.2. Динаміка показника resid1 за період з січня 1956 по січень 2008 року.

Як бачимо, показник відхилень дійсних значень логарифму ціни на золото від розрахованих з використанням отриманого рівняння регресії протягом всього дослідженого періоду набуває значень, які не виходять за межі діапазону [-0,4;0,4] із середнім значенням, що дорівнює нулю. У той самий час, коливання значень показника в межах зазначеного діапазону виявляють помітний циклічний характер, що вказує на їх автокорельованість. Отже, при використанні показника M1lnGOLD безпосередньо як оцінки значення логарифму ціни на золото без врахування циклічного характеру показника помилки resid1 неминучими є почергові відхилення реального значення ціни від спрогнозованого в більший чи в менший бік, що вказує на необхідність допрацювання розробленої моделі. У такому випадку необхідним є більш детальний аналіз показника resid1 та визначення характеру автокорельованості його значень. Враховуючи вимогу класичної лінейної моделі багатофакторної регресії до некорельованості сусідніх значень ряду відхилень реальних значень показника від оцінених за допомогою моделі регресії, визначимо частинні коефіцієнти автокореляції між значеннями показника resid1 та дослідимо можливість

побудови моделі авторегресії показника resid1. У таблиці 2 наведено значення коефіцієнтів частинної автокореляції показника resid1 для значень часового лагу між відповідними значеннями показника від одного до дванадцяти.

Таблиця 2

Значення коефіцієнтів частинної автокореляції показника resid1

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
$r_{виб.}$	0,92	-0,02	-0,09	-0,03	-0,01	0,03	0,07	0,06	-0,03	0,04	-0,14	-0,08

Як бачимо із таблиці 2, спостерігається стійка автокореляція між сусідніми значеннями показника відхилень дійсних значень натурального логарифму ціни на золото від отриманих з використанням розробленої регресійної моделі. Так, коефіцієнт частинної автокореляції між сусідніми значеннями показника resid1 складав протягом дослідженого періоду в середньому 0,92 та суттєво перевищував значення інших коефіцієнтів. Отже, розроблена модель регресії натурального логарифму ціни на золото має бути доповнена моделлю авторегресії залишків першого порядку. Відповідне рівняння в такому випадку буде мати вигляд:

$$M2lnGOLD(t) = M1lnGOLD(t) + 0,92resid1(t-1), \quad (3)$$

де M2lnGOLD – уточнене модельне значення натурального логарифму ціни на золото в момент часу t, M1lnGOLD – значення натурального логарифму ціни на золото, оцінене з використанням розробленої моделі регресії в момент часу t, resid(t-1) – відхилення дійсного значення натурального логарифму ціни на золото від оціненого з використанням регресійної моделі в момент часу t-1.

Таким чином, доповнення розробленої моделі регресії M1 моделлю авторегресії залишків першого порядку (модель M2) надало можливість врахувати циклічний характер динаміки показника відхилень resid1 та покращити точність оцінювання значення логарифму ціни на золото як функції від обраних факторних показників. На рис. 3 наведено динаміку відхилень дійсних значень натурального логарифму ціни на золото від оцінених за допомогою моделі M2.

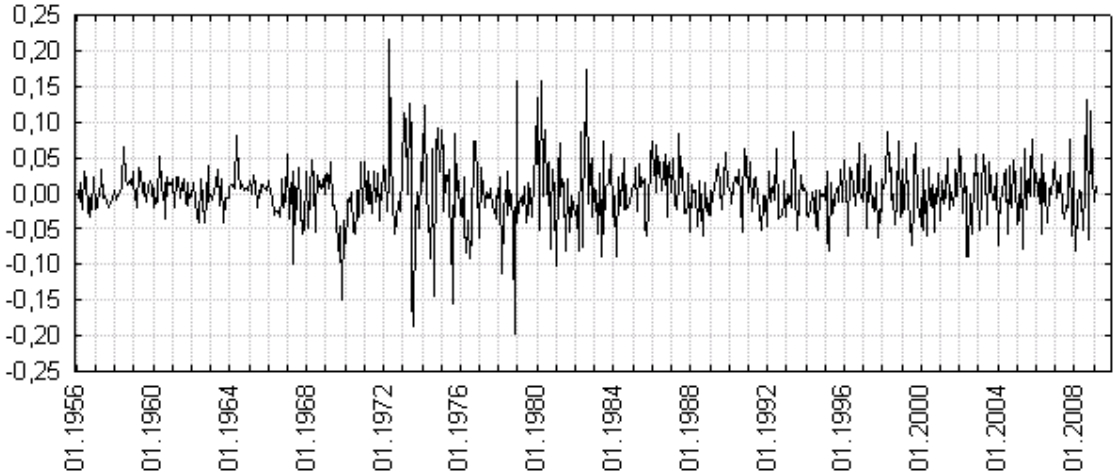


Рис.3. Динаміка відхилень значень натурального логарифму ціни на золото від оцінених з використанням моделі M2 за період з лютого 1956 по березень 2009 року

Як бачимо з рис. 3, показник відхилень значень логарифму ціни на золото від оцінених моделлю M2, який характеризує помилку прогнозування логарифму ціни на золото моделлю регресії M2 є випадковою величиною, однак, не є гомоскедастичним. Так, хоч показник помилки моделі M2 і має середнє значення, що дорівнює нулю та характеризується відсутністю тісної автокореляції між своїми значеннями, однак, його дисперсія протягом часу не є сталою, що вказує на його гетероскедастичність [12]. Так, як бачимо, у моменти

часу, протягом яких коливання ринкової ціни на золото набувають більшої амплітуди, спостерігається і більша помилка прогнознозування її значень, яка є наслідком неспроможності розроблених моделей М1 і М2 врахувати відповідні зміни у динаміці ціни на золото. Можливим шляхом врахування зазначених коливань є доповнення розроблених моделей моделлю родини ARCH, що, однак, виходить за межі данного дослідження. Характкеристику розроблених моделей М1 і М2 наведено у таблиці 3.

Таблиця 3

Характеристика розроблених моделей прогнозування ціни на золото

Модель	Тип моделі	Строк прогнозування, міс.	95% інтервал
М1	багатофакторна регресія	більше 0	[-0,25; 0,22]
М2	М1 + авторегресія залишків 1-го порядку	1	[-0,09; 0,09]

Проаналізуємо отримані результати моделювання ціни на золото. Як бачимо із таблиці 1, обрані для побудови моделі М1 вісім факторних показників протягом дослядженого періоду з січня 1956 по березень 2009 року пояснювали більше, ніж 99 відсотків варіації логарифму ціни на золото. Отриманий результат вказує на той факт, що через свідомість учасників ринку золота такі фактори, як прискорення інфляції у США, коливання на фондовому ринку США, зміна курса долара до інших валют (насамперед – до євро та японської єни) та коливання цін на такі товари, як срібло, платина, нафта та пшениця здійснюють переважний вплив на формування ринкових попиту і пропозиції золота у короткостроковому періоді, що і призводить до відповідної залежності ринкової ціни на золото від зазначених факторів. У той самий час, такі фундаментальні показники, як обсяги видобування золота, обсяги продажу золота центральними банками та попит на золото з боку як промисловості, так і приватних суб'єктів можуть розглядатися як значущі з огляду на їх роль у формуванні кон'юнктури ринку золота саме у довгостроковому періоді. У короткостроковому ж періоді найбільший вплив на формування кон'юнктури ринку золота згідно з проведеним дослідженням виявляють зазначені непрямі чинники.

У свою чергу, відхилення дійсних значень логарифму ціни на золото від оцінених за допомогою розробленої моделі регресії М1 характеризуються помітною циклічністю, що вказує на певну інерційність ринку та наявність часових лагів між зміною факторних показників та відповідною реакцією ціни на золото. Таким чином, дві розроблені моделі дозволяють спрогнозувати значення ціни на золото або в будь-який місяць (з використанням моделі багатофакторної регресії М1, виходячи виключно зі значень факторних показників), або в наступний місяць (моделлю М2, з урахуванням інерційності ринку моделлю авторегресії залишків першого порядку). При цьому, як бачимо із таблиці 3, короткострокові коливання ціни на золото характеризуються надзвичайною амплітудою, внаслідок чого протягом 95 відсотків спостережень значення відхилення логарифму ціни на золото від оцінених з використанням моделі М2, яка передбачає строк прогнозування в 1 місяць, знаходилися в інтервалі [-0,09; 0,09]. У той самий час, відповідні відхилення дійсних значень логарифму ціни на золото від оцінених моделлю М1, яка передбачає прогнозування не тільки наступного місячного значення ціни на золото, а значення її у будь-який момент часу виходячи виключно зі значень факторних чинників знаходились в інтервалі [-0,25; 0,22]. У свою чергу, під час прогнозування значень ціни на золото з використанням отриманих моделей помилка прогнозу буде включати не тільки зазначені відхилення ціни від оцінених з використанням відповідної моделі, але й помилку визначення значень факторних показників.

Важливим, однак, є той факт, що коливання відхилень ціни на золото від оцінених з використанням моделі М1 навколо нуля з певною періодичністю вказують на наявність довгострокового зв'язку між ціною на золото та вісьма факторними показниками та їх коінтегрованость [13]. Таким чином, розроблена модель регресії М1 характеризує систему «ціна на золото – непрямі чинники», яка коливається навколо положення рівноваги та

повертається до нього у разі відхилення. Отже, для уточнення прогнозу ціни на золото, отриманого з використанням моделі регресії М1 може бути побудована модель корекції помилок, яка буде враховувати коінтеграційний характер зв'язку ціни на золото та чинників її формування та найбільшою перевагою якої порівняно з розробленими моделями регресії буде відсутність необхідності прогнозуваня факторних показників для отримання прогнозу ціни на золото.

Висновки і перспективи подальших розробок. В результаті дослідження було виявлено вісім найбільш впливових непрямих чинників формування кон'юнктури світового ринку золота, а саме: індекс споживчої інфляції у США, значення промислового індекса Доу-Джонса, курси долара США до євро та японської єни, ціни на срібло, платину, нафту та пшеницю. У свою чергу, наявність довгострокового коінтеграційного зв'язку між ціною на золото та зазначеними чинниками дозволила побудувати дві моделі для прогнозування ціни на золото як функції від зазначених факторних показників та дає можливість побудови моделі корекції помилок регресії для отримання можливості прогнозування ціни на золото без необхідності прогнозування відповідних значень факторних показників.

Враховуючи наявність довгострокового коінтеграційного зв'язку між ціною на золото та виявленими чинниками формування кон'юнктури ринку золота доцільною є побудова моделі корекції помилок регресії для отримання можливості прогнозування ціни на золото без необхідності прогнозування значень факторних показників.

Література

1. Аникин А.В. Золото: международный экономический аспект. – М.: Международные отношения, 1988. – 336 с.
2. Современный рынок золота / Под ред. В.И. Букато и М.Х. Лапидуса. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 320 с.
3. Борисов С.М. Золото в современном мире. – М.: Наука, 2006. – 247 с.
4. Lawrence C. Why is Gold different from other assets? An empirical investigation. World Gold Council. – 2003. – 45 с. // Document HTML. – http://www.gold.org/value/stats/research/pdf/C%20Lawrence.pdf.
5. Capie F. Gold as a Hedge Against the US dollar / F. Capie, T. Mills, G. Wood; World Gold Council. – 2004. – 38 с. // Document HTML. – http://www.gold.org/rs_archive/rs_30.pdf.
6. Levin E.J. Short-run and Long-run Determinants of the Price of Gold / E.J. Levin, R.E. Wright; World Gold Council. – 2006. – 70 с. // Document HTML. – http://www.gold.org/rs_archive/rs_32_shortandlongrun.pdf.
7. Шикін А.В. Дослідження валютного фактору формування світової ціни на золото // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 27 / Одеський державний економічний університет. – Одеса: ОДЕУ, 2007 – С. 398-402.
8. Шикін А.В. Макроекономічні показники Сполучених Штатів Америки як фактори формування світової ціни на золото // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 19: У двох частинах. – Черкаси: ЧДТУ, 2008. – Частина 1. – С.110-114.
9. Шикін А.В. Про зв'язок між світовою ціною на золото та цінами на деякі інші біржові товари // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Збірник наукових праць. Вип. 1(10): Економічні науки. – Чернівці, 2008. – С. 279-284.
10. Левшин Ф.М. Мировой рынок : конъюнктура, цены и маркетинг. – М.: Международные отношения, 1993. – 264 с.
11. Шикін А.В. Особливості попиту на сучасному ринку золота // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки : економіка, політологія, історія. – 2007. – №4(41). – С. 70-79.
12. Айвазян С.А. Прикладная статистика. Основы эконометрики: учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 432 с.
13. Носко В.П. Эконометрика: Введение в регресионный анализ временных рядов. – М.: МФТИ, 2002 – 273 с.

УДК 330.15

Шунтова С.Г., Золотов В.І.

ІНТЕГРОВАНЕ АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ БЕРЕГОВОЮ ЗОНОЮ АЗОВСЬКОГО МОРЯ

У статті розглянуто сучасний стан та проблеми берегової зони Приазов'я. Обґрунтовано необхідність розробки концепції антикризового управління береговою зоною Азовського моря. Визначено основні принципи прийняття антикризових управлінських рішень. Висловлено пропозиції щодо формування важелів впливу на процес розробки антикризових управлінських рішень.

In the article the modern state and problems of waterside area of Priazovye are considered. The necessity of development of conception of anticrisis management of a waterside area of Azov is grounded. The basic principles of acceptance of anticrisis administrative decisions are found out. Suggestions to forming of levers of influence on the process of development of anticrisis administrative decisions are made.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У складних умовах вирішення завдань забезпечення економіко-екологічної безпеки в економічних інтересах України і Російської Федерації (РФ) особливо важливу роль грає їх «приазовське» положення, що обумовлює необхідність активного пошуку національних можливостей і ресурсів для вирішення складних економічних, соціальних і екологічних проблем, що накопичилися. При цьому великого значення набуває завдання підвищення ефективності використання природно-ресурсного і потужного виробничого потенціалу берегової зони в межах морських державних кордонів України та РФ. Це вимагає вирішення комплексу кризисних економіко-екологічних проблем, що виникають при інтенсивному освоєнні побережжя і прилеглих акваторій, розвитку портово-промислових комплексів, розміщенні екологічно небезпечних виробничих об'єктів, морському транспортуванню екологічно небезпечних вантажів і т. д., що є необхідною умовою забезпечення економіко-екологічної безпеки в Азовському морі.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Серед наукових праць, присвячених проблемам управління береговою зоною необхідно виділити дослідження таких вітчизняних вчених, як Б.В. Буркинський, В.М. Степанов [1,с.8-14; 2,с.119-121], Р.О. Крижановський, М.Р. Кононенко [3,с.3-18], О.М. Громова, [4,с.130-131, 5с.153-160] та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Новий геополітичний простір, в якому знаходяться Україна і РФ, обумовлює нові можливості розвитку морської берегової зони, що стосуються транспортно-розподільних, зокрема, транзитних і морегосподарських функцій. Прикордонне положення берегової зони Азовського моря дозволяє їй зайняти особливе місце в розвитку зовнішньоекономічної діяльності держав, і, перш за все, з країнами Причорноморського регіону у формах: міжнародній торгівлі, науково-технічній співпраці та інноваційній діяльності, спільному підприємництві, транзитних послуг, розвитку технополісів і т. п. В зв'язку з цим представляється вельми перспективним і конструктивним розгляд берегової зони Азовського моря України і РФ як ресурсу їх розвитку та об'єкту інтегрованого антикризового управління.

Метою статті є теоретичне обґрунтування та розробка основних положень, загальних принципів та завдань концепції інтегрованого антикризового управління береговою зоною Азовського моря, яка сприятиме підвищенню ефективності морегосподарської діяльності та співпраці України та РФ в Азовському регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У СРСР управління галузями морського господарства здійснювалося безпосередньо з Москви та всі морські конфлікти та пов'язані з ними проблеми вирішувалися централізовано без участі України. З розпадом Радянського

Союзу Україна як самостійна держава опинилася в складному положенні. Не існувало відповідних структур та управлінських кадрів для ведення морегосподарської діяльності та забезпечення захисту інтересів держави на акваторіях Чорного, Азовського Моря і Світового океану в цілому.

У результаті, значних непоправних втрат зазнали такі потужні раніше галузі як морський флот, океанічне рибальство, суднобудування, науково-дослідний флот і океанічна наука. В результаті системної кризи Україна втратила роль морської держави та втягнулася в конфлікти з сусідами (зокрема, з РФ) щодо делімітації морських кордонів, господарської діяльності на своїх акваторіях та прибережних територіях, в правові, екологічні та інші суперечки.

При подальшому загостренні боротьби за володіння ресурсами морських акваторій: мінеральними (включаючи, енергетичні), біологічними і рекреаційними та в умовах ресурсного дефіциту прогнозується зростання протиріч між Україною та РФ у сфері природокористування в береговій зоні Азовського моря. Крім того, звичайно, можуть продовжуватися і старі конфлікти між морськими галузями вже українській приналежності. Отже, перш за все, необхідна розробка такої концепції, яка дозволить тактично і стратегічно відстоювати інтереси України при врегулюванні конфліктних ситуацій на морських акваторіях з одночасним обліком пріоритетів внутрішньої морської політики.

Активізація уваги до проблем управління розвитком «берегової» ситуації в басейні Азовського моря диктується такими чинниками:

а) унікальністю і цінністю природно-ресурсного потенціалу морської берегової зони, зокрема курортно-рекреаційного і біосферно-екологічного, і в той же час, його високою збитковістю; необхідністю забезпечення ресурсно-екологічної безпеки, масового оздоровлення населення України;

б) високим рівнем розвитку продуктивних сил (перш за все, інфраструктури морського господарства), концентрацією потужного промислового і фінансового капіталу, що є важливим чинником розширення зовнішньоекономічних зв'язків і входження України в світову економічну систему;

в) високою концентрацією населення, а також потужним науково-технічним потенціалом, що мають велике значення в соціально-економічному розвитку української берегової зони Азовського моря;

г) підвищенням геополітичного та оборонного значення розвитку берегової зони Азовського моря в становленні і зміцненні державної незалежності України, а також затвердженні її як крупної морської держави.

Берегова зона Азовського моря є форпостом:

- оборони південних кордонів (значна частина військово-економічного потенціалу держави розташовується на території півдня України, у тому числі в безпосередній близькості до берегової зони Азовського моря);
- захисту економічних інтересів держави на акваторії Азовського моря і інших районів Світового океану;
- інтенсивного розвитку зовнішньоекономічних зв'язків (важливу роль в цьому грає велика питома вага розміщених в береговій зоні внутрішніх і зовнішніх комунікацій), міжнародної політичної, економічної і науково-технічної співпраці.
- розвитку індустрії приморського курортного господарства.

Проблеми берегової зони України набувають особливого значення у зв'язку із загостренням протиріч з Росією з приводу делімітації кордонів і зон в Азовському морі і Керченській протоці; а також регламентації видобування рибних та інших ресурсів Азовського моря. Серйозним стримуючим чинником вирішення проблем соціально-економічного розвитку, вирішення проблем розміщення народногосподарських об'єктів в приазовських регіонах України та РФ є погіршення ресурсно-екологічної ситуації в береговій зоні Азовського моря.

Однією із невирішених берегових проблем України є захист берегу, пляжів, берегових споруд, доріг, причалів і т. д. від хвилевого руйнування і затоплення. З українських 799,8 км. берегів Азовського моря (без врахування лагуни Сиваш та Молочного лиману): 471,9 км. (59,1 %) відступають з середніми швидкостями 0,2-4,8 м/рік, у тому числі 155,2 км. (19,4%) представлено береговими лініями акумулятивних форм. Більш ніж 172 км. берегів або 21,5% схильні до сучасної акумуляції наносів, стабільні або динамічно стабільні. Через розмив берегів в Азово-Чорноморському басейні України щорік втрачається 65 га цінних приморських територій. Проте якщо враховувати екстремально штормові роки, коли приплив хвилевої енергії перевищує середній у декілька разів, то можливі втрати оцінюють в 203 га/рік. При цьому прямі і непрямі втрати від деструктивної діяльності моря в береговій зоні (територія України) щороку становлять більше $2 млрд.

Захист берегів від розмиву та пов'язаного з ним руйнування берегових територій – найгостріша соціально-економічна і екологічна проблема, стримуюча освоєння рекреаційних і інших ресурсів берегової зони Азовського моря. На жаль, відстала національна система вирішення проблем захисту берегів робить практично неможливою її екологічно і економічно ефективне рішення навіть при виділенні достатніх обсягів фінансових та матеріальних ресурсів.

Причина катастрофічного положення з захистом берегової зони в тому, що Україна є єдиною з Азово-Чорноморських країн, що не має не лише відповідного берегового науково-дослідного центру, але й жодної контрольно-дослідницької берегової станції.

В умовах інтенсивного використання природних ресурсів приморських територій і прибережних зон, відсутності відповідної економіко-екологічної нормативної та правової бази організації і управління використанням природно-ресурсного потенціалу берегової зони Азовського моря, все частіше виявляються гострі економіко-екологічні конфлікти між природокористувачами. Ці конфлікти характеризуються не лише дестабілізацією функціонування прибережних екосистем, але й пов'язаними з ними великими соціально-економічними втратами. Причинами економіко-екологічних конфліктів є відсутність для берегової зони стратегії її розвитку, системи регулювання та науково обґрунтованого узгодження інтересів природокористувачів на державному та місцевому рівнях.

У останні десятиріччя багато морських країн світу переоцінюють чинник «берегової зони» в своєму розвитку та посиленні міжнародної співпраці у вирішенні економічних і екологічних проблем. Україна, на відміну від Росії, Румунії і інших країн не проводить активної морської політики, неконструктивно та несистемно реагуючи на виникаючі конфлікти в районі Керченської протоки та ін.

Наша держава повинна істотно розширити арсенал засобів, форм і методів захисту своїх інтересів на основі розробки методології комплексного антикризового управління на морських акваторіях. Найважливіше значення при цьому мають прогнозування і діагностика можливих криз, вибір адекватних методів, напрямів та засобів виходу з кризи з мінімальними втратами, в найкоротші терміни та з максимальною ефективністю в захисті державних інтересів.

Причому як при розробці морської політики України, так і державних програм розвитку морегосподарської діяльності в береговій зоні Азовського моря обов'язково повинні враховуватися погрози та потенційні конфлікти при тих або інших варіантах морського природокористування з обґрунтуванням правових, економічних та інших заходів та інструментів адекватного реагування з метою уникнення або мінімізації негативних наслідків кризисних ситуацій. В нашому випадку морського природокористування в береговій зоні сучасні кризи є наслідком дисбалансу політичних інтересів (але в їх основі лежать економічні інтереси, пов'язані у свою чергу з екологічними і соціальними) та призводять до істотних втрат конфліктуючих сторін.

Антикризове управління морським природокористуванням в береговій зоні – це система менеджменту та його інструментарію з діагностики, попередження, нейтралізації та

подолання кризисових процесів, їх причин та наслідків з врахуванням специфіки морського середовища і особливостей використання її ресурсів.

На відміну від інших морських держав в Україні морська берегова зона (включаючи Азовське море) не є об'єктом інтегрованого управління.

Основними завданнями концепції антикризового управління береговою зоною Азовського моря є: визначення основних принципів подолання кризисних ситуацій в морському природокористуванні; розробка механізмів антикризового управління, включаючи:

- побудову системи комплексного антикризового менеджменту в береговій зоні Азовського моря;
- розвиток вітчизняного законодавства у сфері морського природокористування;
- розробку та підписання міжнародних конвенцій щодо подолання криз при використанні берегової зони моря і морських (океанічних) ресурсів;

створення економіко-екологічного механізму запобігання кризисним ситуаціям;

- наукове забезпечення національної антикризової програми оптимізації морського природокористування;
- розвиток системи моніторингу морського середовища та раціонального використання її ресурсів.

По суті, антикризове управління у сфері морського природокористування є системою принципів та методів розробки і реалізації комплексу управлінських рішень щодо прогнозування, попередження і подолання економіко-екологічних та інших криз з мінімізацією коштів, що витрачаються, та негативних наслідків.

Система антикризового управління морегосподарською діяльністю в береговій зоні повинна базуватися на таких принципах:

1. Постійна готовність менеджменту до виникнення кризисних ситуацій.
2. Швидке реагування на несподівані негативні ситуації.
3. Передбачення (прогнозування) економіко-екологічних і інших криз і погроз.
4. Превентивне прийняття управлінських рішень для запобігання погрозам екологічної та іншої небезпеки.
5. Адекватність реагування на ту або іншу можливу і фактичну кризисну ситуацію.
6. Вибір альтернатив антикризових рішень.
7. Гнучкість прийнятих антикризових рішень, що дозволяє вносити корективи по мірі розвитку кризисного процесу.
8. Економіко-екологічна ефективність.
9. Комплексність прийнятих антикризових рішень.

У свою чергу, механізми антикризового управління морським природокористуванням в береговій зоні Азовського моря це сукупності різних систем впливу на процес вироблення антикризових рішень.

До цих важелів впливу можна віднести такі:

1. Система державно-правового регулювання морегосподарської та прибережної діяльності, яка далека від досконалості.
2. Система екологічного оподаткування, що виражена в даний час неявно та має явно фіскальний, а не регулюючий характер.
3. Система санацій морського середовища та побережжя, яка в даний час фактично відсутня.
4. Екологічне страхування ризиків, яке також фактично відсутнє;
5. Система інвестування, кредитування, лізингу природоохоронної техніки та технологій.
6. Система прогнозування.
7. Система методів ухвалення управлінських рішень на різних стадіях економіко-екологічних і інших криз.

Слід зазначити, що управління людською діяльністю, яке пов'язане з використанням морських і прибережних ресурсів, відбувалося і за радянських часів, проте суть, принципи і методи цього управління, особливо останнім часом, зазнали істотні зміни. В даний час завдання розвитку управління береговою зоною формулюється як підвищення ефективності цього процесу за рахунок впровадження в практику підготовки і ухвалення рішень, заснованих на методології інтегрованого управління береговою зоною (ІУБЗ), як найбільш ефективного механізму для забезпечення стійкого розвитку прибережних територій, тобто іншими словами, як перехід на модель інтегрованого управління береговою зоною, включаючи Азовське море.

Спираючись на системний підхід, інтегроване управління береговою зоною оцінює дії, виходячи із загальних цілей, пріоритетів та завдань розвитку берегової зони, з позицій досягнення найкращого результату, що враховує баланс економічних, політичних і соціальних інтересів, що дає можливість досягнення позитивного синергетичного ефекту в процесі розвитку прибережних територій. «Берегова зона» в ІУБЗ, розглядається як деяка єдина природно-територіальна і соціально економічна система, що має господарську структуру з переважаючим впливом морської діяльності. Як об'єкт управління берегова зона об'єднує частину суші і частину морської акваторії, в яких відбувається взаємодія різних природних, господарських, соціальних і гуманітарних процесів, пов'язаних з морською діяльністю.

Інтегроване антикризове управління береговою зоною (ІАУБЗ) Азовського моря, зокрема, можна визначити як комбінацію екологічних, економічних та соціальних адаптованих управлінських систем, що розвиваються, спрямованих на подолання криз та розвиток прибережних областей. Практика ІАУБЗ заснована на використанні загальних методів управління і виконанні основних загальних функцій, таких як: планування, організація, мотивація, контроль і координація, які через специфіку завдань антикризового управління береговою зоною, мають свої відмітні особливості.

Стосунки користувачів в рамках єдиної організаційної системи «берегова зона», в загальному випадку, визначаються вмістом, структурою і типом зв'язків, що існують між користувачами. Ці зв'язки в менеджменті визначаються як комунікації. Створення комунікацій, тобто внутрішніх і зовнішніх (у відношенні до організації) зв'язків, є найважливішим завданням будь-якого управління. Як явище, комунікації є набором норм, правив, законів, що визначають взаємодію між людьми (групами людей) усередині організації або самої організації із зовнішнім середовищем. Як процес, комунікації відображають принципи і закономірності формування взаємин. По аналогії з теорією організацій для системи ІАУБЗ, наприклад, регіонального масштабу можна запропонувати таку типологію комунікацій:

1. Внутрішні – між різними користувачами берегової зони регіону;
2. Зовнішні – між користувачами берегової зони регіону і її користувачами інших регіонів, держави, в цілому, інших держав;
3. Вертикальні, – між різними рівнями державного управління;
4. Міжособові, – що визначаються амбіціями окремих лідерів, політичних партій, суспільних об'єднань і т.п.;
5. Неформальні, – пов'язані з традиціями, що склалися, громадською думкою

Розуміння існуючих комунікацій необхідне для реалізації системи ІАУБЗ, оскільки будь-яке управління є ухваленням рішень, які потім практично реалізуються в береговій зоні. Це може бути будівництво об'єкту, ухвалення закону або нормативу, дозвіл або заборона певного вигляду діяльності і т. д. Враховуючи цілі ІАУБЗ, пов'язані з діями, направленими на досягнення довготривалого еколого-економічного балансу в розвитку берегової зони, можна передбачити, що рішення викличуть неоднакову реакцію у різних користувачів. Найбільш типовою реакцією є поява різних думок відносно методів, засобів або навіть доцільності реалізації самої ініціативи, тобто поява протиріччя. Протиріччя є результатом взаємодії сторін з різними інтересами (наприклад, у використанні одного і того ж ресурсу) або з

різною оцінкою одного і того ж рішення. Економіко-екологічна криза призводить до підвищення рівня конфліктності, а вирішення кризисної ситуації – до його пониження.

Для зниження рівня протиріч і виходу з кризи можна запропонувати три основні підходи: досягнення взаємних поступок, придушення потреб і інтересів однієї із сторін, попередній облік пріоритетів потреб і інтересів особи і суспільства. Баланс взаємних поступок в системі ІАУБЗ може бути досягнутий використанням соціально орієнтованих механізмів і інструментів (вдосконалення організаційної структури і людського потенціалу, реалізація різних комунікативних програм, суспільний екологічний аудит і тому подібне). Проте, такий метод вирішення конфлікту має короткочасний ефект і найчастіше наводить лише до відстрочення заходів по ліквідації конфлікту. Придушення інтересів однієї із сторін може бути досягнуто, головним чином, за рахунок адміністративних методів управління. Використання такого підходу наводить до швидкого вирішення даного конфлікту. Проте він може привести до появи гострішої кризи в майбутньому. Найбільш оптимальним підходом до запобігання криз в системі ІАУБЗ може стати реалізація принципу превентивної управлінських рішень на основі попереднього обліку пріоритетів потреб і інтересів різних сторін. Система ІАУБЗ орієнтована на досягнення стійкого функціонування берегової зони і соціально-економічний розвиток прибережних регіонів. Таким чином, систему пріоритетів, яка має бути використана для подолання криз в береговій зоні Азовського моря, можна ранжирувати таким чином:

- екологічні пріоритети, пов'язані з охороною довкілля;
- пріоритети безпеки;
- економічні пріоритети, пов'язані з розвитком морських видів діяльності;
- соціальні пріоритети.

Таким чином, вирішення кризисних ситуацій на основі цього підходу повинне забезпечувати повне виконання двох перших пріоритетів і можливо більш повно враховувати два останні. При цьому необхідно враховувати, що висока якість соціальної сфери можлива лише при сильному і економічно розвинутій державі, а якість довкілля є, у тому числі і соціальним чинником. Таким чином, мінімальний «соціальний пакет» має бути реалізований при виконанні перших двох пріоритетів, виконання яких є обов'язковим.

Організаційно антикризове управління морським природокористуванням в береговій зоні Азовського моря повинно здійснюватися на базі обласних приморських управлінь морегосподарського комплексу шляхом створення груп антикризового управління. У таку групу окрім співробітників управління морегосподарським комплексом повинні входити співробітники обласних управлінь охорони природного середовища і експерти з науково-дослідних організацій та вузів приморських областей. На рівні держави функції координації антикризового управління слід покласти на СНБО.

Висновки та перспективи подальших розробок. В зв'язку з цим представляється можливим привести такі принципово важливі висновки і рекомендації:

1. Берегова зона Азовського моря України і РФ з унікальним природно-ресурсним потенціалом, високим рівнем розвитку і диверсифікації продуктивних сил, потужною інфраструктурою морського господарства, грає величезне соціально-економічне, геополітичне і оборонне значення; берегова зона повинна розглядатися як ресурс розвитку і як об'єкт інтегрованого антикризового управління.

2. На державному і регіональних (приморських) рівнях необхідні превентивні рішення і термінові дії, які можуть дозволити узяти під особливий і дієвий контроль за розвитком берегової зони Азовського моря України і РФ. Це повинно виразитися, перш за все, в ухваленні відповідних президентських і урядових рішень організаційного і програмного характеру в контексті завдань комплексного антикризового управління.

3. Формування системи інтегрованого антикризового управління береговою зоною Азовського моря має бути органічно взаємозв'язане: по-перше, із структурною перебудовою економіки України, у тому числі морегосподарського комплексу, направленою на підвищення соціально-економічної і економіко-екологічної ефективності використання

пріоритетних для України природних ресурсів Азовського моря (рекреаційних, гідробіологічних, мінеральних і ін.); по-друге, з реформуванням всієї системи державного управління і місцевої самоврядності на основі інтеграції зусиль державних і регіональних органів влади, підприємців, громадських організацій і населення.

4. До найбільш важливих проблем формування ефективної системи інтегрованого антикризового управління береговою зоною Азовського моря слід віднести:

а) науково обґрунтовану організацію взаємин територіальних і галузевих суб'єктів природокористування в береговій зоні Азовського моря на принципах комплексного (поліресурсного) підходу;

б) формування спеціальної нормативно-правової бази господарської діяльності в береговій зоні Азовського моря, основу якої повинні скласти нові законодавчі акти України, розробка і прийняття яких мають бути здійснені у відносно короткі терміни.

Слід вважати очевидним, що подальше загострення конфліктних і кризових проблем в береговій зоні Азовського моря може привести до послаблення статусу України як морської держави. Наслідком цього є Указ Президента України № 463/2008 про вирішення Ради національної безпеки і оборони України від 16 травня 2008 року: «Про заходи щодо забезпечення розвитку України як морської держави».

Слід підкреслити, що розробка і реалізація наукових основ інтегрованого управління використанням ресурсів і забезпеченням економіко-екологічної безпеки в Азовському морі з метою дотримання економічних інтересів України і РФ сприятимуть підтвердженню їх здатності кардинально вирішувати масштабні соціально-економічні і економіко-екологічні проблеми.

Література

1. Буркинский Б.В., Степанов В.Н., Шкуропат А.В. Проблемы экономико-экологических трансформаций в Азово-Черноморском бассейне (в контексте интересов Украины и России) // Экономические инновацию Проблемы конфликтности и экономико-экологической безопасности в бассейна Азовского моря. – Вып. 34. – С. 8-14.
2. Буркинский Б.В., Степанов В.Н., Бердников С.В., Беспалова Л.А. Разработка научных основ интегрированного управления использованием природных ресурсов Азовского моря и обеспечением экономико-экологической безопасности Приазовья в геополитических интересах Украины и России // Природні та природно-техногенні ризики берегової зони морів: Матеріали міжнародної конференції (7-11 вересня 2008 р.). – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2008. – С.119-121.
3. Крыжановский Р.А., Кононенко М.Р. Научные основы антикризисных управленческих решений в морском природопользовании. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2007. – 55 с.
4. Громова Е.Н., Золотов В.И., Шунтова С.Г. Комплексное антикризисное управление прибрежными зонами // Природні та природно-техногенні ризики берегової зони морів: Матеріали міжнародної конференції (7-11 вересня 2008 р.). – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2008. – С.130-131.
5. Громова Е.Н., Косовская Е.В. Проблемы экономического управления морским природопользованием в Азово-Черноморском бассейне на международном и национальном уровне // Экономические инновацию Проблемы конфликтности и экономико-экологической безопасности в бассейне Азовского моря. – Вып. 34. – С. 153-160.

АВТОРИ СТАТЕЙ

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1. Альмерай А.Р.	аспірант Одеського національного політехнічного університету, м. Одеса
2. Бровкіна Ю.О.	аспірант ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
3. Вержбицький О.А.	генеральний директор «Ренус Ревайвел», м. Київ
4. Волчек Р.М.	викладач кафедри аналізу господарської діяльності ОДЕУ, м. Одеса
5. Гаргола Ю.Г.	ст. викладач факультету післядипломної освіти і підвищення кваліфікації Кременчуцького університету економіки, інформаційних технологій і управління, м. Кременчук
6. Генов С.	доктор, головний асистент економічного університету, м. Варна, Болгарія
7. Гончаренко О.М.	к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОДЕУ, м. Одеса
8. Горбаченко С.А.	викладач кафедри економіки та управління національним господарством ОДЕУ, м. Одеса
9. Гура О.Л.	к.е.н., викладач кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса
10.Єпіфанова І.М.	к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства ОНПУ, м. Одеса
11.Жиглей І.В.	к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і контролю ЖДТУ, м. Житомир
12.Заїнчковський А.О.	д.е.н., професор Національного університету харчових технологій, м. Київ
13.Іванова Л.В.	к.е.н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці ОДЕУ, м. Одеса
14.Ковальов А.І.,	д.е.н., професор, зав. кафедри економіки та управління національним господарством ОДЕУ, м. Одеса
Шумілова А.С.	аспірант кафедри економіки та управління національним господарством ОДЕУ, м. Одеса
15.Кочевой М.М.	ст. викладач кафедри економіки і моделювання ринкових відносин ОНУ ім. І.І. Мечникова, м. Одеса
16.Кошелупов І.Ф.	к.е.н., доцент кафедри менеджменту ОДЕУ, м. Одеса
17.Кошельок Г.В.	викладач кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса

18.Миколайчук Н.С.,	д.е.н., професор, декан факультету перепідготовки та підвищення кваліфікації ХНТУ, м. Херсон
Стовба Т.А.	к.е.н., доцент, докторант кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса
19.Місько Г.А.	аспірант кафедри менеджменту ОДЕУ, м. Одеса
20.Мошковська О.А.	к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку КНТЕУ, м. Київ
21.Передало Х.С.	ст. викладач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва НУ «Львівська політехніка», м. Львів
22.Пилипчук В.П.,	к.е.н., професор кафедри маркетингу КНЕУ ім. В. Гетьмана, м. Київ
Данніков О.В.	к.е.н., доцент кафедри маркетингу КНЕУ ім. В. Гетьмана, м. Київ
23.Плаксій Т.В.	асистент кафедри менеджменту і маркетингу ОДАБА, м. Одеса
24.Подвальна Н.Е.	ст. викладач кафедри аналізу господарської діяльності ОДЕУ, м. Одеса
25.Сабадирьова А.Л.	к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса
26.Самострол С.В.	ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ОДЕУ, м. Одеса
27.Сиротенко Н.А.	к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ОДЕУ, м. Одеса
28.Степанова Є.В.	аспірант кафедри маркетингу ОДЕУ, м. Одеса
29.Таракановський С.М.,	к.е.н., доценти кафедри інформаційних систем в економіці ОДЕУ, м. Одеса
Степаненко О.А.,	
Мацків О.І.	викладач кафедри інформаційних систем в економіці ОДЕУ, м. Одеса
30.Ткач К.І.	к.е.н., доцент, докторант ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
31.Фаїзов А.В.	к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку ЧІПБ ТНЕУ, м. Чортків
32.Чукурна О.П.	к.е.н., доцент кафедри маркетингу ОДЕУ, м. Одеса
33.Шевченко В.В.	аспірант кафедри економіки та управління національним господарством ОДЕУ, м. Одеса
34.Шевчук Н.С.	к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу ОДЕУ, м. Одеса
35.Шигун М.М.	к.е.н., доцент, докторант кафедри бухгалтерського обліку і контролю ЖДТУ, м. Житомир
36.Шульгіна Л.М.	д.е.н., професор КНТЕУ, м. Київ
37.Янковий В.О.,	аспіранти кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса
Куперман В.В.	

ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

1. Андрєєва Н.М.	д.е.н., головний науковий співробітник ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
2. Анжаурова І.О.	здобувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОДЕУ, м. Одеса
3. Балджи М.Д.	к.г.н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством ОДЕУ, м. Одеса
4. Басюк О.В.	аспірант кафедри економіки та управління національним господарством ОДЕУ, м. Одеса
5. Брошкова С.Л.	провідний інженер ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
6. Галушкіна Т.П.,	д.е.н., професор ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
Карпенко О.О.	здобувач ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
7. Гордійчук Є.Г.	м.н.с. ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
8. Дудка Т.В.	к.е.н., доцент кафедри економіки промисловості ОНАХТ, м. Одеса
9. Костецька К.О.	інженер ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
10. Логвіновська С.І.	ст. викладач кафедри фінансів ОДЕУ, м. Одеса
11. Макарова І.А.	здобувач ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
12. Мартинюк О.В.,	аспірант ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
Галушкіна Т.П.	д.е.н., професор ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
13. Мартинюк О.М.	аспірант ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
14. Окландер І.М.	аспірант ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
15. Осипов В.М.,	д.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин ОДЕУ, м. Одеса
Єрмакова О.А.	аспірант ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
16. Панченко О.М.,	к.е.н., с.н.с., провідний інженер ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
Хумарова Н.І.	к.е.н., доцент, вчений секретар ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
17. Полякова І.В., Фурса С.П.	аспіранти ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
18. Почколіна С.В.,	к.е.н., доцент кафедри економіки, організації та обліку в АПК ОДЕУ, м. Одеса
Бахчиванжи Л.А.	викладач кафедри економічної теорії та аграрної економіки ОДАУ, м. Одеса
19. Сааджан І.А.,	к.е.н., ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
Сааджан В.А.	к.е.н., ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
20. Семенов В.Ф.	д.е.н., професор, зав. кафедри регіональної економіки та екології ОДЕУ, м. Одеса
21. Шунтова С.Г.,	к.е.н., ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
Золотов В.І.	к.е.н., с.н.с. ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса